

CİLT 1 • SAYI 1 • GÜZ 2019

USBED

ULUSLARARASI SOSYAL BİLİMLER VE
EĞİTİM DERGİSİ

IJSES

INTERNATIONAL JOURNAL OF SOCIAL AND
EDUCATIONAL SCIENCES

VOLUME 1 - ISSUE 1 - FALL 2019



CİLT 1 - SAYI 1 - GÜZ 2019

VOLUME 1 - ISSUE 1 - FALL 2019

USBED

ULUSLARARASI SOSYAL BİLİMLER VE EĞİTİM
DERGİSİ

IJSES

INTERNATIONAL JOURNAL OF SOCIAL AND
EDUCATIONAL SCIENCES

USBED / IJSES

Uluslararası Sosyal Bilimler ve Eğitim Dergisi

/

International Journal of Social and Educational Sciences

Sahibi / Owner

Aytekin DEMİRCİOĞLU

Baş Editör / Editor in Chief

Aytekin DEMİRCİOĞLU

Kastamonu Üniversitesi

Editör Yardımcıları / Associate Editors

Fatmanur ÖZEN - *Giresun Üniversitesi*

Ihab Said İBRAHİM - *Kastamonu Üniversitesi*

Mehmet Ali DOMBAYCI - *Gazi Üniversitesi*

Editör ve Yayın Kurulu / Editorial Board

Abdullah DURAKOĞLU - *Abant İzzet Baysal Üni.*

Beyhan ZABUN - *Gazi Üniversitesi*

Burcu ÖZTÜRK - *Kastamonu Üniversitesi*

Demet KARAKARTAL - *American Uni. of Cyprus*

Ekrem Ziya DUMAN - *Gazi Üniversitesi*

Faruk Manav - *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üni.*

Fatma Hürrem SÜNNEY - *Giresun Üniversitesi*

Fatmanur ÖZEN - *Giresun Üniversitesi*

Ihab Said İBRAHİM - *Kastamonu Üniversitesi*

Mehmet Ali DOMBAYCI - *Gazi Üniversitesi*

Bu Sayıya Katkı Sağlayan Hakemler / Reviewers of the Current Issue

Abdullah DURAKOĞLU - *Abant İzzet Baysal Üni.*

Ahmet Mithat KIZIROĞLU - *Maltepe Üniversitesi*

Belis Gülay Şahin - *Maltepe Üniversitesi*

Beyhan ZABUN - *Gazi Üniversitesi*

Demet KARAKARTAL - *American Uni. of Cyprus*

Ekrem Ziya DUMAN - *Gazi Üniversitesi*

Faruk Manav - *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi*

Fatma Hürrem SÜNNEY - *Giresun Üniversitesi*

Fatmanur ÖZEN - *Giresun Üniversitesi*

Gonca Reyhan AKKARTAL - *Maltepe Üniversitesi*

Gülçin KARADENİZ - *Maltepe Üniversitesi*

Hakan COŞAR - *Kastamonu Üniversitesi*

Ihab Said İBRAHİM - *Kastamonu Üniversitesi*

İbrahim YENEN - *Kastamonu Üniversitesi*

Melike Burcu YILMAZ - *Giresun Üniversitesi*

Soaad SHOLAK - *Kastamonu Üniversitesi*

USBED

Uluslararası Sosyal Bilimler ve Eğitim Dergisi
Sosyal Bilimler, Eğitim Bilimleri ve İlahiyat Alanlarında yılda iki kez (Güz ve Bahar) yayın yapan ücretsiz, online, açık erişim akademik ve bilimsel süreli yayındır.

Dergimizde kör hakemlik sistemi uygulanmaktadır.

USBED plagarizme karşı katı bir yayın anlayışına sahiptir. Makaleler kaynakçasız olarak intihal programlarında tarandığında en fazla % 20 benzerlik taşınmalıdır. Daha fazla benzerlik taşıyan makaleler yayın için kabul edilmemektedir.

USBED'e gönderilen makaleler başka bir yerde yayınlanmış ya da yayın için sıra bekliyor olmamalıdır.

Yazar(lar) yayımlanmak üzere gönderdikleri makalelerin yayın ve telif hakkını USBED'e devretmeyi peşinen kabul eder. Yazar(lar) bundan dolayı ücret veya başka imtiyaz talep edemezler. Yayımlanmış makaleler USBED'e ve yazar(lar)a atıf yapmak suretiyle herkes tarafından kullanılabilir.

USBED Türkçe, Arapça ve İngilizce dillerinde yayın kabul etmektedir.

Dergiye gönderilen makalelerin yasal tüm sorumluluğu makalenin yazar(lar)ına aittir.

Yayın ilkeleri, yazım kuralları, iletişim ve dergi ile ilgili genel bilgilere www.dergipark.org.tr/usbed adresinden ulaşılabilir.

IJSES

International Journal of Social and Educational Sciences publish two times in a year (Fall and Spring) at the field of Social Sciences, Educational Sciences and Theology Dicipines Free, Online, Open Access Academic and Scientific Periodicals.

We use blind review system.

IJSES, has a solid sense of publication against plagism. Article should have a maximum of 20% similarity when scanned in plagiarism programs without references. Articles with more similarity will not be accepted for publication.

Articles submitted to IJSES must not be published elsewhere or waiting for a queue for publication.

The author (s) agrees in advance to transfer the publication and copyright of the articles they submit for publication to IJSES. The author (s) cannot claim fees or other privileges for this. Published articles can be used by anyone with reference to IJSES and author (s).

IJSES accepts publications in Turkish, Arabic and English.

The legal responsibility of the articles submitted to the journal belongs to the author(s) of the article.

Publication principles, writing rules, contact and general information about the journal can be found at www.dergipark.org.tr/usbed.

İÇİNDEKİLER

- 1. Sabotaj Eylemleri ve Acil Durum Yönetimi**
Sabotage Actions And Emergency Management
Ünal ACAR 1 - 23
- 2. Cezaevinde Yatan Mahkûmların Ruh Sağlıklarının İncelenmesi**
Investigation of Mental Health of Prisoners in Prison
Demet KARAKARTAL 25 - 41
- 3. Tüketici Davranışlarını Etkileyen Faktörler ve Yöntem Analizi**
Consumer Behaviors of Affecting Factors and Method Analysis
Belıs Gülay ŞAHİN & Emel Eylül AKBALLI 43 – 85
- 4. İkinci Dünya Savaşı Öncesinde Nazilerin İktidara Gelişi ve Türk-Alman İlişkileri**
The Development of The Nazies to The Power and The Turkish and German Relations Before The Second World War
Gürdal ÇETİNKAYA 87 - 97
- 5. Sporda Antrenör ile Liderin Yaklaşımları, Davranış Özellikleri, İlke ve Çalışma Yöntemleri**
Approaches of Leaders and Coaches in Sports, Behavior Characteristics, Principles and Working Methods
Murat TERLEMEZ 99 – 126
- 6. Relationship between Government and Transnational Corporation: Paradoxical Approach**
Devlet - Ulusötesi Şirket İlişkisi: Paradoksal Yaklaşım
Kerem Özyağcılar 128 – 140

7. Etkili Öğretmenlerin Dünü Bugünü

Past and Present of Effective Teachers

Fatmanur ÖZEN

142 – 168

8. العلل النحوية عند الزمخشري في المفصل

Zemahşeri'nin El-Mufassal Adlı Kitabındaki Nahvi İletler

Oways WISI

170 - 179

Sabotaj Eylemleri ve Acil Durum Yönetimi

Ünal ACAR¹

Öz

Terörizm olarak nitelendirilen bombalama türü eylemlere tarihin çok eski dönemlerinde, sosyal ve ekonomik amaçlarına ulaşmaya, iktidarı ele geçirmeye çalışan topluluklarda da görmekteyiz. Kamuoyunu silahlı eylemlerle etkileme amacını taşıyan terör örgütleri “*eylemle propaganda*” kavramını ortaya koyarken, fikirlerin eylemlerden doğduğunu ve “*eylemle propaganda*”nın bilinçsiz halkı uyandırmak için güçlü bir silah olduğunu savunurlar. İnsan, mal ve çevre üzerinde büyük yıkıcı etkileri olan bombalama ve sabotaj türü eylemlerin maliyetleri sadece ekonomik değil aynı zamanda psikolojiktir. Patlama sonucu oluşan travmalarda mağdur kişiler içinde yaşadığı topluma hatta insanlığa karşı güvenini kaybedebilir.

Ülkemiz, bombalama ve sabotajların neden olduğu maddi ve psikolojik zararları en aza indirmek için reaktif değil proaktif politikalar geliştirip uygulamalı, eylem sonrası olaya müdahaleden önce eylemin oluşmaması için gerekli güvenlik önlemlerine ağırlık vermelidir. Toplumsal bilinci ve duyarlılığı artırmak, terör eylemlerinin etkilerini ve terör örgütlerinin propaganda çalışmalarının etkisini en aza indirmek için eğitim çalışmalarına ağırlık verilmeli, askerlik görevini yapmak üzere silahlı altına alınan gençlerin, özellikle acil müdahale ve kurtarma konularında teknik eğitim almaları sağlanmalıdır.

Kitlesel katliama dönüşen bombalama ve sabotaj türü eylemlerin öncesi, eylem anı ve eylem sonrası yapılması gereken işlemlere ilişkin bilgi sunmak makalemizin amacını oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Sabotaj, Sabotör, Eylem, Bomba,

Sabotage Actions And Emergency Management

Abstract

Terrorist organizations aiming to influence the public with armed actions argue that ideas arise from actions and that armed actions are a powerful weapon to awaken unconscious people. We see that terrorist organizations, which have been trying to reach their social and economic goals and seize power since ancient times, prefer bombing. The cost of acts of bombing and sabotage, which have great destructive effects on people, goods and the environment, are not only economic but also psychological. Victims of the trauma caused by the explosion may lose their confidence in the society they live in and even in the face of humanity.

Our country should develop and implement non-reactive proactive policies to minimize the physical and psychological damage caused by bombings and sabotage. For this, it is necessary to focus on the necessary security measures before the action to prevent the action. In order to increase the awareness and awareness of terrorist acts and the effects of terrorist organizations' propaganda efforts to increase social awareness should be focused on training activities. The aim of our article is to provide information about the pre-action, the moment of action and the actions that must be taken after the action.

Keywords: Sabotage, Saboteur, Action, Bomb

¹ E-posta: uacar1@hotmail.com

1. GİRİŞ

İnsanlar ve ülkeler için maddi ve manevi zararlar oluşturan, günlük yaşamı olumsuz yönde etkileyen doğal veya insan kaynaklı olaylara afet denilmektedir (Ergünay, 2008: 97). Terör eylemleri sonucu patlayan bombalarla, yüzlerce masum insanın hayatını kaybetmesi ve sakat kalması, insanların doğdukları ülkeyi terk etmek zorunda kalması, ülkelerin parçalanması terör olaylarının insan kaynaklı bir afet olduğu konusundaki görüşleri desteklemektedir. Son yıllarda Irak, Suriye, Libya’da yaşanan kitlesel terör eylemleri, milyonlarca insanın ülkesini terk etmesine, yüzbinlerce masum insanın hayatını kaybetmesine, sakat kalmasına ve bu ülkelerin bölünmesine neden olmuştur. Başta Türkiye olmak üzere özellikle Orta Doğu bölgesindeki birçok ülke bu iç çatışmalardan sonra yaşanan göçlerden sosyal, kültürel, siyasal ve ekonomik olarak etkilenmiştir. Dolayısıyla günümüzde terör eylemleri ülkelere doğal afetlerin verdiği zarardan daha fazlasını vermekte, insanların yaşamını zorlaştırmaktadır. Bunun sonucu afetler “doğal afetler” ve “insan kaynaklı afetler” olmak üzere iki başlık altında değerlendirilmeye başlanmıştır.

Doğal ve insan kaynaklı afetler farklı gruplarda değerlendirilmesine rağmen, hepsinin oluşumuna insanın eylemleri neden olmaktadır. Aslında doğal dediğimiz afetlerin temelinde de doğal dengeyi bozan ve ona kendini yenileme olanağı verecek bütün yolları kapatan insan başrol oynamaktadır. Gelişmekte olan ülkeler terörizmden olumsuz etkilenirken küresel güçler ise rant elde etmişlerdir. Küresel güçler tarafından doğal kaynak alanlarının ele geçirilmesi, milyonlarca insanın ülkelerini terk etmesi, çocuk, kadın, yaşlı yüzbinlerce insanın ölmesinden daha önemli görülmüştür.

İster doğal isterse beşeri afet olsun ortak paydalarını sekiz başlık altında toplayabiliriz:

- Can ve mal kaybına neden olması
- Aile bireylerini kaybeden veya olaya tanıklık eden kişilerin travma yaşaması
- Ağır yaralanma ve sakatlık gibi sonuçlar doğurması
- Ülkenin ekonomik, siyasal ve sosyal yapısını olumsuz yönde etkilemesi
- Devletin planladığı yatırımları geciktirmesi
- Beklenmeyen bir zamanda ve yerde ani meydana gelmesi, şok etkisi yaratması
- Eylem başladıktan sonra önlenilme olasılığının çok zayıf olması
- Eylem sonrasında ziyade eylem öncesi alınan tedbirlerin önemli olması

- Eylem öncesi alınacak etkili önlemlerin can ve mal kayıplarını asgari seviyeye indirmesi

Belirtmek gerekir ki beşeri veya doğal afetlerde merkezi ve yerel yönetimler ile sivil toplum kuruluşları arasında işbirliği son derece önemlidir. Ülkemizde yaşadığımız büyük çaplı gerek doğal afetlerde gerekse terör saldırılarında, olaya müdahale etmekle görevli resmi ve gönüllü kuruluşlar olmasına karşın gerekli işbirliğinin sağlanamadığı, valilik ve belediye arasında, kamu görevlileri ile sivil toplum gönüllüleri arasında yetki çatışması yaşandığı, ilk yardım konusunda resmi görevlilerin bile yeterli bilgi sahibi olmadığı, sivil toplum kuruluşlarının belli bir disiplin içinde değerlendirilmediği bilinmektedir.

Ülkemizde özellikle 1999 yılında yaşanan depremden sonra doğal afet ve acil durumlarla ilgili makale, kitap, araştırma türü çeşitli kaynaklar bulunmakla birlikte, insan kaynaklı afetler, acil durumlar ve insan davranışları sonucu oluşan kriz konularıyla ilgili yayınlanmış eser oldukça sınırlıdır. Yukarıda da belirtildiği gibi çalışmamızda ağırlıklı olarak sabotaj ve bombalama türü eylemler ve verdiği zararlar ile acil durum yönetimi konusunda bilgi sunulması amaçlanmaktadır.

2. SABOTAJ TÜRÜ EYLEMLERİN ÖZELLİKLERİ

Sahip oldukları silahlı güç ile devletin güvenlik güçlerini yenip yok edemeyeceklerini bilen terörist örgütler, gerçekleştirdikleri bombalama türü sabotaj eylemleri ile toplum ve devlet üzerinde psikolojik baskı kurarak, uluslararası güçlerin desteği ile devlet ile siyasal pazarlık yapacak zemini yaratmaya çalışmaktadırlar. Terör eylemlerinin dünya siyaseti ve ekonomisi üzerinde son derece etkili olduğunu bilen (Tunçsiper, 2001:1) küresel güçler de dünyayı kendi çıkarları yönünde dizayn ederken terör örgütünü kullanırlar. Başlangıçta ülkenin sosyo-ekonomik, sosyo-kültürel şartlarını terör eylemi için gerekçe olarak gösteren terör örgütleri, bir süre sonra dünyayı kendi çıkarları yönünde yönetmek isteyen küresel güçlerin kontrolüne girmekte ve uluslararası bir sorun haline gelebilmektedir. Küresel güçlerin desteğini alan terör örgütleri ulusal ve uluslararası alanda etki yaratacak ve ülkelerin bölünmesine neden olabilecek bombalama türü acımasız her türlü şiddet eylemlerini gerçekleştirirler. Günümüzde terörizmin ayırt edici en önemli özelliklerinden birisi de bu bombalı katliam türü sabotaj eylemlerinin yaygınlaşmasıdır.

Terör örgütleri, dinamitin icadından itibaren farklı patlayıcıları saldırı amaçlı olarak kullanmışlardır. Teknolojinin gelişmesiyle teröristlerin kullanabilecekleri bombaların gücü ve

çeşidi de artmaktadır. Kimyasal karışımlar ve elektronik akımlardan yaralanmak suretiyle değişik bombalar teröristler tarafından yapılabilmektedir. Teknolojinin ilerlemesine bağlı olarak elektronik düzeneklerin ve yüksek infilak yetenekli patlayıcıların uzaktan kumandalı sistemler ile kullanılması, teröristlerin yakalanma ve hayatlarını kaybetme riskini de en aza indirmektedir. Patlayıcı madde yüklenmiş aracı hedefin yakınına park ederek uzaktan kumanda ile patlatılması, hedef şahsın otosuna patlayıcı madde yerleştirilmesi, paket bomba, mektup bombaları, canlı bombalar bilinen bombalama türü eylem çeşitleridir.

Terör örgütleri toplumun moralini bozmak, insanları güven içinde olmadıklarına inandırmak amacıyla, sivil halkın toplu bulunduğu pazar yerleri, iş merkezleri, sinema ve eğlence yerlerine patlayıcı madde atarak veya uzaktan patlatarak hedef gözetmeksizin çocuk, yaşlı, kadın birçok insanın ölümüne neden olmaktadır. Bu tür eylemlerle örgütün hedefi konumundaki kişilerin ölmesi, yaralanması, bina ve tesislere zarar verilmesi yanında terörizmin genel stratejisi içinde, kitleleri korkutmak, panik atmosferi oluşturmak ve sindirmek amacına da yöneliktir. Bombalı saldırıların genellikle kısa aralıklarla ülkenin değişik bölgelerinde gerçekleştirilmesi, her yerde yeni bombalı eylemlerin gerçekleşebileceği korkusunun toplumda yayılmasına ve insanın günlük yaşantısının aksamasına da neden olabilmektedir. Hedefi belli olan terör eyleminin, hedefin mensubu olduğu grupta korku, endişe yaratmasına rağmen, ayrımsız terör eylemleri bütün toplumda korku ve dehşet uyandırır. Nerede ne zaman eylemle karşılaşacağı bilinmediği için hiç kimse kendisini güven içinde hissetmez.

Ayrıca bombalı eylem türlerinden intihar saldırıları diğer eylem türlerine oranla daha kolay planlanabilir, saldırgan eylem sonrası hiçbir iz bırakmayabilir, öte yandan olayın faili ya da faileri bilirse de yardım aldığı kişiler hakkında genellikle bilgi vermez. Her şeyden önemlisi de eylem planının en zor bölümünü oluşturan kaçış için kaygılanması da gerekmez. Ayrıca intihar saldırıları ile örgütün ideolojisi doğrultusunda kendi hayatına son veren militanları olduğunu, örgüt elemanlarının davalarına ne kadar inandıkları mesajı (Durkheim, 1992: 223) iç ve dış kamuoyuna verilir. Canlı bombaların ölümleri, örgüt açısından yeri doldurulamayan bir boşluk da yaratmaz. Siyasal sosyal ve psikolojik etkileri olan (Sevinçok, 2012: 15) şiddet eylemi olarak istenen etkiyi fazlasıyla sağlar. Bombalı intihar saldırılarının ilk gerçekleştiği yer Ortadoğu'dur (Pape, 2006: 34). Daha sonra Sri Lanka, Filipinler, Malabar, Sumatra ve ülkemizde bombalı intihar saldırıları görülmeye başlandı. Farklı dinlere ve ideolojilere mensup birçok örgüt intihar saldırısı türü eylemleri kullanmaktadır. Bu tür kitlesel katliamlarda amaç, belirli kişilerin öldürülmesi değildir. Terör örgütü için önemli olan, kimlerin ölüp yaralanacağı

değil, patlamanın ve tahribatın insanların zihninde yaratacağı korku ve paniktir. Ayrımsız terör de denilen bu eylem türü, son yıllarda ortaya çıkan ve yaygınlaşan bir eylem türüdür. Bu tür eylemler sık sık tekrarlandığı ve medyada geniş yer bulduğu takdirde, sadece eylemin gerçekleştiği bölgede değil, ülke genelinde bir korku ikliminin yayılmasına örgütün reklam ve propagandasının yapılmasına neden olur (Yarar, 1996:1211). Hükümete ve güvenlik güçlerine olan güveni sarsar. Bu nedenle terör eylemlerinin medyada örgütün reklam ve propagandası yapılmadan sunulması önemlidir. İnsanların yoğun olarak bulunduğu kent merkezlerindeki kritik noktaların güvenlik kameraları ve alarm sistemleri ile koruyucu önlemlerin alınması da faillerin teşhisinde ve yakalanmasında olumlu sonuçlar alınmasına olanak sağlayabilmektedir (Caşın, 2008: 446).

Terör örgütlerinin gücü devletin güvenlik güçleri ile mukayese edilemeyecek derecede zayıf olmasına karşın (Simon,1991: 95) eylem taktikleri, hedef seçimi ve eylem zamanını belirleme konusunda inisiyatifin tamamen terör örgütünde olması, terör eylemlerinin zamanından önce güvenlik güçleri tarafından haber alınarak önlenmesini ve faillerinin yakalanmasını zorlaştırmaktadır (Acar, 2012: 144).

Ayrıca terör örgütleri eylemlerini gerçekleştirirken;

- Hiçbir ahlaki ve insani değeri dikkate almamaları
- Çocuk, yaşlı, kadın ayırımı yapmamaları
- Eylemlerini gerçekleştirirken en son teknolojiyi kullanması
- Yabancı ülke istihbarat servislerinden destek alması
- Terör eylemini planlayan teröristlerin eğitim seviyesinin yüksek olması
- Her ülkeden kendilerine taraftar bulabilmesi
- Kitlesele eylemlere yönelerek herkesi terörizmin hedefi konumuna getirmesi
- Şiddet eylemlerinde hiçbir sınır tanımayarak vahşet derecesinde eylemler gerçekleştirmesi, terör örgütlerinin eylem alanlarını ve etkisini genişletmekte, herkes her yerde terör örgütünün hedefi konumuna gelebilmektedir

Terör örgütlerinin acımasızca gerçekleştirdiği şiddet eylemleri, ele geçirilmesi halinde nükleer, biyolojik ve kimyasal silahları kullanmaktan çekinmeyeceklerini göstermektedir (Füller, 2004: 95).

3. SABOTAJ TÜRÜ EYLEMLER

Sabotaj kelimesi, Fransa'da 1910 yılında demiryolu işçilerinin işi aksatma eylemi sırasında ilk kez duyulmuş bir deyimdir. Fransızca “*sabot*” kelimesinden türetilmiştir (Şenel ve Şenel,1997:109). Ülkemizde toplumun büyük bir kesiminde tahrip etme, zarar verme ve yıkıma ilişkin imgeleri çağrıştırır. Kelimenin ilk zamanlardaki kullanımı konusunda farklı görüşler mevcuttur. Bir görüşe göre tahtadan yapılmış ayakkabılarla (*sabot*) beklenebilecek isteksizce yürümeye atıfta bulunularak, isteksiz ve gönülsüz çalışmaya vurgu olduğu söylenmektedir. Diğer bir görüşe göre ise tahta ayakkabının, üretim araçlarının çalışmalarını engellemek amacıyla hareket eden makinanın dişlilerine ya da makine parçalarının arasına koyulması üzerine, makineleşmeye karşı sanayi işçilerinin bir direnişi olduğuna atıfta bulunulur (Şenel ve Şenel, 1997:109). Dolayısıyla her iki görüşün de temelinde, büyük ölçüde, endüstriyel üretimi engelleyebilecek, ona müdahale edebilecek ya da durdurabilecek şekilde üretimi engelleme, işi yavaşlatma, üretim araçlarını tahrip etme, ya da gönülsüz ve verimsiz çalışmaya denk düşer.

Sabotaj eylemi başlangıçta Fransa'da az sayıdaki sendikalara mensup işçiler arasında, işi yavaşlatma türü pasif direniş eylem taktikleri olarak başladı. Sonrasında ise, radikal sendikal hareketlerin ve sendikalizmin yaygınlaşmasıyla birlikte Fransa geneline yayıldı. Yıkım, kundakçılık, tahrip etme, mala zarar verme olarak ise ABD'de ortaya çıktı. Günümüzde ise terör örgütlerinin amaçlarına ulaşmak için hedef alınan tesisin çalışmasını engelleyen, üretimin aksamasına neden olan iş ilişkilerini bozan, çalışanlara ve yurttaşlara zarar veren, kamuoyunda tedirginlik, korku, hoşnutsuzluk yaratan şiddet eylemleri şeklinde yaygınlık kazanmıştır.

Sabotaj eyleminde bulunan kişiye sabotör denilmektedir. Sabotörlerin, ülkenin ekonomik altyapısını oluşturan tesislere yönelik saldırılar gerçekleştirmeleri, ülkede sadece ekonomik kalkınmayı engellemekle kalmayıp, başta eğitim olmak üzere sosyal hayatın pek çok alanında geri kalmışlığa da neden oluşturmakta, ülkeler için ayrı bir ekonomik yük getirmektedir. Halkın refah seviyesini yükseltmek için kullanılabilir maddi ve manevi kaynakların israf olmasına panik ve kargaşa ortamının oluşmasına neden olmaktadır (Şenel ve Şenel, 1997: 107). Sabotörlerin faaliyetlerinin önceden kestirilmesi çok güçtür, iyi eğitim görmüş bir profesyonel, özel olarak yetiştirilmiş yabancı istihbarat servisi ajanı veya bir amatör, terör örgütü sempatzanı/militanı, kamu veya özel sektörde görevli bir personel veya işinden memnun olmayan bir çalışan olabileceği gibi hiçbir amaç taşımayan psikolojik dengesi bozuk bir kimse de olabilir. Sabotörlerin toplumun çok değişik kesimlerine mensup kişilerden oluşması ve

hedeflerinin fazlalığı, sabotaj türü eylemlerin de çok çeşitli olmasına olanak sağlamıştır. Bir ülkenin canlı-cansız, maddi-manevi bütün değerlerini yıpratmak ve yıkmak, sabotaj türü eylemlerin hedefindedir.

4. SABOTAJ TÜRÜ EYLEMLERİN HEDEFLERİ

Bakanlar Kurulunun 16.10.1988 tarihinde yayınlanan Sabotajlara Karşı Koruma Yönetmeliğinin 1.maddesi:

Milli ekonomiye, devletin savaş gücüne önemli ölçüde katkısı bulunan, kısmen veya tamamen yıkılmaları, hasara uğratılmaları veya geçici bir süre için dahi olsa çalışmadan alıkonmaları, ülke güvenliği ve ekonomisine katkı sağlayan kuruluşları, bunlara ait fabrika, atölye ve işyerleri, baraj, enerji santrali, enerji nakil hatları, rafineri, petrol ve gaz boru hatları, terminal, pompa istasyonu, kömür, petrol ve maden işletmeleri, nakil-depolama-yükleme tesisleri, sağlık hizmetlerine katkısı bulunan tesisler ile tarihi ve milli eserler, radyo, televizyon, telsiz verici istasyonları, her nevi ulaştırma ve haberleşme yapı ve tesisleri ile eğitim ve öğretim yapıları, ören yerleri, sitler, müzeler, kütüphaneler ve turistik tesislerle benzeri kuruluşları ve bu kuruluşlara ait personel, tesis, araç, gereç, malzeme ve dokümanı ve inşaatı devam eden önemli tesisleri iç ve dış tehdit unsurlarının hedefleri arasında saymıştır. Yönetmeliğin de belirttiği gibi sabotörlerin hedefi herkes ve her şeydir.

Sabotaj eylemleri çeşitli şekilde gerçekleştirilir. Her zaman zor ve şiddet içermeyebilir. Hedef kitlenin moralini ve lojistik kaynaklarını olumsuz yönde etkilemek için dolaylı yollardan müdahalede bulunabilir. Bu tür sabotaj eylemlerine psikolojik sabotaj denir (Şenel ve Şenel, 1997: 53). Aktif sabotaj ise doğrudan hedefe yöneliktir. Bu tür eylemler bir tesisin tamamını hedef alabileceği gibi tesis içerisindeki kalorifer dairesi ve yakıt tankı gibi küçük birimleri de hedef alabilir. Aktif sabotajlar;

- Kundaklama
- Bombalama
- Mekanik
- Kimyasal olmak üzere dört başlık altında toplanabilir.

Terör örgütleri hedeflerini tespit ederken risk oranı en az etkisi çok fazla olacak kişi ve/veya kuruluşları seçerler. Gerçekleştirdikleri eylem ile kamuoyunda çok güçlü oldukları

düşüncesinin oluşmasını amaçlarlar. Terör örgütleri eylem yapacağı hedefi tespit ettikten sonra, hedef hakkında bilgi toplamaya başlarlar. Her türlü kaynağı kullanmak suretiyle bilgi toplamayla geçen eylem öncesi hazırlık dönemi, örgütün en çok hata yaptığı ve eylemin güvenlik güçleri tarafından öğrenilebileceği aşamadır. Bu dönemde örgütün faaliyetleri tespit edilemediği takdirde, güvenlik güçlerinin eylemi önleme şansı çok azalır. Bilgi toplama döneminde, hedeflerin telefonları, iş ve ev adresleri, geliş- gidiş yolları ve zamanı, korunup korunmadıkları vb. konularda bilgi toplanır. Bu bilgiler çerçevesinde, hazırlanacak eylem planına uygun bir senaryo ve tiplene hazırlanır.

Önemli tesis ve bina gibi sabit hedeflere yönelik gerçekleştirilecek eylemlerde binanın iç ve dış krokileri, eylem alanının özellikleri, anayol, tali yol durumu, yaya ve araç trafik yoğunluğu, eylem için en uygun zamanın tespiti, eylemcilerin konuşlanma noktaları, eylemde hangi silahların kullanılacağı, kaç kişi ile eylemin gerçekleştirileceği, eylemden sonra nasıl kaçılacağı, araba gerekiyorsa nasıl temin edileceği, silahların nereye bırakılacağı, eylem sonrası nasıl haberleşileceği vb. konularda en ince ayrıntılara cevap verecek bir plan hazırlanır. Seçilen hedefin örgütün stratejisine uygun olup olmadığı ve risk durumu dikkate alınarak karar verilir.

Özellikle son yıllarda terör örgütleri toplumun moralini bozmak, insanları güven içinde olmadıklarına inandırmak amacıyla sivil halkın toplu bulunduğu pazar yerleri, iş merkezleri, sinema ve eğlence yerlerine patlayıcı madde atarak, hedef gözetmeksizin çocuk, yaşlı, kadın birçok insanın ölümüne neden olmaktadır. Amaç ise sadece hedef olan kişi yada grubu değil toplumun tamamını korku ve baskı altında tutmaktır. Ülkemizde sadece 2015 ve 2016 yılında terör örgütleri tarafından gerçekleştirilen bombalama türü eylemde 270 vatandaşımız hayatını kaybetmiş, binin üzerindeki vatandaşımız yaralanmış ve sakat kalmıştır.

Tablo 1: 2015-2016 Yılları Arası Ülkemizde Gerçekleştirilen Bombalama Eylemleri

Tarih	Yer	Ölü	Yaralı
6 Ocak 2015	İstanbul	2	1
5 Haziran 2015	Diyarbakır	5	50
20 Temmuz 2015	Suruç	34	100+

10 Ekim 2015	Ankara	109	500+
12 Ocak 2016	İstanbul	11	15
13 Ocak 2016	Diyarbakır	6	39
17 Şubat 2016	Ankara	29	61
13 Mart 2016	Ankara	38	120+
19 Mart 2016	İstanbul	5	36
28 Nisan 2016	Bursa	1	13
1 Mayıs 2016	Gaziantep	3	23
12 Mayıs 2016	Diyarbakır	16	23
17 Aralık 2016	Kayseri	14	55

Kaynak: 1 Ocak 2017 Sözcü Gazetesi: <https://www.sozcu.com.tr/2017/gundem/son-donemde-turkiyede-duzenlenen-terror-saldirilari-1526510/> (Son Erişim Tarihi:10.07.2017).

Sabotörler eylem yerlerini seçerken;

- İşletmenin ekonomik ve teknik açıdan önemini ve değerini
- İşletmenin faaliyetini durduracak veya sekteye uğratacak hassas noktalarını
- Hedefin sabotajı önlemeye karşı duyarlılığını
- Hedefe yaklaşabilme imkânlarını
- Hedef bölgesinde çalışan personelden yararlanabileceği kişileri
- Hedefe hangi yöntemle zarar verilebileceğini
- Binanın iç ve dış krokilerini
- Eylem alanının özellikleri anayol, tali yol durumu, yaya ve araç trafik yoğunluğu
- Hangi silahların kullanılacağı, kaç kişi ile eylemin gerçekleşeceği

- Eylemden sonra nasıl kaçılacağı, araba gerekiyorsa nasıl temin edileceği
- Silahların nereye bırakılacağı, eylem sonrası nasıl haberleşileceği konularında en ince ayrıntılara cevap verecek bir eylem planı hazırlarlar
- Seçilen hedefin örgütün stratejisine uygun olup olmadığı ve risk durumu dikkate alınarak eyleme karar verilir

Hedef olarak seçilen kişi ya da kuruluşun koruma tedbirlerinin en zayıf olduğu zamanda eylem gerçekleştirilir. Örneğin karakollara gerçekleştirilecek eylemlerde nöbet değişim saatleri dikkate alınır. Hedeflerin çeşitliliği sabotaja karşı koyma tedbirlerinin uygulanmasını da zorlaştırmaktadır.

5. SABOTAJ EYLEMLERİNE KARŞI ALINABİLECEK ÖNLEMLER

Sabotajlara karşı korunma önlemlerini, aktif tedbirler ve pasif tedbirler olmak üzere iki genel başlık altında toplayabiliriz.

Aktif Tedbirler: Terör örgütlerinin sabotaj ve yıkıcı faaliyetlerinin istihbarat servislerinin çalışmalar sonucu meydana çıkarılması ve gerekli tedbirlerin alınarak zararsız hale getirilmesi faaliyetlerini kapsar.

Pasif Tedbirler: Savunmacı bir yanı vardır ve önleyici niteliktedir. Personelin, bilgilerin, tesis ve malzemenin korunması için alınan güvenlik önlemlerini içermektedir. Yapılacak eğitim, konferans, film gösterisi ve tatbikatlarla personelin, sabotajlara karşı korunma konularında bilinçlendirilmesi sağlanır. Pasif tedbirlerin uygulanmasından bütün personel sorumludur (Yılmaz, 2006:163). Pasif tedbirleri;

- Koruma Amacı İle Alınan Tedbirler
- Önleme Amacı İle Alınan Tedbirler
- Zararı En Az Seviyeye İndirmek Amacı İle Alınan Tedbirler olmak üzere üç başlık altında toplayabiliriz. (Şenel ve Şenel, 1997:126)

6. KORUMA AMACI İLE ALINAN TEDBİRLER

Bu tedbirler sabotörlerin hedefi olabilecek tesisleri ve kişileri koruma amaçlı alınan tedbirlerdir. Bilgi sistemlerinin ve kullanıcıların bulunduğu binalara ve odalara yetkisiz kişilerin ulaşmasını kontrol altında tutmaya yönelik olarak alınan emniyet tedbirleridir. Saldırganların bir tesise,

kaynağa veya bilgiye ulaşmalarını engellemek veya caydırmak amaçlı alınan bu fiziki önlemler kuruma ait, bilgilerin saklandığı ana bilgisayarlara (server) ulaşılmasını da kontrol altında tutmaya yöneliktir (Sayıştay, 2005:48). Fiziki anlamda alınacak önlemleri; doğal, yapay, beşeri, teknik ve elektronik engeller ile hayvanların kullanılması olarak altı başlık altında toplayabiliriz. Fiziki güvenlikten amaç korunan şeyle ona ulaşmak isteyenlerin arasına engeller sistemi yerleştirmesidir. Başka bir ifadeyle hedef olabilecek tüm şahıs, bilgi-belge, bina, tesis ve donanımın emniyetinin sağlanması için alınacak tedbirleri içermektedir. Bina ve tesisler muhtemel bir sabotaja karşı içindeki insanlar, belge ve malzemeler ile birlikte korunmasını temin eden çalışmalardır.

Fiziki güvenliğin sağlanmasında, çalışan personelin ve ziyaretçilerin yaka kartlarını takarak kuruma giriş yapmaları ve kurum içinde yaka kartları takılı olarak bulunmalarının denetimi önemlidir. İşletmeye gelen malzeme, posta ve kargonun kontrolü yapılmalı, şüpheli cisimlerin yakınına yaklaşılmamalıdır. Şüpheli bir cisme dokunmak, kaldırmak veya açmak kesinlikle yanlıştır. Bu yalnızca bomba imha uzmanları tarafından yapılması gereken bir işlemdir. Şüpheli bir cisim tespit edildiğinde güvenliğe ve polise bilgi verilmelidir. Yangın türü sabotajlara müdahale için gerekli yangın söndürme malzemeleri bulundurulmalı ve personel de bu malzemelerin kullanımı konusunda bilgi sahibi olmalıdır. Güvenlik kameralarının yetersiz olması, manyetik kartla açılan kapıdan birden fazla kişinin geçmesinin mümkün olması, manyetik kartlara anti pass-back özelliği verilmemesi sonucu çıkış yapılmadan tekrar giriş yapılmasına izin verilmesi fiziksel güvenliği olumsuz etkileyen unsurlardır. Ziyaretçiler için çalışma alanı dışında bir görüşme odası bulunmaması, refakatçi kullanılmaması, ziyaret saatlerinin belirlenmemesi güvenliği zaafa uğratan uygulamalardır (Sayıştay, 2003:50). Fiziki güvenliğin sağlanmasında önemli görevler üstlenen güvenlik görevlilerinin görev tanımı yazılı olarak en ince ayrıntılarına kadar belirlenmeli ve belirli zaman aralıklarında denetimler yapılarak görülen aksaklıkları giderici önlemler alınmalıdır.

7. ÖNLEME AMACI İLE ALINAN TEDBİRLER

Önleme amaçlı tedbirler personel güvenliği, bilgi ve belge güvenliği, teknolojinin gelişmesi ile birlikte bilişim cihazları kullanırken gizliliğin korunması için azami dikkatin gösterilmesi konularını kapsar. Personel güvenliği, öncelikle personelin seçimi ve işe alınması ile başlar. Personel güvenliğinde temel prensibin gizlilik olduğu unutulmamalıdır (Roberts, 2006:15). Personele bilgi güvenliği konusunda alınacak önlemler ve kendilerinden beklenen davranışları

açıklayan eğitimler verilerek güvenlik politikaları hakkında yeterli bilgi sahibi olmaları sağlanmalıdır (Vural ve Sağıroğlu, 2008:522). Personeli gizlilik konusunda bilinçli hale getirmek için konferans, brifing ve hizmet içi eğitimlerde sadece bilgiyi nasıl koruyacağı değil, niçin koruması gerektiği de anlatılarak dikkatli olmaları sağlanmalıdır.

Teknoloji kullanımını konusunda personelin bilinçlendirilmesi gerekmektedir. Eğer teknolojiyi üretmeyip ithal ediyorsanız, teknolojiyi üreten ülkelerin her türlü bilginizi denetim altında tuttuğu unutulmamalıdır bilgisayarımızdaki özel bilgilerimize, hem de hiç kimsenin dikkatini dahi çekmeden ulaşıldığı bilinmektedir. Ayrıca bir evde normalden fazla su, elektrik, doğalgaz tüketimi yapılıyorsa, fax, mesaj ve telefon görüşmelerinde bir artış varsa, bilgisayar programları kullanılarak bireyin her türlü iş ve işlemlerinin izlendiği bilinmektedir (Ersanel, 2001:35). Personelin haberleşme gizliliğine, milli güvenliğe ve kamu düzenine aykırı davranışta bulunmaması için her türlü önlem alınarak, işlerin ve hizmetlerin düzenli yürütülmesi sağlanmalıdır (Yılmaz, 2006:164). Anlık ileti gönderiminde ve internet üzerinde sesli görüşmelerde kriptolu konuşma ve mesaj iletimi gerçekleştiren yazılımlar tercih edilmeli ancak bu kriptolu haberleşmelerin de izlenebileceği unutulmamalıdır. Cep telefonlarında da kriptolu yazılımları kullanarak, dinlemeye karşı önlem alınmalı. Ortam dinlemesi yapan cihazları tespit için geliştirilmiş cihazlarla, rutin kontroller yapılmalıdır. Bilgisayar kullanımında güvenlik duvarları, şifreleme, yedekleme, geriye dönük izleme yapmayı engelleyecek şekilde güvenli silme yazılımları kullanılmalı ve bu yazılımların güncellemeleri takip edilmeli. Bütün bu önlemleri aldıktan sonra da teknolojinin çok geliştiği günümüzde her türlü bilginizin ele geçirilme ihtimalini unutmayarak bu tedbirleri almakla sadece bizi izleyenlerin sayısının azaldığı ve işlerinin biraz zorlaştığı unutulmamalıdır.

Bunların yanında gizlilik dereceli yerlerde çalışan personel, belli kriterlere göre seçilmeli, görevin gerektirdiği güvenliği sağlayıp sağlamadıkları konusunda ilgili mevzuat hükümleri doğrultusunda gerekli denetimler yapılmalıdır. En az gizli gizlilik dereceli birimlerde görevli personel, konusunda yeterli mesleki deneyime sahip ve eğitim almış kişiler olmalıdır. Bu personelin görev tanım ve sorumlulukları açıkça belirlenmelidir. Kurumdan veya görev yaptığı birimden ayrılan, görev yeri değişen veya görevine son verilen personelin bilgi işlem sistemine erişim yetkisinin iptal edilmemesi kullanıcıların sisteme erişim yetkilerinin görev ve sorumlulukları ile uyumlu olmamasına neden olabilmektedir.

Bilgisayar sistemlerinde kullanılan yazılım/donanım ya da sistemler üretilirken zayıflıklar ya da daha sonra teknolojik gelişmelerden dolayı ortaya çıkan açıklar ve zayıflıklar kötüye kullanılabilir. Bilgi güvenliği diskte, iletişim ağında, yedekleme ünitelerinde ya da başka bir yerde tutulan verilerin, programların ve her türlü bilginin korunmasıdır. Başta bilgisayar donanımları olmak üzere çeşitli güvenlik donanımlarının periyodik bakım ve onarımlarının yetkili teknisyenler tarafından yapılması, gizlilik derecesi gizli veya daha fazla olan bilgilerin, kurum dışına çıkarılmasının, kopyalanmasının önlenmesi gibi tedbirleri kapsamaktadır. Yazılım güvenliği ise yazılımların içerisine yerleştirilen çeşitli casus yazılım programlarının fark edilmesi veya dışarıdan temin edilen güvenliği tehlikeye düşürebilecek yazılımların yüklenmesinin engellenmesi gibi hususları kapsayabilir.

Özellikle, teknolojik savaşın artarak devam ettiği, başta teknolojik ve elektronik istihbarat olmak üzere bilgi toplama araçlarının geliştiği ve çeşitlendiği günümüzde bilgisayar sistemlerine yapılan müdahaleler, günlük hayatı durma noktasına getirebilmekte elektrik kesintilerinden, ulaşımın durmasına, hastanelerin ameliyat yapamamasına kadar çok vahim sonuçlara neden olabilmektedir. Bilgi sistemlerine dayalı süreçler, kurumların ve ülkelerin varlıklarını sürdürebilmeleri için hayati öneme sahip unsurlar arasında yer almaktadır (Cevher, 2003:6) Aynı fiziksel alanda veya farklı fiziksel alanlarda bulunan donanım-yazılım bileşenleri arasındaki iç haberleşmeyi sağlayan kablolu ve kablosuz ağ yönetimi sadece yetkili kişiler tarafından erişilecek şekilde şifrelenmelidir. Donanım-yazılım bileşenlerinin, yasal olmayan elektronik haberleşme dinleme ve izleme tehdidi oluşturacak unsurları içerip içermediğini belirlemek üzere satın alma, kullanım, bakım ve onarım sırasında kontrolleri yapılmalıdır. Donanım-yazılım bileşenlerinde bu tür bir unsurun varlığının saptanması durumunda ilgili bileşenin kullanımına derhal son verilmeli bu durum kayıt altına alınarak raporlanmalı ve oluşan tehdidi giderici önlemler ivedilikle alınmalıdır (Canberk ve Sağıroğlu,2006:169).

Bu nedenle bilgi sistemi güvenlik risklerinin yönetimi konusu sürekli güncellenmesi gereken bir alan olarak kabul edilmelidir. Denetimler; verimlilik, gizlilik, doğruluk, bütünlük, süreklilik, uyum ve güvenilirlik konularını ve bunların bilgi sistemi kaynakları üzerindeki etkilerini inceleyecek şekilde yapılmalıdır. Denetimler yapılırken dünya genelinde kullanılan ve ortak lisan olarak kabul gören uluslararası standartlardan, metotlardan ve modellerden de yararlanılmalıdır.

Teknolojinin gelişmesi ile birlikte elde edilen ve/ya üretilen bilgilerin korunması daha da zorlaştığından, bilginin korunması önemli bir sorun haline gelmiştir. Ülkelerin önceliği güvenlik politikasının oluşturulmasıdır. Güvenlik politikanız yoksa güvenliğiniz de yok demektir. Güvenlik politikasının olması kurumlar arasındaki işbirliğini de kolaylaştırır. Kamu-özel sektör karşılıklı etkileşiminin sağlanması, önemlidir. Herhangi bir kurumda güvenliği sağlamak için kullanıcıların, sistem yöneticilerinin ve idari yönetimin işbirliği içinde olması şarttır. İşbirliği içinde oluşturulan güvenlik tedbirleri her zaman daha etkilidir. Bu nedenle personelin en önemli görevlerinden birisi de elde edilen bilgilerin korunmasıdır. Bilgi güvenliği yönetimi, her türlü olasılık dikkate alınarak bilginin geniş çaplı tehdit ve tehlikelerden korunmasını, bütünlüğünün sağlanmasını ve bilgi sistemi hizmetlerinin sürekliliğini ve güvenilirliğini sağlayacak bir kontrol yapısının kurularak sürdürülmesini kapsar (Vural ve Sağıroğlu, 2008:509). Yetkisiz kişilerin bilgi ve belgelere ulaşımını engelleyici bilgi işleme ve koruma platformu oluşturma çabalarının tümüdür. Bunun sağlanması için uygun güvenlik politikasının belirlenmesi ve uygulanmasıdır. Bilginin yetkisiz kişilerin erişimine kapalı olması ve deşifre edilmesinin engellenmesidir. Üretilen bilgilerin güvenli bir şekilde saklanması, ihtiyaç duyulduğu zaman en kısa sürede ulaşılması ve aktarılması önemlidir. Bilginin yetkisiz kişilerce değiştirilmesi, silinmesi ya da herhangi bir şekilde tahrip edilmesi olasılığına karşı bilginin içeriğinin tam ve doğru olarak korunması gerekir. Üretilen bilgi, kâğıt, film, manyetik ve optik saklama ortamlarında arşivlenmekte, telefon, radyo, televizyon, uydu ve internet gibi elektronik kanallar aracılığıyla iletilmektedir (Canberk ve Sağıroğlu, 2006:168). Bilgi güvenliği, doğru teknolojinin, doğru amaçla ve doğru şekilde kullanılarak bilginin her türlü ortamda, istenmeyen kişiler tarafından elde edilmesini önleme olarak da tanımlanır. Bilgiye ihtiyaç duyulduğu her an özellikle kriz anında kullanıma hazır durumda bulunmasıdır. Beklenmedik bir terör eylemi sonucu kaybın en aza indirilmesi, her koşulda bilginin gizliliğinin, ulaşılabilirliğinin ve bütünlüğünün korunması amaçlarını taşır (Çetinkaya, 2008:511). Sorumluluk, erişim denetimi, güvenilirlik ve güvenlik önlemleri de bilgi güvenliğini destekleyen diğer unsurlardır. Sorumluluk; görev tanımı yapılarak herkesin yetkisinin belirlenmesidir. Erişim denetimi; bilgiye ulaşabilecek kişilerin yetkilerinin sınırlandırılması, herkesin istediği bilgiye değil görevi ile ilgili bilgilere erişim yetkisinin verilmesi ve kontrol edilmesidir (Canberk ve Sağıroğlu, 2006:170). Güvenilirlik; bilgi varlıklarının fiziksel olarak korunması için, fiziksel güvenliğin, iletişim güvenliğinin, bilgisayar sistemlerine erişimlerin kontrol edilmesi için bilgisayar ve ağ güvenliğinin sağlanmasıdır (Baykara vd., 2013:238).

8. SABOTAJ TÜRÜ EYLEMLERE KARŞI ALINABİLECEK ÖNLEMLER

Sabotaj türü eylem sonrası, yaralıları en seri bir şekilde hastanelere sevki, ikinci bir patlama ihtimali dikkate alınarak olay yerinin tamamen boşaltılması önemlidir. Dünyada ve ülkemizde meydana gelen şiddet eylemleri sonucu can kaybının artmasında olaya müdahale eden görevli ve gönüllülerin bilgi birikimi ve tecrübelerinin yetersiz olmalarının rolü büyüktür. Kurumların ve kişilerin yetersizliği, zamanında önlem almama ve koordinasyon eksikliği gibi durumlar çok daha fazla maddi zarara ve can kaybına neden olabilmektedir. Yaralıların hastanelere ulaştırılması, yeterli sayıda sağlık görevlisi ve ambulansların en kısa sürede olay yerine intikal etmesi can kayıplarını azaltacaktır. Kriz anında zararın en aza indirilebilmesi için yöneticilerin liderlik yapabilecek bilgi, beceri ve tecrübelerine ihtiyaç vardır (Peker ve Aytürk, 2000: 386). Yöneticilerin krizle baş edebilme becerileri zararın en aza indirilmesi için önemlidir (Can, 2002: 333).

Bombalı eylemlerde yaralanan kişilerin kan ihtiyaçları geciktirilmeden temin edilmesi için gerekli önlemlerin çok ivedi alınması gerekir. Ülkemizde bombalı sabotaj eylemlerinden sonra ilgisiz kişilerin iyi niyetli de olsa sosyal medyadan yaptıkları kan anonsları, hastane önlerinde yığılmalara dolayısıyla bir saniyenin bile çok önemli olduğu bir süreçte yaralılara müdahaleyi geciktirebilmektedir.

9. SABOTAJ İHBARINDA ALINACAK ÖNLEMLER

İsimsiz ihbarlar sıklıkla yapılır. İsimsiz ihbar, genelde ihbar edenin kimliğini açıklanmaksızın bir patlayıcı madde saldırısının telefon veya posta aracılığıyla haber verildiği durumdur. Yapılan bu ihbarların büyük bir çoğunluğu asılsız çıkar. Bu nedenle yapılan ihbarlar genellikle ciddiye alınmaz. Ciddiye alınmayan ihbarların riskli olacağı ve maliyetinin çok yüksek olacağı unutulmamalıdır. Yapılan her ihbar ciddiye alınmak zorundadır. İhbarı alan kişi, konuşmayı mümkün olduğu kadar uzatarak olabildiğince fazla bilgi almaya çalışmalıdır. Eğer mümkünse ikinci bir kişiye daha bu konuşma dinletilmeli ve derhal güvenlik görevlisi ile iletişime geçilerek gereken bilgiler verilmelidir.

Sabotaj tehdit veya ihbarının telefon ile yapılabileceği öngörülerek, başta santral görevlileri olmak üzere her personel bu konuda önceden eğitici bilgilerle donatılmış olması gerekir. Bomba ihbarı mesai saatlerinde veya mesai saatleri dışında olması halindeki hareket tarzları da önceden planlanmalıdır.

Telefon ile Sabotaj tehdit veya ihbarını alan kişi;

- İhbarcının kadın veya erkek olduğunu
- Ses tonuna göre muhtemel yaşını
- Yöresel şivesini
- Konuşmasında özellik ifade eden vurgularını
- Geri planda duyulabilen sesleri dikkatle not etmeli, mümkünse konuşmayı kayda almalıdır.

Tehdidi veya ihbarı yapan şahıs eğer binaya bir bombanın yerleştirilmiş olduğunu bildirirse yapılacak değerlendirme ve tahliyede çabuk fakat aceleci davranılmamalıdır. İhbarcı tedirgin edilmeden mümkün olduğu kadar telefonda konuşturularak tehdit nedeni ve hedefi konusunda bilgi edinmeye gayret edilmeli ve ihbarcıya aşağıdaki soruları sorma imkanı araştırılmalıdır.

- Eylemin amacı nedir?
- Bomba ne zaman yerleştirilmiştir?
- Binanın hangi katındadır ve nereye yerleştirilmiştir?
- Ne zaman patlayacaktır?
- Bombanın cinsi nedir?
- Bombanın tahrip gücü nedir?

Bomba ihbarı alındıktan sonra güvenlik açısından binanın boşaltma işlemine başlanır. Ayrıca, patlama sebebiyle çıkabilecek yangınlara karşı yangın söndürme ekipleri binanın boşaltılmasında görev almalı, binada kimsenin kalmadığından emin olunmalıdır. Bina tahliye edildikten sonra arama ekipleri en küçük ayrıntılara dikkat ederek binayı aramaları gerekir. Bu husus yerine getirilirken çabukluğu sağlamak amacıyla her katta bir arama timi oluşturulması gerekir. Güvenlik kuvvetlerine derhal haber verilmeli polis ve itfaiye ekiplerinin de arama çalışmalarına katılmaları temin edilmelidir.

Aramada paket, boru parçası, fünüye, fitil, taşlaşmış plastik kitlesi vb. cisimlere ve seslere, normal görünümü olmayan her şeye dikkat edilmelidir. Binada herkesin kolayca girip çıkabileceği merdiven boşluğu, asansör, tuvaletler, kazan dairesi, bekleme salonu gibi yerlerin aranmasına özen gösterilmelidir. Bulunan şüpheli cisimlere dokunulmayarak bomba imha uzmanından yardım istenmelidir. Tespit edilen bomba veya şüpheli maddenin etrafında, mümkün olabildiği kadar geniş bir alan boş bırakılmalı, güvenlik bölgesi oluşturulmalı ve

insanların buraya yaklaşması önlenmelidir. Bomba ve şüpheli cisim çevresinde çabuk yanmaya müsait araç, gereç, malzeme oradan uzaklaştırılmalıdır. Ambulans, yangın söndürme sistemi ile sivil savunma servisleri de hazır duruma getirilmelidir. Olay yerinde veya yakınında, durumu şüpheli kişiler görülürse kimliklerinin tespitine çalışılmalı ve durum geciktirilmeden yetkililere bildirilmelidir.

İhbar ve /veya tehdit, mektup ile yapılmış ise öncelikle ihbar mektubu ilgisiz kişilere duyurulmadan yetkili amire teslim edilmelidir. Paniğe meydan verilmeden sabotaj koruma planı esasları dâhilinde yukarıda belirtilen gerekli önlemlerin alınması sağlanmalıdır. Bu nedenle gelecekte çıkması muhtemel olaylarda zararı en aza indirmek için önceden acil durum planı yapmak önemlidir (Tack, 1994: 91).

10. POSTA İLE GÖNDERİLEN PATLAYICI MADDELERE KARŞI ALINACAK ÖNLEMLER

Görevleri nedeni ile terör örgütlerinin hedefi konumunda olabilecek kişilere yönelik bombalı mektuplar gönderilmek suretiyle yapılması muhtemel suikast girişimlerine karşı şu hususlara dikkat edilmelidir.

- Zarfın üzerindeki postane damgası, gönderenin adı, adresi, arasında bir çelişki olup olmadığı
- Göndericinin tanınıp tanınmadığı
- Mektubun bir yana yatkın veya dengesiz durumda olup olmadığı
- Zarfın boyutları ile ağırlığı arasında dengesiz bir orantının bulunması
- Zarfın üstünde, altında ve yanlarında yay izlenimini veren bir esneklik olması
- Zarf ve paket üzerinde herhangi bir deliğinin bulunması
- Normal sayılmayacak kokular (özellikle badem veya badem ezmesi kokusu) olması
- Gevşek bir metal parçası gibi ses gelip gelmediği, konularına azami dikkat gösterilerek en küçük bir şüphenin hissedilmesi durumunda konunun uzmanı kişilerle irtibata geçilmesi gerekir

11. ACİL DURUM YÖNETİMİ

Acil durum, bir örgütün hedeflerini tehdit eden ve varlığını tehlikeye sokan ivedi tepki gösterilmesini gerektiren; örgütün kriz öngörme ve önleme yeteneğinin yetersiz kaldığı kaos

durumdur (Can 2002: 312). Bu açıdan bakıldığında bombalama türü terör eylemi sonrası oluşan durum acil önlem alınması gereken bir kriz durumudur. Günümüzde acil durum yönetimi, öncelikli olarak riski önlemeyi ve maddi-manevi kayıpları azaltmayı hedeflemektedir. Bu amacı gerçekleştirebilmek için bilinçli, duyarlı ve farkındalığı yüksek bir toplum oluşması, hem bireysel hem de kurumsal olarak yapılabilecek iş ve işlemlerin önceden belirlenmesi gerekir. Sorumluluk bilinciyle hareket eden bireylere, kamu ve özel sektör kuruluşlarına duyulan ihtiyaç her geçen gün daha da artmaktadır. Bunun için temel eğitimi almış acil durumlarda nasıl hareket edilmesi gerektiğini bilen bireyler yetiştirmek gerekmektedir. Çünkü krizler karşısında reaktif değil proaktif hareket etmek gerekir (Mojtahedi ve Oo, 2017: 40). Acil durum yönetimi en genel tanımıyla; risklerin azaltılması ve kayıpların en aza indirilmesidir. Bu nedenle risk analizi, tehlikelerin önlenmesi ve afetlere karşı olan direncin artırılması kavramı giderek önem kazanmaktadır.

Toplumun sağlıklı ve huzurlu bir çevrede yaşamasını zorlaştıran veya ortadan kaldıran bombalama ve sabotaj eylemleri öncesinde, eylem anında ve eylem sonrasında sürecin önceden planlanması ve yönetimidir. Hızlı, etkin ve koordine bir şekilde zararın etkilerini azaltma ve hayatı yeniden normale döndürmeye yönelik politikalar ve kararları kapsar. Acil durum yönetiminde psikolog, sosyolog, ilahiyatçı, sosyal hizmet uzmanı, sağlık personeli, güvenlik uzmanı vb. farklı uzmanlık alanlarında yetişmiş personele gereksinim vardır (Köseoğlu, 2015: 17). Ülkemizde insan kaynaklı yıkımlarda yaşanan maddi ve manevi kayıpların asgari seviyelere düşürülebilmesi, kurum ve kuruluşlarımızın bir eylem planına sahip olması, bireylerin bilinçlendirilmesi ve herkesin üzerine düşen görevi yerine getirmesi ile mümkün olabilecektir (Tack, 1994: 25). Sivil toplum kuruluşlarının etkinliğini artırmak için özendirici ve teşvik edici yasal düzenlemeler yapılmalı, eğitim çalışmaları ve tatbikatlarda sivil toplum kuruluşlarına da yer verilmeli ve kamu kuruluşları ile aralarındaki işbirliği geliştirilmelidir. Sabotaj türü eylem sonrası, yaralıları en seri bir şekilde hastanelere sevki, ikinci bir patlama ihtimali dikkate alınarak olay yerinin tamamen boşaltılması, halkla ilişkiler ve psikolojik harekât, medyanın olayı sunuş şekli önemlidir.

Toplumun gündelik tehlikelere karşı güvenliğini sağlayan kurumlar, olayların önlenmesinde aktif rol üstlenmelidir. Türkiye bir terör kuşağı üzerinde bulunduğu için kamu personelinin, gönüllü girişimlerin ve vatandaşların bilgilendirilmesi ve eğitilmesi sağlanmalıdır. Çünkü bireysel olarak afet bilincine sahip olduğu takdirde küçük ölçekli risklerin önlenmesi veya zararın en aza indirilmesi mümkün olacaktır (Güler, 2005: 85). Sabotaj eylemi sonrası,

toplumsal dayanışmanın en üst seviyede sağlanabilmesi de çok önemlidir. Bu nedenle eylem sonrası süreçte gönüllü çalışmanın sağlanabilmesi, sivil toplumun kamu kurumlarıyla işbirliğinin geliştirilmesi gereklidir (Leblebici, 2014: 7). Merkezi yönetim ve yerel kuruluşlar arasında yetki ve sorumluluklar açıkça belirlenerek görev tanımları yapılmalıdır.

Dünyada ve ülkemizde insan kaynaklı veya doğal afetlerin sonucu can kaybının artmasında olaya müdahale eden görevli ve gönüllülerin bilgi birikimi ve tecrübelerinin yetersiz olmalarının rolü büyüktür. Kurumların ve kişilerin yetersizliği, zamanında önlem almama ve koordinasyon eksikliği gibi durumlar çok daha fazla maddi zarara ve can kaybına neden olabilmektedir. Yaralıların hastanelere ulaştırılması, yeterli sayıda sağlık görevlisi ve ambulansların en kısa sürede olay yerine intikal etmesi can kayıplarını azaltacaktır. Kriz anında zararın en aza indirilebilmesi için yöneticilerin liderlik yapabilecek bilgi, beceri ve tecrübelerine ihtiyaç vardır (Peker ve Aytürk, 2000: 386). Yöneticilerin krizle baş edebilme becerileri zararın en aza indirilmesi için önemlidir (Can, 2002: 333).

Bombalı eylemlerde yaralanan kişilerin kan ihtiyaçları geciktirilmeden temin edilmesi için gerekli önlemlerin çok ivedi alınması gerekir. Ülkemizde bombalı sabotaj eylemlerinden sonra ilgisiz kişilerin iyi niyetli de olsa sosyal medyadan yaptıkları kan anonsları, hastane önlerinde yığılmalara dolayısıyla bir saniyenin bile çok önemli olduğu bir süreçte yaralılara müdahaleyi geciktirebilmektedir.

Kriz durumları sonrasında hızlı harekete geçebilmek ve gecikmeleri en alt seviyeye indirebilmek için hiyerarşiye uyulması (Drucker, 1999: 18), kurumun kriz öncesinde alabileceği önlemlerin belirlenmesi, bu konuda düzenli hizmet içi eğitim çalışmalarının yapılması da önemlidir. Bir krizi kontrol etmenin en düşük maliyetli yolu, kriz öncesi gerekli hazırlıkları yapmak olduğu unutulmamalıdır (Zincir ve Yazıcı, 2013: 49). Sabotaj ve güvenlikle ilgili filmler göstermek suretiyle personelin bilgilerinin güncellenmesi ve yetiştirilmesi gerekir. Verilen korunma eğitiminin denenmesi amacıyla tatbikatlar yapılmalıdır. Yönetmeliğe göre hazırlanan koruma planları ve eğitim programları ile uygulamaları, yılda en az bir defa yasa ve yönetmeliklerde belirtilen kriterler dikkate alınarak ciddi bir şekilde denetlenmelidir.

SONUÇ

Sabotaj türü yıkıcı eylemler muhtemeldir ki savaş tarihi kadar eskidir. Örneğin sefer yolları üzerindeki köprü ve konaklama yerlerinin tahribi, su kuyularının taşla kapatılması, sulara

zehirli madde katılması, bilinen ilk sabotaj türü eylem örnekleridir. Bu eylemlerin bugünkü anlamda sabotaj türü eylem olup olmadığı tartışılabilir. Birinci Dünya Savaşında sabotaj eylemleri etkili olarak kullanılmaya başlanmıştır. 1916 yılında Altı Alman sabotör, New York Limanında gerçekleştirdikleri eylemle Amerikan donanmasına ağır kayıplar verdirmişlerdir. Sabotaj eylemleri, II. Dünya savaşı süresince daha etkili ve yoğun bir şekilde kullanılmıştır. Almanlar sabotaj eylemine önem vererek çok sayıda sabotör yetiştirmiş ve ciddi bir eğitimden geçirmiştir. Fransa'da yıkılması gereken bir köprü için Almanlar yedi hava saldırısı düzenlemiş, başarılı olamayınca iki sabotör köprüyü kullanılamaz duruma getirmiştir. İngiliz ve Fransız sabotörler savaşın ilerleyen dönemlerinde, Alman sabotörlerden daha etkili olmuşlardır.

Gerek I. Dünya savaşı gerekse II. Dünya savaşında sabotaj etkili bir silah olarak kullanılmıştır. Günümüzde ise terör örgütlerini taşeron olarak kullanan küresel güçler, hedef ülkelerin milli birlik ve beraberliğini bozmak, ekonomiye zarar vermek, toplumda hoşnutsuzluk ve güvensizlik hissi yaratmak için kullandıkları en etkili yöntemlerden biri de sabotaj türü eylemlerdir. Ülkenin çok önemli bir tesisine yönelik büyük çaplı bir sabotaj eylemi için planlama aşamasında çok detay istihbarat bilgisine ihtiyaç duyulur. Tamamen gizlilik kurallarına uyularak toplanması gereken bilgiler ancak istihbarat servisleri tarafından toplanabilir. Bu nedendir ki büyük çaplı sabotaj eylemlerine istihbarat servisleri tarafından "özel operasyon" denilmektedir. Terör eylemlerinin zamanla önemini yitirdiğini terör bitti denildiği bir zamanda insanlık dışı acımasız eylemlerin yeniden hız kazandığı görülmektedir. Terörün hız kazandığı bu dönemler ile uluslararası siyasi ilişkiler, bölgesel ve ülke düzeyindeki siyasi ve toplumsal sorunlar arasında yakın ilgi dikkat çekmektedir. Terör ülkeyi maddi ve manevi zarara uğratan birçok açıdan ülkenin geri kalmasına neden olan bir faktördür. Şöyle ki; bir taraftan terörizme muhatap olan ülkelerde mali kaynakların büyük bir kısmı terörizmle mücadeleye ayrıldığı için ülkenin gelişmesi engellenmekte, diğer taraftan gelişmiş ülkeler hem terör örgütlerine hem de terörizmle mücadele eden ülkelere her türlü silahı satarak büyük gelir elde etmekte, terörü gerekçe göstererek istediği ülkeyi işgal edebilmektedir. Süper güçler, dünyayı huzura kavuşturmak iddiasıyla, büyük bir coğrafyayı, kendi çıkarları açısından yeniden dizayn etmek üzere, "Yeni Dünya Düzeni" diye adlandırdığı bir ilişkiler ağı kurmaya yönelirken, küresel düzenin işleyişinin de, süper güçlerin planları doğrultusunda oluşacak ilişkiler yoluyla belirlendiğini, savaşların ise ülkelerin silahlı kuvvetleri arasında değil, stratejistler tarafından hazırlanan medeniyetler çatışması, ulus inşası vb. doktrinler çerçevesinde sürdüğü bilinmektedir. Teröristlerin sabotaj türü eylemlerinde kullandıkları

plastik patlayıcılar, askeri birlikler için üretilmesine karşın bu patlayıcıların teröristlerin eline nasıl geçtiği konusunda uluslararası bir çalışma yapılmamaktadır. Çok sıkı kontrollere tabi bir askeri patlayıcının, teröristlerin eline hangi yollardan geçtiğini tespit edebilmek için patlayıcının üretildiği fabrikadan başlayarak güzergâhını takip etmek gerekir. Patlayıcıların teröristlerin eline geçiş noktalarını tespit etmek, terörist eylemlerdeki sis perdesini de aralayacaktır.

KAYNAKÇA

Acar, Ü. (2012), A'dan Z'ye Terörizm. Ankara: Kripto Yayınları.

Baykara, M., Daş, R., Karadoğan İ. (2013). Bilgi Güvenliği Sistemlerinde Kullanılan Araçların İncelenmesi. Elazığ, 1st International Symposium on Digital Forensics and Security ss.231-239.

Can, H. (2002), Organizasyon ve Yönetim. Ankara: Siyasal Kitabevi.

Canberk, G. ve Sağıroğlu, Ş. (2006), Bilgi Güvenliği ve Süreçleri Üzerine Bir İnceleme. *Politeknik Dergisi*, Cilt 9, (3): s.165-174

Çaşın, M.H. (2008), Uluslararası Terörizm., Ankara: Nobel Yayın.

Çetinkaya, M. (2008), Kurumlarda Bilgi Güvenliği Yönetim Sisteminin Uygulanması. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Akademik Bilişim, Yayın No:67, s.511-516.

Cevher, E. (2003), Bilişim teknolojileri ile Yaratılan Yeni Bir Yaklaşım: Yönetişim. Gazi Üniversitesi MBA, ss.1-6.

Drucker, P. F. (1994), Yönetim Görevleri, Sorumlulukları, Uygulamaları. Fatoş Dilber (Çev.). Ankara: ODTÜ Basım İşliğı.

Durkheim, E. (1992), İntihar. Özer Ozankaya (Çev.). Ankara: İmge Kitabevi.

Ergünay, O. (2002), Afete Hazırlık ve Afet Yönetimi. Ankara: Türkiye Kızılay Derneği Genel Müdürlüğü Afet Operasyon Merkezi.

Ersanel, N.(2001), Siber İstihbarat. Ankara: ASAM Yayınları.

Füller, G. E.(2004), Siyasal İslam'ın Geleceğı. İstanbul: Timaş Yayınları.

- Güler, H. H. (2008), Zarar Azaltmanın Temel İlkeleri. Mikdat Kadioğlu ve Emin Özdamar (Ed.), Afet Zararlarını Azaltmanın Temel İlkeleri içinde (s. 35-51). Ankara: T.C İçişleri Bakanlığı-Japonya Uluslararası İşbirliği Ajansı (JICA).
- Köseoğlu, A. M. (2015), Afet Yönetimi ve İnsani Yardım. Ankara: Nobel Yayınevi.
- Leblebici, Ö. (2014), Afetlerde Kamu Yönetiminin Rolü ve Toplum Temelli Afet Yönetimine Doğru. Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 2, ss.457-477.
- Mojtahedi, M. ve Oo, B.L. (2017), Critical Attributes for Proactive Engagement of Stakeholders in Disaster Risk Management. *International Journal of Disaster Risk Reduction*, number, 21.
- Pape, R. (2006), Dying to Win: The Strategic of Suicide Terrorism. *Australlian Army Journal*, 3 (3).
- Peker, Ö. ve Aytürk, N. (2000), Etkili Yönetim Becerileri. Ankara: Yargı Yayınevi
- Roberts, P. S.(2006), FEMA After Katrina. *Policy Review* No. 137, June & July, s.15-33.
- Sayıştay Başkanlığı. (2003), Hazine Bilişim Sistemleri Denetim Raporu. Ankara: Sayıştay
- Sevinçok, L. (2012), İntihar Saldırıları. Ankara: Bencekitap.
- Şenel M., ve Şenel, A.T.(1997), İstihbarat ve Genel Güvenlik Konularımız. Ankara: İDB Yayınları.
- Simon, D.W.(1991), Violent Conflict in the International System of the 1990s. *New Thinking and Developments in International Politics*, Neal Riemer (Ed.), The Miller Center, New York, ss. 79-106.
- Tack, P. B. (1994), Kriz Zamanı Yönetim. (Çev.: Güneri Yakut) İstanbul: İlgı Yayıncılık.
- Tunçsiper, B. ve Gönen, İ. (2001), Dönemsel Olayların Turizm Ekonomisine Etkileri ve Çözüm Önerileri II. Ulusal Türkiye Turizm Araştırma Enstitüsü, Türkiye Turizmi Sempozyumu Tebliğler Kitabı.

Vural, Y. ve Sağıroğlu, Ő. (2008), Kurumsal Bilgi Güvenliği ve Standartları zerine Bir İnceleme. *Gazi Üniversitesi Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi Dergisi*, :23(2), ss.507-522.

Yarar, E.(1996), Türk Medyasının Asıl DüŐmanı Kavram KargaŐasıdır. *Yeni Türkiye Dergisi*, Medya zel Sayısı, ss.1205-1217.

Yılmaz, S. (2006), 21.Yüzyılda Güvenlik ve İstihbarat. İstanbul: Alfa Yayınları.

Zincir, O. ve Yazıcı, S. (2013), Kriz Yönetimi ve Afetlerde Sosyal Medya Kullanımı. *İ. . Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 49, ss.65-82.

Hukuki Metinler

22.7.1981 Tarih ve 2495 sayılı Bazı Kurum ve KuruluŐların Korunması ve Güvenliklerinin Sağlanması Hakkında Kanun

16.10.1988 Tarih ve 88/13543 Sayılı Sabotajlara Karşı Koruma Yönetmeliği

29.05.2009 Tarih ve 5902 Sayılı Afet ve Acil Durum Yönetimi BaŐkanlıđının TeŐkilat ve Görevleri Hakkında Kanun

Cezaevinde Yatan Mahkûmların Ruh Sağlıklarının İncelenmesi

Demet KARAKARTAL¹

Öz

Bu çalışmada K.K.T.C Lefkoşa Merkezi Cezaevi örneği göz önüne alınarak cezaevinde yatan mahkûmların ruh sağlıklarını değerlendirmek amaçlanmaktadır. Nitel veri toplama tekniği kullanılarak yürütülen bu çalışmada, araştırmanın verileri araştırmacı tarafından geliştirilen kişisel bilgi formu ile yarı yapılandırılmış ve açık uçlu sorulardan oluşan bir görüşme formu kullanılarak elde edilmiştir. Araştırmanın çalışma grubunu 2019-2020 yılları arasında Lefkoşa Merkezi Cezaevinde farklı suçlardan, farklı yaşlardan, ağır ceza ve hafif ceza almış 10 hükümlü mahkûm oluşturmaktadır. Görüşme sırasında mahkûmların izni alınarak ve ses kayıt cihazı kullanılarak mahkûmların verdikleri bilgiler kaydedilmiştir. Görüşmelerden elde edilen verilerin analizinde, görüşme formunda yer alan sorular dikkate alınarak katılımcıların görüşlerini çarpıcı bir biçimde yansıtılabilmek amacı ile yer yer doğrudan alıntılar verilmiştir. Elde edilen verilere göre, katılımcıların, tümünün cezaevine girdikleri anda uyum sorunu yaşadıkları ve olumsuz yönde duygusal tepkiler (Şok, pişmanlık, İnkâr, Üzüntü, Öfke, Korku, Yalnızlık) verdikleri, bir kısmın cezaevinde kendine zarar verdiğini ve bir kısmının sadece zarar vermeyi düşündüğü, işledikleri bir suç nedeniyle de bir kısmının sosyal desteklerini de yitirdikleri ve cezaevinden çıktıktan sonra, olumsuz yönde bir korku ve endişe duydukları görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Cezaevi, hükümlü, ruh sağlığı

Investigation of Mental Health of Prisoners in Prison

Abstract

In this study, it is aimed to evaluate the mental health of the prisoners in prison by considering the example of K.K.T.C Nicosia Central Prison. In this study, which was conducted by using qualitative data collection technique, the data of the study was obtained by using a personal information form developed by the researcher and an interview form consisting of semi-structured and open-ended questions. The study group of the study consists of 10 convicts who received different punishments, different ages, heavy penalties and light penalties in Nicosia Central Prison between 2019-2020. During the interview, the information given by the prisoners was recorded by taking the permission of the prisoners and using a voice recorder. In the analysis of the data obtained from the interviews, direct quotations were occasionally given in order to reflect the views of the participants in a striking manner by taking into consideration the questions in the interview form. According to the data obtained, all of the participants had adaptation problems when they entered the prison and they gave negative emotional reactions (Shock, Regret, Denial, Sadness, Anger, Fear, Loneliness). It was seen that some of them lost their social support because of a crime they committed and after they got out of prison, they felt fear and anxiety in a negative way.

Key Words: Prison, convict, mental health

¹ Doç. Dr.; Kıbrıs Amerikan Üniversitesi Eğitim Fakültesi, Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık Bölümü Lefkoşa-KKTC; E-posta: d.karakartal@auc.edu.tr

GİRİŞ

Cezaevi, suç işlemiş bireylerin hem özgürlüklerinin ellerinden alındığı hem de psikolojik ve bedensel yoksunluklarla karşı karşıya kaldıkları ortamlar olarak tanımlanabilir (Özkürkçügil, 1998). Cezaevine giren birey, günlük yaşantısından, ailesinden, evinden ve kendisi için önemli olan birçok uyarandan uzaklaşarak, kendisi ile benzer sorunları yaşayan insanlarla birlikte olmak zorunda kalabilmektedir. İhtiyacı olduğunda ailesine ya da yakınlarına ulaşamamakta, kendini güvende hissetmemekte, dışarıdaki insanlar tarafından itilen, istenmeyen, dışlanan bir kişi olarak algılayabilmektedir. Ailelerinin ve yakın çevresi içinde yer alan kişilerin onları görmek istememesi, utanç duyması ve sonuç olarak ziyaret etmemesi durumu da tutuklu veya mahkûm rolüne alışmaya çalışan kişinin, bu algısını pekiştirebilmekte (Özkürkçügil, 1998) cezaevinde geçirmesi gereken süreyi ve tahliye sonrası kendisini bekleyen olası sorunları düşünen bireyi ciddi psikolojik sorunlarla karşı karşıya getirebilmektedir. Dolayısıyla mahkûmların dayanma güçleri ve bu tür olumsuzluklarla baş etme düzeyleri daha alt seviyelere düşebilmektedir. Buna bağlı olarak anksiyete, depresyon, umutsuzluk, yalnızlık, intihar etme gibi olumsuz hallerin yaşanmalarına yol açabilmektedir (Deaton, Aday ve Wahidin, 2009-2010; Keaveny ve Zauszniewski, 1999; Özgüven ve diğ., 2003; Özkürkçügil, 1998; Palmer ve Connelly, 2005). Kişide gözlenen bu özellikler ise, depresyon ve intihar düşüncesinin en önemli yordayıcıları olabilmektedir. Bu araştırmada da cezaevinde yatan Mahkûmların ruh sağlıklarını değerlendirmek amaçlanmaktadır. Bu genel amaç, doğrultusunda aşağıdaki sorulara yanıt aranmıştır.

1. Mahkûmların cezaevine girme süreçleri nasıl olmuştur?
2. Mahkûmlar cezaevine girdikleri zaman ne tür duygular yaşamışlardır?
3. Mahkûmların cezaevinde yattıkları süre içerisinde psikolojik yardım alma durumları nedir?
4. Mahkûmlar cezaevine girdikten sonra, aile ya da arkadaşların kendilerini ziyaret etme sıklığı nedir?
5. Mahkûmların cezaevinden çıktıktan sonraki korku ve endişe durumları nedir?
6. Cezaevi yaşantısı Mahkûmların ilerideki hayatlarını nasıl etkilemektedir?

YÖNTEM

Araştırmanın Modeli

Bu araştırma nitel bir çalışmadır. Araştırma için gerekli olan veriler, araştırmacı tarafından geliştirilen kişisel bilgi formu ve yarı yapılandırılmış olmak üzere bir görüşme formu kullanılarak elde edilmiştir. Görüşmeler, mahkûmlar ile ayrı ayrı biraraya gelinerek Lefkoşa Merkezi Cezaevi'ndeki özel görüşme odasında gerçekleştirilmiştir. Görüşme sırasında mahkûmların izni alınarak ses kayıt cihazı kullanılmış, mahkûmların verdikleri bilgiler kaydedilmiştir. Elde edilen veriler kavramsal kodlamaya ve sınıflamaya tabi tutularak temalar oluşturularak derinlemesine yorumlanmıştır.

Katılımcılar

Amaçlı örnekleme yöntemlerinden ölçüt örnekleme kullanılan bu çalışmada, çalışma grubunu 2019-2020 yılında Lefkoşa Merkezi Cezaevi'nde yatan hükümlü mahkûmlar oluşturmaktadır. Ölçüt örnekleme, önceden belirlenmiş bir dizi ölçütü karşılayan bütün durumların çalışılmasıdır (Yıldırım ve Şimşek, 2013). Bu bağlamda ölçüt örnekleme yapısına uygun olarak ve gönüllülük ilkesi, cezaevi koşulları ile güvenlik gerekçeleri dikkate alınarak farklı suçlardan, farklı yaşlardan, ağır ve hafif ceza almış 5'i kız ve 5'i erkek olmak üzere 10 hükümlü mahkûm ile görüşme yapılmıştır. Araştırmaya katılan hükümlülerin demografik özellikleri Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Katılımcılar	Yaş	Cinsiyet	Eğitim Durumu	Meslek	Suç Türü
K1	23	Erkek	Ortaokul	Alüminyum Doğrama	Cinayet
K2	30	Erkek	Ortaokul	Alüminyum Doğrama	Cinayet
K3	27	Erkek	Üniversite Öğrencisi	Taksici	Sirkat
K4	35	Erkek	Ortaokul	Aleminyum Doğrama	Uyuşturucu
K5	37	Erkek	Lise	Güvenlik Görevlisi	Sirkat

K6	28	Kadın	Üniversite Öğrencisi	Turizm Ve Otelcilik	Tecavüz
K7	37	Kadın	Lise	Satış Danışmanı	Tecavüz
K8	30	Kadın	Lise	Turizm Ve Otelcilik	Cinayet
K9	35	Kadın	Lise	Temizlikçi	Uyuşturucu
K10	60	Kadın	Ortaokul	Temizlikçi	Uyuşturucu

Tablo 1’de görüldüğü gibi çalışma grubunda yer alan katılımcıların 5’i kız 5’i erkek olup yaşları 23 ile 60 arasında değişmektedir. Hükümlülerin 4’ü ortaokul, 2’si üniversite öğrencisi, 4’ü ise lise mezunudur. Hükümlülerin mesleklerine bakıldığı zaman ise, 3’nün aleminyum doğramacı olduğu, 1’nin taksici, 1’nin güvenlik görevlisi, 2’sinin turizm ve otelcilik, 1’nin satış danışmanı, 2’sinin ise, temizlikçi olduğu görülmekle birlikte hükümlülerin 3’ü cinayet, 2’si sirkat, 2’si tecavüz ve 3’ü’de uyuşturucu suçundan dolayı hüküm giymiştir.

Veri Toplama Araçları

Oluşturulan kuramsal çerçeve temel alınarak araştırmanın veri toplama aracı olarak, mahkûmlar için araştırmacı tarafından geliştirilen yarı yapılandırılmış bir görüşme formu kullanılmıştır. Veri toplama aracı olarak kullanılan yarı yapılandırılmış görüşme formu hazırlanırken, soruların kolay anlaşılabilmesi, kolay yanıtlanabilmesi ve genelden özele doğru giden bir sıra ile sorulması gibi unsurlara dikkat edilmiştir. Böylelikle hükümlülerin daha ekonomik bir düşünce süreci içinde olmaları sağlanmıştır.

Verilerin Toplanması ve Çözümü

Hükümlüler ile gerçekleştirilen görüşme sırasında, hükümlülerin izni alınarak ve ses kayıt cihazı kullanılarak verdikleri bilgiler kaydedilmiştir. Kayıt altına alınan veriler ses dosyası şeklinde bilgisayara aktarılarak araştırmacı tarafından dinlenerek ve katılımcılarla gerçekleştirilen görüşmelerin tamamı word dosyası şeklinde bilgisayar ortamında yazılmıştır. Aktarılan verilerle kodlamalar yapılmış; kodlar bir araya getirilerek, araştırma bulgularının ana hatlarını oluşturularak temalar (kategoriler) ortaya çıkarılarak içerik analizleri yapılmıştır. İçerik analizinde temel amaç, toplanan verileri açıklayabilecek kavramlara ve ilişkilere ulaşmaktır (Yıldırım&Şimşek, 2013). Bu bağlamda görüşmelerden elde edilen verilerin içerik

analizinde, görüşme formunda yer alan sorular dikkate alınarak katılımcıların görüşlerini çarpıcı bir biçimde yansıtabilmek amacı ile yer yer doğrudan alıntılar verilmiştir.

BULGULAR

Mahkûmların Cezaevine Girme Süreçlerine İlişkin Bulgular

Bu bölümde hükümlülere, “Cezaevine girmeniz hızlı ve beklenmedik bir şekilde mi oldu? Bana o süreci anlatır mısınız? Neler yaşadınız?” sorusu sorulmuş ve hükümlülerin verdikleri yanıtlar aşağıda sunulmuştur:

K1: Cinayet suçundan cezaevine girdim. Olay hakkında pek konuşmak istemiyorum. Mahkemede de konuşmadım. Eee ne bileyim ee bir kaç saniyelik bir şey bütün hayatımı değiştirdi.

K2: Parçalanmış bir ailede büyüdüm. O kadar dikkatli olmaya çalıştım hata yapmamak için. Türkiye’den geldim 30 senedir hata yapmadan yaşamaya çalıştım. Fakat aile temelinde bir bozukluk oldumu bir boşlukta bir hataya düşebiliyorsun.

K3:Geceleri taksicilik yapıyordum. Gündüzleri de okuluma gitmeye çalışıyordum. Böyle bir denge sürdürmeye çalışıyordum. Ama bu yük fazla ağır geldiği için bir şekilde buraya kadar geldim. Ailem normal işlerde çalışan insanlar. Doğal olarak buradaki üniversiteler, paralı olduğu için kendi yükümü kendim karşılamam lazımdı. Bu da üzerimde büyük bir yük oluşturuyordu. Bu nedenle bazı yollara saptım yanlış hatalara düştüm. Ve buradayım.

K4:Uyuşturucu hem kullanırken hem de satarken yakalandım polise gittim. Polisler tarafından işkence gördüm. Hatta hala daha omuzum sakattır yani. İşte sonrada buraya geldim.

K5:Burada şans eseri değil de, bir arkadaşımın işlediği suça ortaklıktan uyuşturucudan ben de geldim buraya

K6:Üniversite 3. Sınıfta okurken, arkadaşlarımla kurbanı oldum. Böyle bir talihsiz olay başıma geldi. Bende arkadaşlarımda cezaevindeyiz şu an.

K7: Birisine bir iyilik yapalım dedik, evimizde barındırdık. Daha sonra o kişiye yönlendirme yapalım dedik. Gideceğim dedi. Bizde eşimle gitmesine izin verdik. Daha sonra kız direkt polise gidip, ırzıma geçtiler deyip şikâyetinde bulundu. Ve eşimle birlikte buradayız.

K8: Sevgilimle birlikte eşimi öldürdük. Eşimden ayrılmayı çoğu kez denedim. Ancak eşim bunu kabul etmedi. Kabul etmediği içinde başka biriyle evlemezdim. Sevgilimle ani bir karar aldık. Ve bu kararımızı uyguladık.

K9:Arkadaşlarımla uyuşturucu bağımlısıydı. Kullanmam konusunda bana çok ısrar ettiler. İsrarlar üzerine denemek istedim. Daha sonra ise bende kullandım ve yakalandım.

K10: Bir otelde temizlikçi olarak çalışmaktaydım. Otelde müşteri olarak kalan bir bayana yardım ettim. Yakalandım. Ve şimdi buradayım.

Mahkûmların Cezaevine Girdikleri Zaman Yaşadıkları Duygulara İlişkin Bulgular

Hükümlülere “Cezaevine girdiğiniz an ne tür duygular yaşadınız?” sorusu sorulmuş ve verdikleri cevaplar aşağıda sunulmuştur:

K1:Her türlü kişi vardı cezaevinde. Şok yaşadım. Karşı tarafa öfkeliydim. Bir de kendime. Tamam, son gece olanlar oldu da hani ama ben kesinlikle bunlara laik değilim. Suçluluk duydum. Ama hani, olay gecesi karşı taraf tahriki her şeyi bitirdi zaten.

K2:Başta yalnızlık duygusu daha sonra ise; şok ve öfke yaşadım. Pişmanlık duydum...

K3Cezaevine girdiğim an aklıma ilk gelen ziyaret yeri oldu. Daha önce arkadaşlarımı ziyaret için gelmiştim buraya. Bir anda kendimi öyle bir hayal dünyasında gördüm. O demir parmaklıklarda o camın ardından yavaş yavaş içeri giriyormuşum gibi... Bir anda kendimi orda gördüm. Daha kapısından girerken, dedim artık burdayım. Önümde bir süreç var. Evim burası buraya alışmak zorundayım. İçerde beni ne kötülükler bekliyor, ne olaylar bekliyor ki çok şey de yaşadım burda. Ve yaklaşık 3,5 yıl oluyor ama bir bakıyorum ki yani zaman geçiyor bir şekilde.

K4:Önceleri burada her şeyin detayını düşündüm. Hiç olmayacak bişeyi kafamda kurdum. Şok oldum. Öfke duydum. İnkâr ettim. Suçluluk duydum.

K5Çok değişik oldum. Üzerimde bir leke var ve ben kendimi suçlu hissettim. Arkadaşıma yardım ettiğim için pişmanlık duydum.

K6Hayatta kötü olabilecek iki yerden biridir. Biri cezaevi diğeri hastahane. Çok soğuk bir yer. Tanrı kimseyi buraya düşürmesin. Çok zor bir yer. Çaresizliğin başladığı yer. Umutların tükendiği bir yer. Psikolojik olarak olumsuz etkilendim.

K7:Birden bire bir korku duydum. Dedim ya ne oluyor. Ben ne yaptım da cezaevine girecek duruma geldim. Daha sonra dedim’Olay nasıl olsa 1 haftada aydınlanır. Ve ben çıkarım’ Ama mahkemede cezaevine gireceksin dediklerinde bir şok yaşadım.

K8:26 gün boyunca karakolda kaldım. Yoğun bir sessizliğim vardı. Polislerle bile hiç konuşmadım. Buraya geldiğimde hiçbirşeyin farkında değildim ve polis karakolundan sonra burası bana cennet gibi geldi. Yani ne güzelmiş, yaşayacağım yer artık burasıymış dedim. Burada ya bir kitabın olacak ya da sana geçmiş olsun diyebileceğin bir arkadaşın. Bir yemeğin bir ekmeğin olacak en azından. Ama zamanla özlemler başlıyor. İçerde arkadaş edinemeyeceğini öğreniyorsun. İçeri girdikten 1-2 ay sonra şok yaşadım. Kendime öfke duydum ve hala duyuyorum. Suçluluk duyuyorum. Çok pişmanım. Keşke dışarıda olsaydım ve bu acıları dışarıda çekseydim.

K9 İlk 1-2 gün şok yaşadım. Kendime biraz da kızgınlık duydum. Daha sonra kendimi iyi hissetmeye başladım.

K10:Kendimi kötü hissettim. Yapmadığım bir suçtan içerdeyim. İlk günler şok yaşadım. Öfke duydum ve inkâr ettim yani ben burada olmamalıydım.

Mahkûmların Cezaevi’nde Psikolojik Yardım Alma Durumlarına İlişkin Bulgular

Hükümlülere, “Ceza evinde yattığınız süre içerisinde psikolojik yardım aldınız mı?” sorusu sorulmuş ve görüşmeye katılan hükümlülerin verdikleri yanıtlar aşağıda sunulmuştur:

Görüşmeye katılan K2, cezaevinde bulunduğu süre içerisinde yardım almadığını ve kendine bir zarar vermediğini ancak zarar vermeyi düşündüğünü söylemekte ve bunu şöyle dile getirmektedir;

Cezaevinde olduğum süre içerisinde psikolojik olarak bir yardım almadım. Almayı da düşünmedim. Kendime zarar vermek aklımdan geçti. Sonuçta kapıdan içeri girdim ki o kapının gerisini de biliyorum ki unuttum sayılır. Burası çok farklı bişey. Hiç bir özgürlün yok. Hiç bir aktiviten yok. Ailenden uzaksın. Ama hani böyle şeyler düşünülüyor.

Görüşmeye katılan, K5 ise, cezaevinde bulunduğu süre içersinde Psikolojik yardım aldığını ve bundan dolayı da kendine bir zarar vermediğini söylemekte, bunu şöyle aktarmaktadır; *‘Cezaevinde bulunduğum süre içerisinde evet psikolojik yardım aldım. Almaya da devam ediyorum. Cezaevinde bulunduğum süre içerisinde de kendime bir zarar vermedim. Zarar vermeyi de düşünmedim.’*

Görüşmeye katılan K6, ise; cezaevinde bulunduğu süre içersinde Psikolojik yardım aldığını ve bundan dolayı da kendine bir zarar vermediğini, vermeyi de düşünmediğini söylemekte, bunu şöyle aktarmaktadır; *‘Bu süreçte yardım aldım. Kendime zarar vermedim. Kendime zarar vermeyi de hiç düşünmedim. Zaten psikolojik yardım almaya devam ediyorum. Ben cezaevinde oluşumu tamamen kendime zarar olarak gördüm.’*

Görüşmeye katılan K2 ise, cezaevinde bulunduğu süre içersinde Psikolojik yardım aldığını ve buna rağmen kendine zarar verdiğini söylemekte ve bunu şöyle zetlemektedir; *‘Cezaevinde bulunduğum süre içerisinde evet psikolojik yardım aldım. Kendime zarar verdim. Kollarımı jilette kestim.’*

Katılımcı K7 ise, cezaevinde bulunduğu süre içerisinde psikolojik yardım almadığını ve kendine zarar vermediğini vermeyi de düşünmediğini belirtmekte ve bunu şöyle izah etmektedir;

Cezaevinde bulunduğum süre içerisinde ypsikolojik olarak bir yardım almadım. Kendime bir zarar vermedim. Vermeyi de düşünmedim. Ben burda psikolojik baskı görmedim. Boyacı oldum. Burda cezaevini boyadım. Gardiyan arkadaşlarıma yakın oldum. Subay arkadaşlarıma

çok yakın oldum. Burda kermes yaptım. Çocuklar, yaşlılar ve engelleri çağırdım. Onlarla içiçe oldum. Ve bu süreci iyi bir şekilde atlarmaya çalışıyorum

Bir diğler görüşmeci K1, ise; cezaevinde bulunduğu süre içersinde psikolojik yardım aldığını ve kendine bir zarar vermediğini, vermeyi de düşünmediğini dile getirmekte ve bunu şu şekilde anlatmaktadır; *‘Cezaevinde bulunduğum süre içerisinde evet psikolojik yardım aldım. Psikolojik olarak kendimi yıprattım. Fiziksel olarak bir zararım olmadı.’*

Görüşmeye katılan K8, ise, cezaevinde bulunduğu süre içersinde 1-2 kere psikolojik yardım aldığını, kendisine bir zarar vermediğini ancak zarar verdiğini belirtmekte ve bunu şöyle anlatmaktadır; *‘Evet 1-2 sefer psikolojik yardım aldım. Çünkü benim ağlama krizlerim oluyordu. Psikiyatris de gelmişti zaten. Hap falan verdi. Kendime bir zarar vermedim bu süreçte. Ancak 1 kere zarar vermeyi düşündüm’*

Bir diğler görüşmeci K10, ise, cezaevinde bulunduğu sürede psikolojik yardım aldığını, kendisine zarar vermediğini ancak vermeyi düşündüğünü söylemekte ve bu durumu şöyle ifade etmektedir; *‘Cezaevinde bulunduğum süre içerisinde evet psikolojik yardım aldım. Kendime bir zarar vermedim. Ama vermeyi çok düşündüm. Krizler geçirdim. Ama oğlum aklıma geldiğinde vazgeçtim.’*

Görüşmeci K9, ise, cezaevinde bulunduğu sürede psikolojik yardım aldığını ve bu süreçte kendine bir zarar vermediğini anlatma ve bunu şöyle özetlemektedir; *‘Cezaevinde bulunduğum süre içerisinde psikolojik yardım aldım. Kendime bir zarar vermedim. Vermeyi de hiç düşünmedim.’*

Görüşmeye katılan K1, ise, cezaevinde bulunduğu süre içerisinde psikolojik yardım almadığını, kendisine bir zarar vermediğini ve vermeyi de düşünmediğini belirtmekte ve bunu şöyle dile getirmektedir; *‘Cezaevinde bulunduğu süre içerisinde psikolojik yardım almadım. Kendime bir zarar vermedim. Vermeyi de kesinlikle düşünmedim.’*

Hükümlülerin Aile Ve Arkadaşların Mahkûmları Ziyaret Etme Sıklığına İlişkin Bulgular

Hükümlülere “‘Cezaevine girdikten sonra, aile ya da arkadaşlarınızın sizi ziyaret etme sıklığı nedir?’” sorusu sorulmuş ve verdikleri yanıtlar aşağıda belirtilmiştir:

Görüşmeye katılan K1, ailesinin onu ziyarete geldiğini söylemekte ve bunu şöyle özetlemektedir; *'Ailem, görüş gününde ziyarete geliyor. Arkadaşlarım ziyaretime gelmiyor'*

K2, ise, ailesinin onu ziyarete geldiğini ancak arkadaşlarının gelmediğini söylemekte ve bunu şöyle özetlemektedir; *'Beni ziyarete gelen bir tek ailem. Arkadaşlarım gelmiyor. Hani bir atasözü vardır... Dost, kara günde belli olur diye... İşte ben burada kimin dostum olduğumu öğrendim'*

Katılımcı K3, ise; hem ailesinin hem de bazı arkadaşlarının onu ziyarete geldiklerini söylemekte ve bunu şöyle izah etmektedir;

Ailem çok destek oldu. Her hafta daha sık geliyorlardı. Ben o insanların bir yaşamlarının olduğunu düşündüm ve dedim ki; her zaman gelmek zorunda değiller. Arkadaşlarım, 1-2 kişi hariç geriye kalanı vefasız çıktı. Düşünenin dostu olmaz gibi bişey. Onları kaybettim demiyorum da 2 kişiyi kazanmışım diye düşünüyorum. Geriye kalanları da pek umursamadım.

Görüşmeye katılan K4, ise; onu ziyarete gelenin sadece ailesi olduğunu arkadaşlarının ziyarete gelmediklerini söylemekte ve bunu şunu kısaca şöyle özetlemektedir; *'Ziyaretime sadece ailem geliyor. Arkadaşlarım gelmiyor.'*

Görüşmeye katılan K5, ise, hem ailesinin hem de arkadaşlarının onu ziyarete geldiklerini söylemekte ve bunu şu şekilde aktarmaktadır;

Ailem Güney Kıbrıs'ta yaşıyor. İlk sık sık geliyorlardı. Şimdi ise nadiren. Çünkü onları zorda bırakmak istemiyorum. Tabiki bu düşüğüm durumun haddi hesabı yoktur. Yüzlerine de nasıl bakarım o da ayrı bir olaydır. O yüzden ailemle telefonda görüşüyorum. Arkadaşlarımın ise; ziyare gelmelerini yasakladım. İş için gelen arkadaşlarım var o kadar.

Katılımcı K6, ise, kendisini ziyaret etme durumunu şöyle anlatmaktadır;

Akrabalarım burada olduğumu bilmiyor. Aileminde gelmesini ben istemiyorum. Türkiye'de oturuyorlar Yarım saatlik kısa bir zaman içerisinde o kadar zahmete katlanıp gelmelerini ve herşeyden önce beni böyle bir yerde görmelerini istemediğim için kimse gelmedi. Sadece istediğim arkadaşlarım geldi.

Görüşmeye katılan K7, ise, ziyaretçisinin olmadığını söylemekte ve bunu şu şekilde özetlemektedir; *'Ailem, Türkiye'de olduklarından dolayı gelemiyorlar. Ama telefonda görüşüyorum tabi.'*

Diğer bir görüşmeci K8, ise; cezaevine girdikten sonra aile ya da arkadaşlarının onu ziyaret etme sıklığından şöyle bahsetmektedir; *'Ailem çok sık bir şekilde beni ziyaret ediyor.'*

Arkadaşlarımdan da fazla gelen olmadı. Gelenlerde nadiren geliyor.'

Görüşmeye katılan K9, ise, cezaevine girdikten sonra aile ya da arkadaşlarının onu ziyaret etme sıklığını şöyle anlatmaktadır; *'Ziyaretime babam geliyor. Annemde 1 kere geldi. 3-4 tane arkadaşım var onlar da geliyor.'*

Görüşmeye katılan K10, ise, cezaevine girdikten sonra aile ya da arkadaşlarının onu ziyarete gelmediklerini söylemekte ve bunu şöyle özetlemektedir; *'Cezaevine girdikten sonra ne ailem ne de arkadaşlarım ziyaretime gelmedi.'*

Mahkûmların Cezaevinden Çıktıktan Sonraki Korku Ve Endişe Durumlarına İlişkin Görüşler

Hükümlülere "Cezaevinden çıktıktan sonra en büyük korkunuz/ endişeniz nedir?" sorulmuş ve hükümlülerin betimlemeleri aşağıda belirtilmiştir:

Görüşmeye katılan K1, Cezaevinden çıktıktan sonraki en büyük korkusunu ve endişesini şöyle dile getirmektedir; *'Cezaevinden çıktıktan sonraki en büyük korkum ve endişem dışarıya alışma süreci olacak heralde. Bunun dışında bir korkum yok.'*

Katılımcı K2, ise, Cezaevinden çıktıktan sonraki en büyük korkusunu ve endişesini, şu şekilde anlatmaktadır; *'İnsanların bakış açılarından dolayı bir korkum var ama bunu da zamanla atlatabileceğimi düşünüyorum.'*

Diğer bir katılımcı K3, ise; Cezaevinden çıktıktan sonraki en büyük korkusundan ve endişesinden şöyle bahsetmektedir;

Aslında bir an çaresiz kalmak. Gidebileceğim bir yol bulamamak. Ve bunun sonucu olarak da tekrardan yanlış yollara sapacağımı düşünmek..Aslında kesinlikle böyle bir istemiyorum. Aklımdan geçirdiğimde çok rahatsız oluyorum. Ama çok korkuyorum. Yanlışlıkla yine o çaresizliklerin esiri olurum diye... Biraz tedirginim ama bilmiyorum şu an da önüme neler çıkacağını, çok yükselebilirim dışarıya çıktığım zaman daha da aşağıya düşebilirim.

Görüşmeye katılan K4, ise, Cezaevinden çıktıktan sonraki en büyük korkusunu ve endişesini kısaca şöyle özetlemektedir; *'Cezaevinden çıktıktan sonraki en büyük korkum ve endişemin dışlanacağımı düşünüyorum olmam. Zaten şu an da bile dışlanıyorum'*

Görüşmeye katılan K5, ise, Cezaevinden çıktıktan sonra bir korkusu ve endişesi olmadığını söylemekte ve bunu şöyle özetlemektedir; *'Cezaevinden çıktıktan sonra, bir korkum ve*

endişem yok...'

Görüşmeye katılan K6, ise, Cezaevinden çıktıktan sonra bir korkusu ve endişesini şöyle dile getirmektedir;

Hayata sıfırdan başlamak... Çünkü benim daha önceden bir okulum vardı. Burada olduğum ve kayıt yaptıramadığım için kaydım silindi. Bir düzenim vardı. Bir işim vardı. Bunları kaybettim. Tekrar sıfırdan başlamak, olumsuz açıdan etkileyecek beni. Türkiye'de cezaevine düşmüş olsaydım, sabıkam olmuş olacaktı. Sicilime işlenmiş olacaktı. İş bulma konusunda biraz zorlanacaktım. Şanslıyım ki; burda işlenen sabıkalar, Türkiye'ye yansımıyor. Ama dediğim gibi sıfırdan başlamak beni çok korkutuyor.

Katılımcı K7, ise, Cezaevinden çıktıktan sonra bir korkusu ve endişesini şöyle dile getirmektedir; *'Cezaevinden çıktıktan sonra gerçeklerle yüzleşmek. Ve aileme hesap vermek beni çok korkutuyor'*

Katılımcı K8, ise, cezaevinden çıktıktan sonra bir korkusu ve endişesini kısaca şöyle özetlemektedir; *'Cezaevinden çıktıktan sonra, dışlanacak olmak beni çok korkutuyor.'*

Diğer bir katılımcı olan K9, ise, cezaevinden çıktıktan sonra bir korkusu ve endişesini şu şekilde belirtmektedir. *'İngiltereye gittiğim zaman uyuşturucuya yeniden başlamak beni inanılmaz korkutuyor'*

Katılımcı K10, ise, cezaevinden çıktıktan sonra bir korku ve endişesinden şöyle bahsetmektedir; *'Cezaevinden çıktıktan sonra gerçeklerle yüzleşmek ve ailemin yanına gittiğim zaman onların yüzüne nasıl bakarım düşüncesi beni çok korkutuyor.'*

Hükümlülerin Yaşadıkları Olumsuz Olayın İlerideki Hayatlarının Nasıl Etkileneceğine İlişkin Görüşler

Hükümlülere "Yaşadığınız bu olumsuz olayın ilerideki hayatınızı nasıl etkileyeceğini düşünüyor sunuz?" sorusu sorulmuş ve hükümlülerin verdikleri yanıtlar aşağıda sunulmuştur:

Görüşmeye katılan K1, yaşadığı bu olumsuz olayın ilerideki hayatını nasıl etkileyeceğinden şöyle bahsetmektedir;

Yani muhakkak etkileyecek. Çünkü hani sonuçta cinayetle suçlanıyorum. İnsanların bakış açıcı, yani insanlardan bir süre kaçacağım açıkcası. Yani o sürece alışana kadar. Ama şey değil hani dışarıya çıktığımda şu bana şundan dolayı işte yüz çevirecek yani bunları geçtim. Önyargıyı kırıyorum. Hayatımda pek bişey değişmeyecek yani.

Görüşmeye katılan K2, ise, yaşadığı bu olumsuz olayın ilerideki hayatını nasıl etkileyeceğinden şu şekilde bahsetmektedir; *‘İş konusunda ve evlilik konusunda hayatımı olumsuz etkileyecek. Çünkü sizi tam olarak koşulsuz kabul edebilecek insan bulmak çok zordur. Bundan dolayı da zorluk çekeceğimi düşünüyorum.’*

Diğer bir katılımcı K3, ise; yaşadığı bu olumsuz olayın ilerideki hayatını etkilemeyeceğini söylemekte ve bunu şu şekilde dile getirmektedir;

İlerideki hayatımı, etkileyeceğini düşünmüyorum. Aksine olumlu bir süreç olacağını düşünüyorum. Ee bu yaşta bu hayatta böyle bir tecrübe edinmek. Aslında çoğu insanın yapması gereken birşeydir. Çünkü biz gençler biraz uçarıyız. Kafalarının dikine giden insanlarız. Umursamayız. Büyüklerimizin düşüncelerini hiç önemsemeyiz bir şeyi yaparken. Ama bunun farkındayım. Bundan sonraki hayatımda böyle hataları, yapmayacağım diye düşünüyorum.

Katılımcı K4, ise, yaşadığı bu olumsuz olayın ilerideki hayatını nasıl etkileyeceğinden şu şekilde bahsetmektedir; *‘Çok olumsuz etkileyecek. Yani oğluma en basiti kız istemeye gittimizde bu olumsuz olay karşımıza çıkacak. En korktuğum da bu. Kendimle bir korkum yok.’*

Katılımcı K5, ise, yaşadığı bu olumsuz olayın ilerideki hayatını nasıl etkileyeceğini şöyle izah etmektedir;

İleride olacak olan çocuklarımdan açısından olumsuz etkileyecek sadece. Ama onlara bir şekilde açık açık her şeyi ben anlatacağım. Ve benim yaptığım yanlış onların yapmaması konusunda çok dikkatli olacağım. Çünkü bu olumsuz olay, öyle bir şey ki; ne kadar zaman geçerse geçsin, üzerimde taşıyacağıma inanıyorum. Ve bundan bir nebze de olsa kurtulmak için, gerek olacak olan çocuklarıma gerekse yakın çevremde olan insanlara hata yapmamaları konusunda çok dikkatli davranmalarını ve benim yaşadıklarımı anlatarak yardımcı olmaya çalışacağım.

Katılımcı K6, ise, yaşadığı bu olumsuz olayın ilerideki hayatını nasıl etkileyeceği yönündeki kaygılarını şöyle anlatmaktadır;

‘Her şeyden önce zaman kaybı oldu. Tamam, belki hiçbir şey için geç değil felsefesi, bence çok yanlış. Sonuçta kaybedilen bir zaman var. Benim işim çok iyi bir işti. Ben oraya gelebilmek için çok efor sarfettim ve yaklaşık 1 senedir ben o işimden ayrırım. Tekrar dönüş yapmak istesem, o işi bulamayacağım. Ve ileride yine aynı şekilde iş bulabilir miyim? Kaldığım basamaktan devam edebilir miyim? Yoksa tekrar geriye dönüp sil baştan her şeyi düzenleyebilir miyim? Bilmiyorum. Bir kaygım bu yani.’

Katılımcı K7, yaşadığı bu olumsuz olayın ilerideki hayatını nasıl etkileyeceğini şöyle anlatmaktadır; *‘Haberimiz mutlaka internete düştü. Bu bir kara leke olarak kalacak her zaman. Ama mutlaka bilmeyen birisi öncelikle bir önyargıya kapılacak. Bu tür düşüncelerim var. Ama cezaevinden çıktıktan sonra ‘hayatım mahvoldu’ diye düşüncelere de*

kapılmıyorum. ’

Görüşmeye katılan K8, ise, yaşadığı bu olumsuz olayın ilerideki hayatını nasıl etkileyeceğini şu şekilde anlatmaktadır; *‘Yaşadığım bu kadar olumsuz olaydan sonra burada yani K.K.T.C’de yaşayamayacağımı düşünüyorum. Çünkü 8 yaşından beridir burdayım ve birçok insan beni tanıyor. İş bulmam mümkün olmayacak. Yani ilerideki hayatım olumsuz yönden çok etkilenecek. ’*

Katılımcı K9, ise, yaşadığı bu olumsuz olayın ilerideki hayatını etkilemeyeceğini söylemekte ve bunu şöyle dile getirmektedir; *‘Bu olumsuz olayın ilerideki hayatımı etkileyeceğini düşünmüyorum. Çünkü burda çok şey öğrendim. Burdan çıktığım zaman da arkadaş çevremi değiştireceğim. ’*

Katılımcı K10, ise, yaşadığı bu olumsuz olayın ilerideki hayatını etkilemeyeceğini belirtmekte ve bunu şöyle ifade etmektedir; *‘Bu olumsuz olayın ilerideki hayatımı etkileyeceğini düşünmüyorum. Çünkü ben, Türkiyeliyim. Burdan çıktıktan sonra oraya geri döneceğim. Ve burda işlediğim suç, Türkiye’de sicilime işlenmeyecek. O yüzden etkilemeyecek diye düşünüyorum. ’*

SONUÇ

Bu çalışmada K.K.T.C Lefkoşa Merkezi Cezaevi örneği göz önüne alınarak cezaevinde yatan mahkûmların ruh sağlıklarını değerlendirmek amaçlanmıştır. Katılımcıların betimlemeleri ışığında, tümünün cezaevine girdikleri anda uyum sorunu yaşadıkları ve olumsuz yönde duygusal tepkiler (Şok, pişmanlık, İnkâr, Üzüntü, Öfke, Korku, Yalnızlık) verdikleri göze çarpmaktadır. Bu konuda yapılan bir araştırmada hükümlü ve tutuklular yeni ortamın isteklerine ve beklentilerine kendilerini hazırlamak için bir süreç geçirebildikleri ve hükümlü ve tutuklular için cezaevi yaşantısının ilk ayları uyum açısından önemli olduğu ortaya konulmuştur (Arrigo, 2000, Blaauw, Kerkhof & Hayes, in press).

Araştırmadan çıkan diğer bir sonuç, Mahkûmların bir kısmının psikolojik yardım aldığı ve bir kısmının ise psikolojik yardım almadığıdır. Cezaevinde sunulan psikolojik destek hizmetleri, hükümlülerin ve tutukluların ihtiyaçlarının karşılanmasında önemli bir yer tutmakta özellikle cezaevi şartları gereği toplumdan izole edilmiş bir şekilde yaşamayı gerektirdiğinden ve

fiziksel sorunlar yaratmanın yanında ruh sağlığının da kısmen ya da tamamıyla bozulması riskini taşıyabildiğinden önemli bir role sahip olabilmektedir (Eylen, 2001; Duyan, 2001). Cezaevinde psikolojik desteğin sağlanması, hükümlülerin sevgi, bağlılık ve benlik saygısı gibi temel gereksinimlerini karşılamakla birlikte fiziksel ve psikolojik sağlıklarını da olumlu yönde etkilemesine katkı sağlamaktadır (Duyan, 2001).

Araştırmanın diğer bir sonucu ise, cezaevinde bulunan ve görüşme yapılan Mahkûmların bir kısmının aileleri tarafından sık sık ya da arada da olsa ziyaret edildikleri bir kısmının ise hiç ziyaret edilmediğidir. Cezaevine girme durumu, bireyin sosyal yaşamında değişikliklere neden olabilmekte, yaşanan iş kaybı, aile ve arkadaşlardan uzak kalma ve geleceğin belirsiz olması tutuklu ve hükümlü birey/bireyler üzerinde büyük bir strest yaratabilmektedir (Saatçioğlu, Türkcan, Işıklı ve Uygur, 1996). Bu durumda cezaevine giren birey, günlük yaşantısından, ailesinden, evinden ve kendisi için önemli olan birçok uyarandan uzaklaşarak, kendisi ile benzer sorunları yaşayan kişilerle birlikte olmak zorunda kalabilmektedir (Öztürkçügil, 1998). İhtiyacı olduğu zaman ailesine ya da yakın çevresindeki kişi/kişilere ulaşamamakta, kendini güvende hissetmemekte, kendisini yalnız hissetmekte, kendisini dışarıdaki insanlar tarafından istenmeyen, dışlanan bir kişi olarak algılayabilmekte, çoğu zaman ailelerinde ve yakın çevrelerinde yer alan kişilerin onları görmek istememesi, utanç duyması ve sonuç olarak da ziyaret etmemesi durumu, tutuklu ve mahkûm rolüne alışmaya çalışan kişinin/kişilerin bu algısını pekiştirebilmektedir (Özkürkçügil, 1998). Dolayısıyla hükümlüler ve tutuklular cezaevinde destekleyici aile ilişkilerine gereksinim duyabilmektedirler (Carlson ve Cervera, 1991). Hükümlülerin ve tutukluların aile ilişkilerini konu alan çalışmalara bakıldığı zaman, mahkûmiyet sürecinde aileleri ile düzenli ve sağlıklı ilişkiler kuran hükümlülerin/tutukluların, hem cezaevinde yürütülen ıslah ve rehabilitasyon sürecinde daha başarılı olduklarını hem de tahliye sonrasında sosyal yaşama daha kolay uyum sağladıklarını ve yeniden suça yönelme olasılıklarının azaldığını göstermektedir (Action for Prisoners Families, 2003).

Araştırmanın diğer bir sonucu ise, hükümlülerin cezaevinden çıktıktan sonra, dışarıya alışmak, dışlanmak, insanların yargılamalarından, ailelerine hesap vermekten ve hayata sıfıra başlamak gibi korkuları ve endişeleri olduğu yönündedir. Dönmezer (1994) tahliye sonrası hükümlüler, kendilerini toplumdan dışlanmış olarak hissetmekte, toplumun güvenilir bir insan olma sıfatını tekrardan elde edemeyeceği endişesini taşımakta, uzun süren cezaevi

yaşantısından sonra tahliye öncesi toplumdaki dışlanacağına bilince olması sonucu ise; güvensizlik, korku ve stres yaşamaya neden olabilmekte bu da beraberinde depresyonu getirebildiğini ifade etmektedir.

Diğer bir sonuç Mahkûmların cezaevi yaşantısının olumsuz yönde etkileceğidir. Wormith ve arkadaşları (2007) cezaevinden tahliye olan tutuklu ve hükümlülerin başarıyla toplumsallaşması amacıyla, tahliye sonrası için birçok kurumun bir arada çalışmalarını destekleyen bir model olan işbirlikçi modelini önermekte ve işbirlikçi model uygulamasında birçok kurumun bir arada çalışarak çok sayıda hükümlüye daha etkili hizmetler verilebileceğini belirtmektedirler (Wormith, Althouse, Simpson, Reitzel vd., 2007). Bu nedenle eski hükümlülerin toplumsal yaşamlarının da izlenerek, toplumsal ve ekonomik sorunları ile baş edebilmelerinde (Yavuzer, 2011) hem rehber psikolojik danışmanların hem sosyal hizmet uzmanlarının hem de diğer kurumların (örneğin; akademik kurumlar, aile kurumu, toplum ruh sağlığı kurumları madde bağımlılığına yönelik tedavi ve rehabilitasyon merkezleri, hastaneler, sosyal yardım) varlığına gereksinim duyabilmektedirler

KAYNAKÇA

- Arrigo, B.A. (2000). *Introduction to Forensic Psychology: Issues and Controversies in Crime and Justice*. San Diego: Academic Press.
- Aysev, A. (1992). İntihar girişimi olan çocuklarda yaşam olayları. *Kriz Dergisi* 1(1), 17-21
- Beck, A.T. (1963). Thinking and depression. *Archives of General Psychiatry* 9, 326-333.
- Bland, R.C., Newman, S.C., Dyck, R.J., & Orn, H. (1990). Prevalence of psychiatric disorders and suicide attempts in a prison population. *Canadian Journal of Psychiatry* 35, 407-413
- Ceyhun, B., Ergin, G. & Duran, A. (1993). Krize müdahale merkezine başvuranlarda yaşam olaylarının değerlendirilmesi. *Kriz Dergisi* 1(2), 51-56
- Çuhadaroğlu, F. (1993). Adolesanlarda Depresyon ve Anksiyetenin birlikte görülmesi: Gözden geçirme. *Türk Psikiyatri Dergisi* 4(3), 183-188.

- Deaton, D., Aday, R.H. & Wahidin, A. (2009-2010). The effect of health and penal harm on aging female prisoners' views of dying in prison. *Omega: Journal of Death and Dying* 60(1), 51-70.
- Dönmezer, S. (1994). *Kriminoloji*. Beta Yayınları, (8. Baskı), İstanbul.
- Duyan, V. (2001). Sosyal desteğin tanımı, kaynakları, işlevsel boyutları, yararları. *Sağlık ve Toplum Dergisi*, 18,11.
- Fergusson, D.M., Woodward, L.J & Horwood, L.J. (2000). Risk factors and life processes associated with the onset of suicidal behavior during adolescence and early adulthood. *Psychological Medicine* 30(1), 23-39
- Gençöz, F., Vatan, S. & Lester, D. (2006). Umutsuzluk, Çaresizlik ve Talihsizlik Ölçeği'nin Türk örnekleminde güvenirlik ve geçerlik çalışması. *Kriz Dergisi*, 14 (1), 21-29.
- Kaner, S. (1992). Suçluluğu Açıklayan Yaklaşımlar. *Ankara Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi* 25(2), 473-496.
- King, R.A., Schwab-Stone, M., Flisher, A.J., Greenwald, S., Kramer, R.A., Goodman, S.H., Lahey, B.B., Shaffer, D., & Gould, M.S. (2001). Psychosocial and risk behavior correlates of youth suicide attempts and suicidal ideation. *Journal of American Academic Child Adolescence Psychiatry* 40(7), 837-46
- Kelly, T.M., Soloff, P.H., Lynch, K.G., Haas, G.L. & Mann, J.J. (2000). Recent life events, social adjustment, and suicide attempts in patients with major depression and borderline personality disorder. *Journal of Personality Disorder* 14(4), 316-26
- Korkmaz, A. ve Kocadaş, B (2006). Toplumsal sapma (sapmanın teorik temelleri). İstanbul: Doğu Kütüphanesi, Sosyoloji Dizisi.
- Malone, K.M., Oquendo, M.A., Haas, G.L., Ellis, S.P., Li, S., & Mann, J.J. (2000). Protective factors against suicidal acts in major depression: reasons for living. *American Journal Psychiatry* 157(7), 108.

- Özkürkçügil, A.Ç. (1998). Cezaevinde Yalnızlık ve Yalnızlığın Depresyonla İlişkisi. *Kriz Dergisi*, 6 (1), 21-31.
- Palabıyıköğlü, R., Azizöğlü, S., Özayar, H., & Ercan, A. (1993). İntihar girişimlerinde bulunanların aile işlevlerinin değeriendirilmesi. *Kriz Dergisi*, 1(2), 69-76
- Saatçioğlü, Ö., Türkcan, S., Işıklı, M., Uygur, N. (1996). Tutuklularda depresyon. *Düşünen Adam*, 9, 25-30.
- Verberne, T.J.P. (2001). A development model of vulnerability to suicide: Consistency with some recurrent findings. *Psychological Reports* 89, 217-226
- Wormith, J.S., Althouse R., Simpson M., Reitzel L.R., Fagan T.J., and Morgan R.D. (2007). The rehabilitation and reintegration of offenders: The current landscape and some future directions for correctional psychology. *Criminal Justice and Behavior*, 34 (7): 879-892.
- Yavuzer, H. (2011). Çocuk Ve Suç. (14. basım). Remzi Kitabevi, İstanbul.

TÜKETİCİ DAVRANIŞLARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER VE YÖNTEM ANALİZİ*

Belis Gülay ŞAHİN¹

Emel Eylül AKBALLI²

ÖZ

Özünde her marka tüketici ve üretici arasında imzalanan bir sözleşme niteliği taşır. Üreticiler bir takım vaatler sunmakta ve belirli bir bedel talebinde bulunmakta, tüketici ise ilgili yararı söz konusu bedele değer buluyorsa alışveriş gerçekleştirmektedir. Vaadin yer almadığı bir marka düşünülemez. Bu vaatlerin sunuş biçimi çeşitli uzmanlıklar isteyen teknik bir konu olmakla birlikte, duygu, duygusal yarar, hedef kitlenin belirlenmesi, fiyat politikaları ve marka gibi unsurlar işin içerisine girmektedir. Bu noktada işletmelerin hedef pazarındaki tüketicilerin karar alma tarzlarını dikkate alarak marka yaratma ve yürütme stratejileri devreye girmektedir.

Araştırmadan elde edilen bulgulara göre işletme tarafından ortaya koyulan tüketici temelli marka yönetim stratejileri ile tüketicilerin mükemmeliyetçi/yüksek kalite odaklılık, yönetiminin marka odaklılık-“fiyat=kalite” bilinci, kararsızlık, moda odaklılık, alışverişten kaçınma, düşünmeden alışveriş- dikkatsizlik ve fiyat odaklılık karar alma tarzları arasında anlamlı ilişkiler vardır.

Anahtar Kelimeler: Marka, marka yönetimi, tüketici temelli marka değeri, tüketici davranışları, tüketici karar alma tarzları.

CONSUMER BEHAVIORS OF AFFECTING FACTORS AND METHOD ANALYSIS

ABSTRACT

In fact, each brand is a signed contract between the manufacturer and the consumer. The producer has a certain amount of promise and wants a price, and if the consumer finds it worth it, the shopping takes place. It would not be a promising brand. These promises require a technical subject and expertise in the form of presentation, emotional benefits, target audience selection, price strategy, brand personality into the business. Strategies for brand creation and execution take place, taking into account the decision-making styles of consumers in the target markets of these locations.

According to the findings obtained from the research, consumer oriented brand management strategies and consumers' perfectionist / high quality orientation, management's brand orientation - "price = quality" consciousness, uncertainty, fashion orientation, shopping avoidance, shopping- carelessness and price orientation decision making There are significant relationships between styles.

Key words: Brand, brand management, consumer based brand value, consumer behavior, consumer decision making styles.

* “Kozmetik Sektörü Bağlamında; Marka, Marka Yönetimi ve Tüketici Arasındaki İlişki” başlıklı, Ağustos 2017 tarihli yayınlanmamış Yüksek Lisans tezinden uyarlanmıştır.

¹ Dr. Öğrt. Üyesi, Maltepe Üniversitesi MYO, E-posta: belisgulay@maltepe.edu.tr

² Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Öğrencisi, E-posta: eylulakballi@gmail.com

1. TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI

1.1. Tüketici Davranışlarını Etkileyen Sosyo-Kültürel Faktörler

Literatürde tüketici davranışını etkileyen faktörleri; sosyal, kültürel, demografik, durumsal ve psikolojik başlıkları altında toplanmaktadır. Sosyal faktörler olan roller, statü, referans grupları ve aile tüketici davranışlarının oluşmasında büyük rol oynamaktadır (Sümer, 2007: 63).

1.1.1. Kültür

Literatürde farklı tanımları mevcut bulunan kültür; bir toplumun üyelerinin ayırıcı karakteristikleri olan bütünleşik öğrenilmiş davranış tarzları sistemidir. Bu, bir grubun söylediği ve yaptığı ile söylemediği ve yapmadığı her şeyi içerir (Tek, 1997: 217). Kültür, bir kişinin davranışlarının en temel sebebidir. Çünkü kişi çocukluktan itibaren bir toplum içinde büyür ve bu süreçte davranışları, algıları ve temel değer yargıları o toplumun kültürüyle şekillenir. Kişinin, satın alma davranışında bulunurken, farklı davranışta bulunup yadırganmamak için toplumda alışlagelmiş inançların, değer yargılarının etkisinde kalması şarttır değildir.

Her toplumun kültürü iki türlü öğeden oluşmaktadır. Bunlardan birincisi maddi öğelerdir. Maddi öğeler toplumun gelişim sürecindeki teknolojik ilerlemesini ve üretime yönelik teknik becerilerini ifade etmektedir. İkinci öğe olan manevi öğeler ise toplum yaşamına düzen veren değer, inanç, yasa, gelenek, görenek ve ahlak kurallarından oluşmaktadır (Yaraş, 1998: 13). Bu açıdan bakıldığında kültür, tüketici davranışlarını etkileyen faktörlerin birçoğunu kapsamaktadır. Kişinin algılama süreci, öğrenme süreci, inanç ve tutumları, kişiliği; içinde yaşadığı toplumdan, bilhassa o toplumun kültüründen etkilenmektedir. Kültür, bir toplumun kişiliği olarak da düşünülebilir. Nasıl ki bireyin kişiliği onu diğerlerinden ayırt ediyorsa, kültür de ait olduğu toplumu özel kılar. Bu kendine has yapı kuşaktan kuşağa aktararak varlığını devam ettirmektedir (Çakır, 2006: 61).

Tüketicilerin tüketim alışkanlıkları kültürel değerlere göre şekillenir. Mesela, Türkiye’de kahvaltıda çay tüketimi kültürel bir değerdir, bazı Avrupa ülkelerinde ise kahve tüketimi önemlidir. Bayramlarda çocuklara bayramlık almak, nişan bohçası hazırlamak, sünnet düğünü vb gelenekler yine kültürel tüketime örnektir. Bir diğer örnek ise Amerika otomobil

piyasasında düşük hacimli motorların yerine otomobillerde büyük hacimli motorların tercih edilmesidir. Dolayısı ile insanın hayatının sonuna kadar tüketim alışkanlıklarını ve satın alma kararlarını etkileyen en önemli etmenlerden birisinin, bağlı olunan toplum kültürü olduğu söylenebilir. Beatty, Holloway ve Wang (2007: 1126) ergenlerin etkisini kültür konusunu göz önüne alarak incelemiştir. Çin ve Amerikan kültürlerini ve alışkanlıklarını göz önünde bulundurarak, her iki ülkeden topladıkları örneklerle yaptıkları araştırmada, iki ülke arasında farklılıkları ortaya çıkarmışlardır. Ancak kültürleri ve aile yapıları farklı olmasına rağmen, bu iki ülke arasında gözle görülür bir farklılığa ulaşamamıştır. Her iki ülkede de ergenlerin aile satın alma kararına olan etkileri aynı boyuttadır.

1.1.2. Alt Kültür

Alt kültürler; benzer durumlarda benzer yaşam deneyimleri geçirmiş kişilerin oluşturduğu ortak değerler sistemi olarak tanımlanır (Karafakıoğlu, 2006: 98). Alt kültürlerin ortaya çıkış sebebi, nüfusun artması ve kültürün homojen yapısının bozulmasıdır. Homojen yapının bozulmasıyla; bölgesel, dinsel, ırksal vb. boyutta ortak nitelikler gösteren gruplar alt kültürleri oluşturmaktadır (Mucuk, 2009: 82).

Bütün dünya ülkelerinde olduğu gibi Türkiye’de de etnik yapı, dini inanç farklılıkları gibi farklı etkenlerden dolayı oluşan çeşitli alt kültürler bulunmaktadır. Kültür gibi alt kültür de tüketicilerin satın alma davranışlarını etkileyen çok önemli etkenlerden bir tanesidir. Bazı alt kültürlerdeki tüketiciler, başka kültürlere özenip bu kültürdeki insanların tüketim kalıplarına uymaya çabalarken, bazıları da o kültürdeki tüketim kalıplarından uzaklaşmaya çalışıp farklı mallara eğilim gösterebilirler (İslamoğlu, 2006: 97).

Almanya’daki Müslüman insanların domuz etini tüketmekten kaçınması ya da Amerika’da ki siyah ırkın beyaz ırka göre farklı giyim ve müzik tarzına sahip olması farklı alt kültüre örnektir. Kültürlerin benzer tüketim davranışları gösteren alt gruplara ayrılması pazarlamacıların işini kolaylaştırmaktadır. Hedef pazar olarak belirlediği alt kültüre en uygun pazarlama karmasını geliştirebilen ve pazar bölümünü satın almaya yönlendirebilen işletmelerin daha başarılı olması muhtemeldir.

Ramanjeet Singh (2012: 161) yılında Hindistan’da yaşayan çocukların aile satın alma davranışına olan etkilerini ve rollerini incelemiştir. 5-14 yaşlarında 800 çocuğu örneğine katan Singh, Punjab and Chandigarh adlı iki ayrı şehirde ve bu şehirlere ait ilçelerde

araştırmasını yürütmüştür. Hedef ürün olarak giysi, ayakkabı, çikolata, atıştırmalık, bilgisayar oyunu, teknolojik aletler, sağlık içecekleri ve bisikleti seçmiştir. En yüksek etkinin ise kıyafetler ve teknolojik eşyalar üzerine olduğu bulgusuna ulaşmıştır (Aktaran: Aymankuy ve Ceylan, 2013: 115).

1.1.3. Sosyal Sınıf

Yaşadıkları hayat tarzı, gelir düzeyleri, toplumda gördükleri saygı itibari ile birbirlerinden ayrılan geniş insan kümelerine sosyal sınıf denir. Sosyal sınıflar arasında kesin sınırlar yoktur; kişiler üst sınıfa geçebilir veya alt sınıfa düşebilirler (Mucuk, 2009: 51). Genel olarak sosyal sınıf, toplumu meydana getiren nüfusun gelir, meslek, eğitim vb. faktörler bakımından hiyerarşik sıralanmasını ifade eden bir kavramdır. Tüketici davranışları açısından sosyal sınıf üç temel konuda belirleyicidir. Bunlar tüketicilerin harcama eğilimleri, tüketim yapıları ve tasarruf eğilimleridir. Aynı sosyal sınıfa mensup tüketicilerin tüketim ve satın alma alışkanlıkları birbirine benzerken, harcama ve tasarruf eğilimleri de benzer özellikler göstermektedir (Karabulut, 1981:74).

1.1.4. Referans Grupları

Referans grubu, tüketicinin tutumlarını, fikirlerini ve değer yargılarını etkileyen herhangi bir insan topluluğudur (Eski, 2008: 36). Referans grubu, kişinin değerlendirme, tutum ve davranış geliştirme süreci üzerinde yönlendirici etkisi olan gerçek veya hayali kişi ve gruplardır (Mucuk, 2009: 83). Referans grupları küçük tüketici gruplarıdır. Burada kişi gruba üye olmayabilir. Ancak o grubun üyesiymiş gibi hareket eder, davranış gösterir. Örneğin birçok erkek çocuğu iyi bir futbol oyuncusu veya astronot olmayı; kız çocukları da yıldız olmayı arzu ederler (Tokol, 1996: 17).

Referans grupları kişiyi kimi zaman yeni bir davranışa kimi zaman yeni bir hayat tarzına yönlendirmektedir. Ayrıca referans grupları, kişilerin tutumlarını, benliğini, ürün marka tercihlerini şekillendirmektedir. Pazarlamacılar referans grubunun tüketici üzerindeki etkisini iyi analiz eder ve bundan faydalanmaya çabalar (Kotler, 2000:165).

1.1.5. Aile

Aile, üyeleri arasındaki etkileşimin en yoğun olduğu gruptur. Aile; evlilik bağı ile başlayan, akrabalık ve sosyal bağlar ile birbirlerine bağlanan, farklı rollere sahip, birbirlerini etkileyen,

genellikle aynı evde yaşayan bireylerden oluşan, hem kazanan hem de tüketen bir birimdir (Günindi ve Giren, 2011: 351). Kişinin ailesi ve yakın çevresi, davranış yapısında büyük rol oynar. Ailede edinilen alışkanlıklar, aile üyelerinin şu andaki ve ilerdeki davranışlarını etkiler. Çoğu zaman aile üyelerinden erkek malın fonksiyonel özellikleriyle kadın da görünüşüyle ilgilenir. Çocukların rolleri ise yaşları büyüdükçe değişim göstermektedir (Tokol, 1996: 24).

İnsanlar yaşlandıkça ürün tercihleri ve aktiviteleri değişmektedir. Literatürde aile konusu ile alakalı Davis ve Benny (1974:51) eşlerin, ailede satın alma sürecine etkilerini incelemiş, satın alma sürecini; problemin tanımlanması, bilgi edinme ve son kararın alınması olarak 3 farklı süreç olarak ele almıştır. Çalışmanın sonucunda ise eşler arasındaki etkinin alınan ürüne ya da hizmete göre değişim gösterdiği ancak aile gezisi, fast food yiyecek gibi ürün ve hizmetlerde anne ve çocuğun etkisinin büyük olduğu görülmüştür.

Wilkie (1975: 225) çalışmasında bu üç aşamanın sonuna 4. fiil olan satın alma fiilini de eklemiş ve satın alma karar sürecini fiili olarak gerçekleştirilmesini incelemiştir. Aile satın alma davranışında eşlerin rolünü karşılaştıran Wilkes, eşlerin verdiği cevaplar arasında düşük korelasyon bulmuştur ve çalışmanın sonucunda aile satın alma kararının, karar verme sürecinin üzerinde bir aşamada ele alınması ve araştırılması gerektiği gerçeğine ulaşmıştır.

1975 yılına kadar yapılan araştırmalarda satın alma davranışı üzerinde çocuğun etkisine çok fazla ilgi gösterilmediği görülmektedir. Ancak bu boşluğu fark eden Foxman, Tansuhaj ve Ekstrom (1989: 482) çalışmalarında anne, baba ve çocuğu üçlü olarak ele almış, çocuğun satın alma davranışı üzerinde özellikle kendi kullanacağı ürünlerde (giyecek, dergi, bisiklet, atıştırılmalık vb.) etkisinin mobilya, ev bilgisayar, kablolu tv gibi ürünlere nazaran daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmıştır.

1.2. Tüketici Davranışlarını Etkileyen Demografik Faktörler

1.2.1. Yaş

Yaşla birlikte bireylerin; sosyal, fiziksel, ekonomik ve psikolojik özellikleri de değişmektedir (Çakmak, 2004: 47). Örnek vermek gerekirse; 15-20 yaş grubu cd, kıyafet vb. malları talep ederken, mesleğe yeni atılan ve aile kuranlardan oluşan 25-30 yaş grubunun ev eşyaları talebi daha yoğundur (Köseoğlu, 2002: 56). Bir yaş grubu tarafından tercih edilen ürün, bir diğeri tarafından hiç kullanılmıyor olabilir. Bu nedenle işletmeler yaş grubunu, pazar bölümlenmede

bir değişken olarak alıp; ilgilendikleri pazar bölümüne uygun ürün, fiyat, dağıtım ve tutundurma faaliyeti ile tüketicileri arzu edilen davranışa yani satın almaya yönlendirebilirler (Çakır, 2006:72).

Martensen ve Gronholdt (2008: 9), 5-13 yaş arasındaki çocukların satın alma davranışı üzerine etkilerini araştırdıkları makalelerinde, 14 farklı ürün kategorisinde, 779 kişiye anket uygulanmıştır. Aile kararlarına olan etkinin, çocukların ve ergenlerin yaşlarına göre değişiklik gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Yaşça büyük olan çocukların, daha küçük çocuklara nazaran, alınan kararlara etkilerinin daha çok olduğu gözlenmiştir.

1.2.2. Meslek

Bireylerin meslekleri doğrultusunda satın alma eylemine girişmeleri bir bağlamda yaptıkları işin yanı sıra elde ettikleri gelir ile de ilgilidir. İnşaatçı çalışan bir işçi restoranlara gitmektense yiyeceğini yanına alıp çalıştığı mekânda yiyeceği için bir yemek kabı satın alma eylemi gerçekleştirecektir, ancak bir holding sahibi öğle yemeğini iş yerinden çok farklı bir yerde lüks bir restoranda yiyebilir ve böyle bir ürün satın alma ihtiyacı hissetmez (Cömert ve Durmaz, 2006: 354).

1.2.3. Cinsiyet

Cinsiyetin, hem satın alma kararında hem de ürün ve marka seçiminde önemli bir rolü bulunmaktadır. Günümüzde kadınların ve erkeklerin toplumdaki yeri ve davranışları değişim göstermektedir. Artık erkekler de kadınlar gibi daha fazla market alışverişi yapmaktadır ve hatta marka duyarlılığına bile sahiptirler. Batılı ülkelerde evde çocuklarıyla daha çok vakit geçiren ve ev işleriyle meşgul olan erkeklerin sayısının artması, cinsiyetle ilgili karışıklığı daha da artırmaktadır. Bu nedenle sadece kadınları hedef alan reklamlardan ziyade, toplumsal yararı öne çıkaran ve erkekleri hedef alan reklamlar yapılmaya başlanmıştır.

Literatürde cinsiyet faktörü ile yapılan bir diğer araştırmada, satın alma kararı sürecinin üç aşamasını; satın alma sürecinin başlatılması, araştırma ve değerlendirme ve son kararın alınması olarak tanımlayan Belch (2002: 112) ise aile satın alma sürecine farklı bir boyut kazandırmıştır. 458 kadın ve erkek üzerinde yapılan araştırmada kadın tüketicinin erkek tüketiciden daha etkili olduğu sonucuna varılmıştır. Beatty ve Talpade (1994: 332), Foxman'ın 1989'da yaptığı çalışmayı genişletmişlerdir. Ergen etkisinin cinsiyete dayalı

farklılıklarını incelemişler ve de sistematik bir araştırma yapmak adına bütünleştirici bir model kullanmışlardır. 429 öğrenciyle yapılan anketler sonunda ailenin çalışma statüsü bakımından farklılıkları, ergenin kararlara dâhil olmasını ya da olmamasını doğrudan etkilemektedir. Cinsiyet açısından kurulan hipotezde ise; anne-oğul ile anne-kız ilişkisi araştırılmış, fakat önemli bir fark olmadığı bulgusuna ulaşılmıştır.

1.2.4. Çevre Duyarlılığı

Tüketiciler ihtiyaçlarını giderecek ürünlere yönelirken, bu ürünlerin çevreyle olan uyumlarını göz önüne almaya ve tüketim alışkanlıklarını bu doğrultuda şekillendirmeye başlamışlardır. Birey olarak tüketiciler, çevre için daha az kirlilik yaratan, geri dönüştürülebilir, yenilenebilir kaynakların üretimde daha fazla kullanımını talep etmektedirler (Erbaşlar, 2008: 86). Günümüzde tüketici pazarlarında çevre dostu ürünlere ilişkin talep artmış ve bu pazar büyüme trendi içerisine girmiştir.

1.2.5. Yaşam Tarzı

Yaşam tarzının, bireylerin yaşadıkları yeri, yaptıklarını, yediklerini yani günlük yaşantılarının neredeyse her kısmını kapsayan oldukça geniş bir tanımı vardır. Kişilerin ilgi alanlarını, fikir ve düşüncelerini yansıtan yaşam tarzı, boş vakitlerde yapılan faaliyetleri de içermektedir (Engel, Blackwell ve Miniard, 1995: 449). Bireyin yaşam tarzı öğrenme yoluyla oluşmaktadır. Bireyin yaşam tarzını etkileyen faktörler kültür, sosyal sınıf, referans ve arkadaş grupları olarak sayılabilir (Sarıkaya, 2004: 64).

Bireyin doğuştan gelen ve yaşadığı çevrede öğrendiği davranışsal özellikleri, onun vaktini ve başta geliri olmak üzere bütün kaynaklarını nasıl kullanacağını büyük ölçüde belirlemektedir. Tüketici karakteri, psikolojik özellikleri, sosyal sınıfı, statüsü, mesleği ve geliri gibi faktörler doğrultusunda kendine özgü bir yaşam şekli oluşturur. En çok kullanılan ve bilinen yaşam tarzı ölçme yöntemi de Değerler ve Yaşam Tarzları (VALS)'dir (Erciş, Ünal ve Can, 2007: 5). 1980 senesinde, Stanford Araştırma Enstitüsü araştırmacıları Mitchell ve Spengler tarafından geliştirilen VALS araştırması için, 800 soruluk anket hazırlanmıştır. Bu anket formunda tüketicilerin demografik özellikleri, faaliyetleri, finansal durumları ve ürün tüketim tarzları ölçülmektedir. 18 yaşından büyük, Amerika Birleşik Devletlerinde yaşayan 1600 kişiye uygulanan anket ile VALS yaşam tarzı yönteminin temeli atılmıştır. Pazarlamacılar gerekli ölçümler yapıldıktan sonra, yaşam tarzına bağlı olarak kişinin tüketiminin ve tercihlerinin

farklılık göstereceğini görmüş ve buna göre pazar bölümlendirmesi yapmıştır. Literatürde Kaur ve Singh (2006: 8) çocukların aile satın alma kararlarına olan etkilerini ve yaşam tarzının ortaya çıkardığı farklılıkları incelemiş ve çocukların kahvaltılık gevrek, dışarıda yemek, market alışverişi, dayanıklı tüketim malları gibi ürün grubu satın alımları ile ilgili olduğu saptanmıştır. Schaninger ve Putrevu (2006:3), pazarlamada farklılık yaratmak için sosyal sınıf, normlar, değerler, yaşam tarzları ve rol modellerinin önemini ele almıştır. Bu araştırma; yaş, eğitim, gelir, meslek gibi demografik özelliklerin etkilerini incelemiştir. Araştırma için 444 aile ile görüşülmüş ve anketler yapılmıştır. Fast food ürünler, restoran seçimi ve market alışverişi gibi konularda çocuklarının etkisinin daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

1.2.6. Ekonomik Özellikler

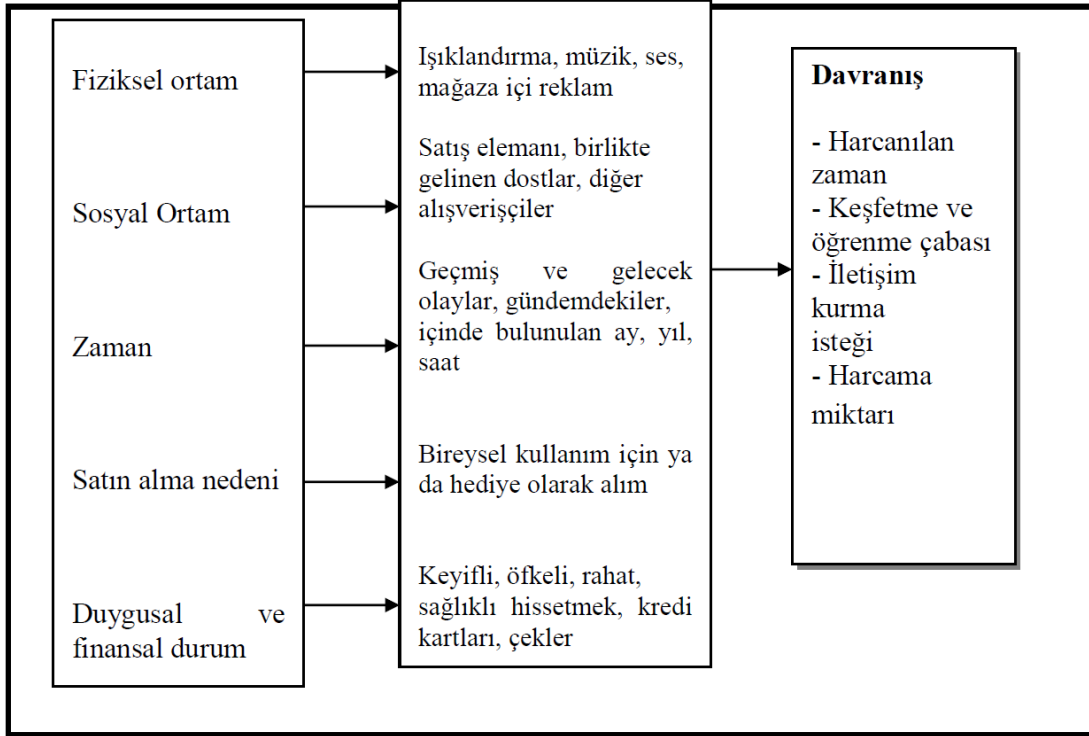
Kişilerin gelirleri arttığında genellikle birçok malın talebi artar ve gelir esnekliği pozitif olur. Bu durumdaki mallara normal mal denir. Örneğin et, otomobil normal mallardır. Bazı mallar için durum tersine de olabilir. Yani gelir arttığı zaman bu mallara olan talep azalır. Bu durumda gelir esnekliği negatiftir. Bu mallara ise düşük mal adı verilir. Örneğin gelir düzeyi yükselen halk reçel yerine bal, mercimeğin yerine ise eti ikame edecektir.

Aymankuy ve Ceylan (2013: 114), ailelerin turistik ürün satın alma sürecinde çocukların etkisini inceledikleri araştırmalarında anne ve babanın çalıştığı ailelerde tatil satın alma karar sürecinde eşlerin etkisinin ortak olduğu sonucuna varırken, tek bir eşin çalıştığı ailelerde babanın daha etkili olduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca 13 yaş ve üzeri yaş grubundaki çocuklar tatil satın alma karar sürecinde aktif rol oynarken, 13 yaş altı çocukların etkilerinin daha sınırlı olduğu bulgularına ulaşılmıştır.

1.3. Tüketici Davranışlarını Etkileyen Durumsal Faktörler

Durumsal faktörler, tüketicinin satın alma kararını verdiği sırada var olan durumlardır. Bazen satın alma kararı ani olarak ortaya çıkan bir durumdan da kaynaklanabilir. Hastalanan bir yakınını ziyaret için kişinin başka bir şehre gitmek üzere tren veya otobüs bileti satın alması buna örnek olabilir. Otomobil almayı düşünen bireyin, çalıştığı kurumdaki özel sebepler nedeniyle işini kaybetmesi, bu konudaki kararından vazgeçmesine; maaşında artış olması ise düşündüğünden daha iyi marka veya model bir araba alma kararı vermesine yol açabilir. Bir alışveriş merkezinde herhangi bir ürünü satın alma amacıyla bulunmasa bile durumsal

faktörlerin etkisiyle satın alma eylemi gerçekleştirebilir (Mucuk, 2009: 49). Şekil 5'te durumsal faktörler şekil yardımıyla gösterilmiş ve açıklamalarına yer verilmiştir.



Şekil 1. Durumsal Faktörler

Kaynak: Odabaşı ve Barış (2007: 334)

1.3.1. Fiziksel ve Sosyal Ortam

Tüketici satın alma davranışında bulunurken etrafındaki kişilerden etkilenebilir. Bu kişiler satış görevlileri, diğer alışveriş yapan insanlar ya da eşlik eden arkadaşları olabilir.

Amir Ishaque (2014:165), 125 Pakistanlı aile ile yaptığı araştırmasında artık satın almanın tüm süreçlerinde çocukların başrolde oldukları gerçeğine ulaşılmıştır. 1960'lı yıllardan bugüne değişen aile yapısı ile çocukların aile içinde artan önemini vurgulayan Ishaque, artık çocukların pazarlama faaliyetlerinde sahip oldukları gücün farkında olduğunu belirtmiştir. Fiziksel ve sosyal ortamın tüketime büyük etkisi olduğunu vurgulayan Ishaque, yerel marketlerin dahi çocukları direk olarak hedef aldıkları pazarlama faaliyetlerine girişmeleri gerektiğini belirtmiştir.

1.3.2. Zaman

Zaman, faktörü tüketicilerin satın alma kararlarını etkileyebilmektedir. Örneğin, ürün mevsimlik ise pazarlama çabaları ona göre geliştirilmelidir. Bu nedenle pazarlamacılar zamanla ilgili üç soruya cevap vermeleri gerekmektedir (Tek, 1997: 224).

- Alımlar mevsim, hafta, gün ve saatlere göre nasıl etkilenmektedir?
- Geçmiş ve şimdiki olaylar satın alma kararında ne gibi etkiler yapmaktadır?
- Tüketicinin satın alımda bulunmak ve ürünü tüketmek için ne kadar zamanı vardır?

1.3.3. Satın Alma Nedeni

Tüketicinin ürünü veya hizmeti hangi amaçla aldığı önemlidir. Mesela, tüketici bir ürünü armağan olarak alırken farklı, kendisine alırken farklı seçim yapmaktadır (Tek, 1997: 224). Çakır'ın (2006: 161) satın alma kararlarında çocukların rolleri araştırmasında, Karabük şehir merkezinde 9-11 yaş grubunda devlet ve özel okullarda eğitim gören 590 ilköğretim öğrencisi ile anket çalışması yapmış ve çocukların, ürünlerle ve firmaların pazarlama mesajlarıyla ilgi düzeylerini ortaya çıkarmaya çalışmıştır. Araştırma sonunda satın alma nedeni spor yapmak olan çocukların kıyafet ve spor malzemeleri üzerinde etkilerinin daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

1.3.4. Duygusal ve Finansal Durum

Kişinin alışveriş anındaki duygusal hali, bilginin izlenmesini, alışveriş sürecini ve tüketim davranışlarını etkileyebilir. Tüketici hasta iken veya fazla zamanının olmadığı durumlarda alacağı ürün için fazla zaman harcamak istemeyebilir. Benzer şekilde ay sonu geldiğinde bireyler daha az ve dikkatli harcamaya yönelmektedir (Odabaşı ve Barış, 2007: 335).

Wut ve Chou (2009: 151), Hong Kong'ta yaşayan çocukların aile satın alma davranışına olan etkilerini incelemiştir. 336 aile üyesi ile araştırmasını tamamlayan Ming, çocukların özellikler satın alma finalinde yani satın alma kararının verilmesi evresinde etkili olduklarını ve bu etkinin ailenin finansal durumuna göre değişim gösterdiğini ortaya koymuştur.

1.4. Tüketici Davranışlarını Etkileyen Psikolojik Faktörler

1.4.1. Motivasyon (Güdülenme)

Bir ihtiyacının farkına varan tüketici, bunu gidermenin yollarını aramaya başlayacak, yani harekete geçecektir. İnsanın hareketlerinin yönlerini belirleyen, düşünceler, umutlar, inançlar, arzu, ihtiyaç ve korkulara güdü denir (Çeltek, 2004: 6). Bir insanı belirli bir amaç için harekete geçiren güce ise güdüleme denir. Güdülenme zihinsel olarak nereye gideceğimize, neler yapacağımıza ve nasıl bir yaşam elde edeceğimize karar vermek ve kavramaktır. Tüketicilerde de satın alma davranışında güdülenmenin etkisi büyüktür (Reid, 2008:9).

1.4.2. Öğrenme

Öğrenme deneyimlerin neden olduğu bir davranış değişikliğidir (Solomon, 1996:137). Öğrenme, ancak tekrar edilerek gerçekleşir. Öğrenme süresi boyunca elde edilen tüketim bilgileri ve deneyimleri satın alma davranışına yönünü belirlemektedir. Kişinin kendisine ya da çevresine ilişkin tutumları ve yargıları tecrübelerden yararlanır ki bu da öğrenmenin sonucudur (Tavşancı, 1991:21).

1.4.3. Algılama

Algılama, en genel anlamıyla, duyumları ve bilgileri seçmesi, kavraması ve yorumlaması sürecidir. Aynı zamanda bireylerin iç ve dış dünyalarından haberdar olmaları ve yargıda bulunmalarınıdır (Paksoy, 1996: 32). Herhangi bir uyarıcının, bireyin beş duyu organının ve sezgilerinin yardımı ile anlaşılması, tanınması, tanımlanması ve açıklanması demektir. Başka bir deyişle, kişilerin dışarıdan gelen uyarıcıları, kendileri için anlamlı bir şekilde yorumlamalarıdır (Karafakıoğlu, 2006: 92). Algılama sadece duylara bağlı fizyolojik bir süreç değildir. Bireyin eğitim düzeyi ve beklentileri, geçmiş deneyimleri, öğrenme süreci ve çevresi de önem taşımaktadır. Algılama yalnız uyarana değil, o uyarana sarmalayan çevreye ve kişinin o andaki koşullarına bağlıdır (Özer, 2009: 3). Tüketicilerin marka ve marka fonksiyonlarını algılama şekilleri işletmeler açısından büyük önem taşır. Bir ürün ne kendiliğinden var olmakta ne de kendiliğinden kişisel bir anlam kazanmaktadır. Pazarlama açısından bir ürün tüketici onun bir ihtiyacı karşılayacağını algıladığında var olmaktadır.

Goodrich ve Mangleburg (2010: 1335), ebeveynlerin ve akranların ergen etkisini algılayışlarını incelemişlerdir. Bu konuyu sosyal güç teorisini açıklayarak ele alan

araştırmacılar uzman güç, meşru güç, ödüllendirme gücü, benzeşim gücü ve zorlayıcı güç kavramlarını açıklamış ve ergenler ile akranları arasında kurdukları ilişkiyi, güç ilişkisi üzerinden anlatarak, satın alma etkisinin nasıl algılandığını açıklamışlardır. 175 öğrenci üzerinde yapılan anketlerle konu incelenmiş ve ürün çeşidine göre algının ve etkinin değiştiği sonucuna varılmıştır.

1.4.4. Kişilik

Bir bireyi diğerlerinden ayıran tüm düşünce, duygu ve davranış özelliklerine kişilik denir. Bireyin alışkanlıkları, algılamaları, tarzları, olaylara ve çevreye bakış açıları ayırt edici özellikleridir (Sheth ve Howard, 1969:350). Her insanın satın alım kararını etkileyen kendine özgü bir kişiliği vardır. Örneğin öz güven, asabiyet, boyun eğme vb. gibi belirli bazı kişilik tipleri ile ürün ve markalar arasında güçlü bağlantılar olması durumunda kişilik, tüketici davranışını anlamaya yardımcı olmaktadır (Tek, 1997:105). Malene Gram (2008:271), çocukların anne ve babalarının satın alma davranışlarını ölçmek amacıyla farklı kişilik ve kültürlere sahip 200 Danimarkalı ve 200 Alman çocuğu ankete tabi tutmuştur. Aynı zamanda 800 Danimarkalı ve 1200 Alman çocukla da telefon görüşmesi yaparak veri toplamıştır. Araştırmaları sonunda kişilik özelliklerine göre çocukların aileler üzerinde etkisinin farklı olduğu sonucuna ulaşmıştır.

1.4.5. Tutum ve İnançlar

İnançlar, bireylerin herhangi bir şey hakkında sahip oldukları tamamlayıcı düşüncelerdir. Tutum ise, bireylerin nesne ya da ortamlara olan olumlu ya da olumsuz bir şekilde tepkide bulunma şekilleridir. Tutum ve inançlar bireylerin satın alma kararları ile doğrudan etkilidir (Odabaşı ve Barış, 2007: 158). Toplumdaki bireylerin inançlarının benzerliği ölçüsünde yaygın ve güçlü bir kültür ortaya çıkar. İnançlar aynı zamanda kültürün sürekliliğini de sağlamaktadır. Tutumlar ise, bireye ait olma, gözlenebilen bir davranış değil davranışa hazırlayıcı bir eğilim olma, birey için anlam taşıyan, bireyin farkında olduğu herhangi bir objeye ilgili olma gibi özellikler göstermektedir. Mesela, Hindistan'da yaşayan bir bireyin işlettiği restoranda inek eti satması olanaksızdır (Solomon, 1996: 269).

Değerler ise kurallardır, kişi veya toplum için doğru olduğuna inanılanı içerir. Toplumlari birbirinden ayıran en önemli özelliklerden biri farklı değer sistemleridir (Ataman, 2001: 503). Kültürel değerler yaşam şekli ve davranışlarla ilişkilidir. Toplum kişilerin temel değerlerini,

davranışlarını, sınırlarını, çeşitli durumlara karşı alacakları tavırları şekillendirmektedir. Örneğin, Japonya ataerkil bir topluma sahiptir ve kadınlar erkeklere karşı her zaman çok saygılı davranmaktadır. Metro, otobüs gibi toplu taşıma araçlarında yaşlı kadınların ayağa kalkıp yerlerini genç bile olsa erkeklere vermeleri, batı toplumlarında yetmişmiş kişilere çok ters gelebilmektedir.

2. KURAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmanın amacı, uluslararası bir kozmetik işletmesinin marka yönetim stratejilerinin Türkiye tüketicilerinin karar alma tarzları üzerindeki etkisinin ortaya koyulmasıdır. Araştırma kapsamında öncelikli olarak işletmeye yönelik tüketici temelli marka yönetimine ait kalite, reklam, farkındalık ve fiyatlandırma düzeylerinin ölçülmesi hedeflenmektedir. Bununla birlikte tüketicilerin satın alma işleminde ortaya koydukları karar alma tarzlarının belirlenmesi araştırmanın bir diğer hedefidir. Araştırma çıktılarına bağlı olarak, tüketicilerin ilgili uluslararası kozmetik işletmesine yönelik satın alma davranışına yön veren karar alma tarzları üzerindeki marka yönetim stratejilerinin ortaya koyulması sayesinde, işletmelerin markalaşma stratejilerine yön verici öneriler sunulacağı düşünülmektedir. Bununla birlikte, tüketici karar alma tarzları ile ilgili çıktıların hem Türkiye pazarında yer almak isteyen uluslararası işletmeler hem de ulusal işletmeler için pazarlama politikaları üretiminde yol gösterici olacağı düşünüldüğünden çalışma önem teşkil etmektedir.

2.2. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini ilgili kozmetik markasının İstanbul ilindeki 18 yaş üstü tüm tüketicileri oluşturmaktadır. Tüketicilerin sayısı ile ilgili net bir bilgiye ulaşılamadığından amaçlı örnekleme yöntemine gidilerek, evren içerisinde 433 kişi araştırma örnekleme olarak seçilmiştir. Örnekleme ilişkin bazı özellikler Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1: Örnekleme İlişkin Bazı Özellikler

	F rekans	Y üzde
Cinsiyet		
Kadın	271	62,6
Erkek	162	37,4
Yaş		
18-25	51	11,8
26-35	244	56,4
36-45	81	18,7
46 ve üzeri	57	13,2
Eğitim düzeyi		
Lise	5	1,1
Ön Lisans	4	0,9
Lisans	2	0,5
Lisansüstü	33	7,6
	04	0,9
Medeni durum		
Evli	43	9,9
Bekâr	1	0,2
	90	20,7
Gelir düzeyi		
3000 TL ve altı	1	0,2
3001-5000 TL	40	9,2
5001 TL ve üstü	1	0,2
	47	10,9
	1	0,2
	46	10,7
Evde yaşayan kişi sayısı		
1	6	1,4
2	0	0,0
3	19	4,4
4 ve üzeri	1	0,2
	25	5,8
	1	0,2
	29	6,7

Katılımcıların çoğunluğu kadınlardan oluşmaktadır. Kadınlar, tüm katılımcıların %62,6'sını (271) oluşturmaktayken erkekler, %37,4'ünü (162) oluşturmaktadır.

Katılımcıların %11,8'inin (51) yer aldığı yaş grubu 18-25, %56,4'ünün (244) yer aldığı yaş grubu 26-35, %18,7'sinin (81) yer aldığı yaş grubu 36-45, %13,2'sinin (57) yer aldığı yaş grubu 46 ve üzeri yaş grubudur.

Katılımcıların %12,5'i (54) lise, %9,7'si (42) ön lisans, %53,8'i (233) lisans, %24'ü (104) lisansüstü eğitimi almıştır.

Katılımcıların çoğunluğunun medeni hali evlidir. Evliler, tüm katılımcıların %56,1'ini (243) oluşturmaktayken bekârlar, %43,9'unu (190) oluşturmaktadır.

Katılımcıların %32,3'ünün (140) aylık gelirinin 3000 TL ve altı, %33,9'unun (147) 3001-5000 TL, %33,7'sinin (146) 5001 TL ve üzeri belirtilmiştir.

Katılımcıların %13,9'u (60) evinde tek yaşamaktadır. %27,5'inin (119) evinde kendisi dâhil iki kişi yaşamakta, %28,9'unun (125) evinde kendisi dâhil üç kişi yaşamakta, %29,8'inin (129) evinde kendisi dâhil dört ve üzeri sayıda kişi yaşamaktadır.

2.3. Veri Toplama Araçları

Araştırma verilerinin toplanmasında anket formu kullanılmıştır. İlgili form 3 ana bölümden meydana gelmekte olup, bölümlere ilişkin bilgiler alt başlıklar halinde sunulmuştur.

2.3.1. Tüketici Temelli Marka Değeri Ölçeği

Anket formunun ilk bölümünde marka yönetim stratejilerinin tüketicilere yansımaları belirlemek için Tüketici Temelli Marka Değeri Ölçeği'nin 4 boyutu kullanılmıştır. 5'li likert tipte olan ölçek Bilgili ve arkadaşları (2008) tarafından geliştirilmiş olup, toplam 19 sorudan oluşmaktadır. Bilgili ve arkadaşları (2008) tarafından yapılan geliştirme çalışmasında ölçeğin faktörlerinin Cornbach Alfa katsayıları 0,72 ile 0,92 arasında bulunmuştur.

Bu araştırma çerçevesinde öncelikli olarak ölçeğin tümüne güvenilirlik analizi uygulanmıştır. Analiz çerçevesinde Cronbach Alfa değeri 0,845 olarak hesaplanmış ve hiçbir sorunun bu güvenilirlik yapısını bozmadığı belirlenmiştir. Bu bulguya dayanarak ölçeğin yüksek güvenilirliğe sahip olduğu görülmüş ve herhangi bir soru çıkarmadan faktör analizine geçilmiştir.

Yapılan ilk faktör analizinde ölçeğin 5 faktörlü yapıya ayrıştığı ve bu hali ile toplam varyansın %66,4'ünü açıkladığı belirlenmiştir. Ancak ölçekteki 15 numaralı maddenin tek başına faktör oluşturduğu görülmüş ve soru analizler dışına itilerek faktör analizi tekrarlanmıştır. Elde edilen bulgular tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 1: Tüketici Temelli Marka Değeri Ölçeği Faktör Analizi

Madde No	Faktörler			Güvenirlilik
	Algılanan Kalite	Reklam	Marka Farkındalığı	
v12	,848			0,856
v8	,789			
v9	,771			
v14	,750			
v11		,812		0,811
v10		,750		
v6		,700		
v5		,655		
v7		,578		
v4		,539		
v13		,505		
v18			,831	0,787
v17			,728	
v19			,678	
v16			,593	
v3				0,621
v1			,794	
v2			,604	
			,582	

KMO=0.807; ki-kare=3680,664; df=153; p=0,00; Toplam Açıklanan Varyans=%63.500

Faktör analizi neticesinde oluşan dört faktörlü yapıda birinci faktör “Algılanan kalite”, ikinci faktör “Reklam”, üçüncü faktör “Marka Farkındalığı” ve dördüncü faktör “Fiyatlandırma” olarak isimlendirilmiştir. Ölçeğin dört faktörlü yapısı toplam varyansın %64’ünü açıklamaktadır. Bununla birlikte ölçeğin dört faktörü için yapılan güvenirlik analizi faktörlerin güvenilir olduğunu göstermektedir.

2.3.2. Tüketici Karar Verme Tarzları Ölçeği

Ölçek Dursun ve arkadaşları tarafından 2013 yılında geliştirilmiştir. Ölçeğin orijinali 5’li likert tipte oluo, 22 soru ve 9 faktörden oluşmaktadır. Faktörlerin Cronbach Alfa katsayıları 0,53 ile 0,82 arasında değişmektedir.

Bu araştırma çerçevesinde öncelikli olarak ölçeğin tümüne güvenirlik analizi uygulanmıştır. Analiz çerçevesinde Cronbach Alfa değeri 0,858 olarak hesaplanmış ve hiçbir sorunun bu güvenirlik yapısını bozmadığı belirlenmiştir. Bu bulguya dayanarak ölçeğin yüksek güvenirliğe sahip olduğu görülmüş ve herhangi bir soru çıkarmadan faktör analizine geçilmiş ve elde edilen sonuçlar Tablo 3’te sunulmuştur.

Tablo 2: Tüketici Karar Verme Tarzları Ölçeği Faktör Analizi

Madde No	Faktörler							Güvenirlilik
	1	2	3	4	5	6	7	
v21	,870							
v20	,865							
v22	,865							
v23	,761							,880
v35	,638							
v34	,577							
v26		,813						
v25		,799						
v24		,705						,825
v27		,659						
v40			,818					
v36			,794					
v37			,774					,821
v41			,701					
v29				,834				
v28				,771				,762
v39					,882			
v38					,849			,805
v33						,803		
v32						,727		,625
v31							,865	
v30							,844	,693

KMO=0.768; ki-kare=4918,032; df=231; p=0,00; Toplam Açıklanan Varyans=%73,113

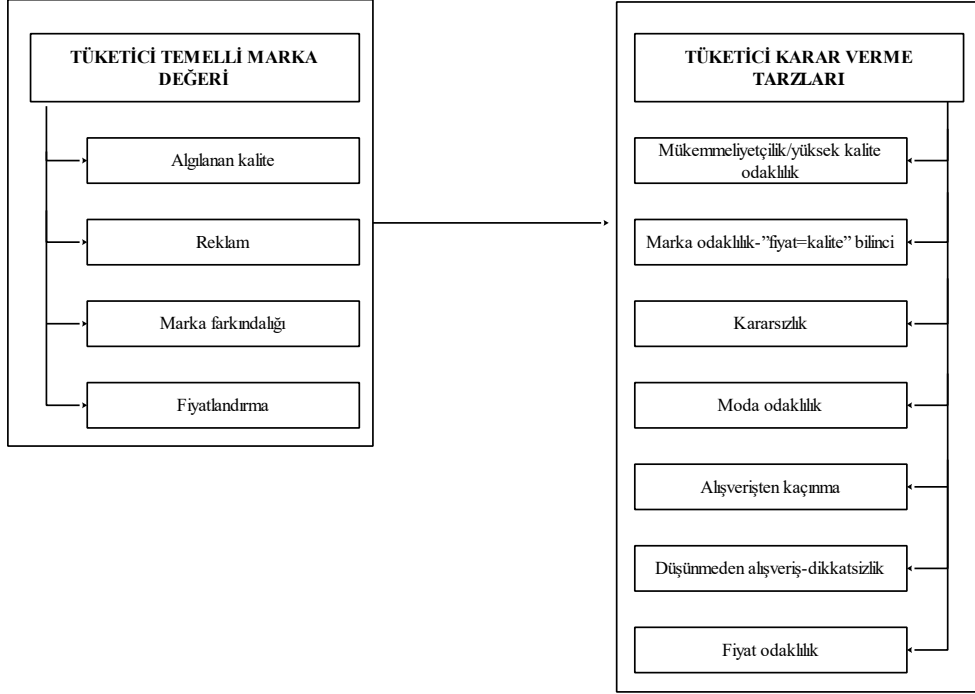
Faktör analizi neticesinde oluşan yedi faktörlü yapıda birinci faktör “Mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılık”, ikinci faktör “Marka odaklılık-”fiyat=kalite” bilinci”, üçüncü faktör “Kararsızlık”, dördüncü faktör “Moda odaklılık” beşinci faktör “Alışverişten kaçınma”, altıncı faktör “Düşünmeden alışveriş-dikkatsizlik” ve yedinci faktör “Fiyat odaklılık” olarak isimlendirilmiştir. Ölçeğin yedi faktörlü yapısı toplam varyansın %73’ünü açıklamaktadır. Bununla birlikte ölçeğin yedi faktörü için yapılan güvenirlik analizleri sonucunda oluşan Cronbach Alfa değerleri, faktörlerin güvenilir olduğunu göstermektedir.

2.3.3. Kişisel Bilgi Formu

Araştırmanın amacı doğrultusunda araştırmacı tarafından geliştirilen form 6 sorudan oluşmaktadır. Bu sorular katılımcıların cinsiyet, yaş, eğitim düzeyi, medeni durum, gelir düzeyi ve birlikte yaşanan kişi sayısını sorgulamaktadır.

2.4. Model ve Hipotezler

Araştırma modeli Şekil 6'da sunulmuştur:



Şekil 2. Araştırmanın Modeli

Araştırma modeline bağlı olarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

H₁: Marka yönetimi, tüketicilerin mükemmeliyetçi/Yüksek kalite odaklı satın alma davranışlarını anlamlı bir şekilde yordamaktadır.

H₂: Marka yönetimi, tüketicilerin marka odaklı – “fiyat=kalite” bilinci ile satın alma davranışlarını anlamlı bir şekilde yordamaktadır.

H₃: Marka yönetimi, tüketicilerin kararsız satın alma davranışlarını anlamlı bir şekilde yordamaktadır.

H₄: Marka yönetimi, tüketicilerin moda odaklı satın alma davranışlarını anlamlı bir şekilde yordamaktadır.

H₅: Marka yönetimi, tüketicilerin alışverişten kaçınma davranışlarını anlamlı bir şekilde yordamaktadır.

H₆: Marka yönetimi, tüketicilerin düşünmeden alışveriş-dikkatsizlik davranışlarını anlamlı bir şekilde yordamaktadır.

H7: Marka yönetimi, tüketicilerin fiyat odaklı satın alma davranışlarını anlamlı bir şekilde yordamaktadır.

2.5. Verilerin Analizi

Araştırma verilerinin analizinde SPSS 23.00 kullanılmıştır. Hipotezlerin sınanması sırasında öncelikli olarak değişkenler arasındaki ilişkinin ortaya koyulabilmesi için Pearson Korelasyon analizi yapılmış, ardından regresyona yer verilmiştir.

Bağımsız ikili grupların karşılaştırılmasında hangi analizlerin uygulanacağına karar vermek üzere normallik testleri yapılmış ve ilgili sonuçlar Tablo 4’te verilmiştir.

Tablo 3: Normallik Test Sonuçları

	Skewness (Çarpıklık)	Kurtosis (Basıklık)
Algılanan kalite	-,394	-,247
Reklam	-,193	,082
Marka farkındalığı	-,428	-,269
Fiyatlandırma	-,246	,341
Mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılık	-1,010	1,045
Marka odaklılık-”fiyat=kalite” bilinci	,192	-,216
Kararsızlık	,318	-,394
Moda odaklılık	-,087	-,559
Alışverişten kaçınma	,328	-,838
Düşünmeden alışveriş-dikkatsizlik	,282	-,348
Fiyat odaklılık	-,494	-,113

Tabachnick et al. (2013)’e göre çarpıklık ve basıklık değerlerinin +1,5 ile -1,5 arasında olması verilerin normal dağıldığını göstermektedir. Benzer şekilde George ve Mallery (2010)’a göre ise çarpıklık ve basıklık değerlerinin +2,0 ile -2,0 arasında bulunması verilerin normal dağılım gösterdiğini betimlemektedir. Literatürdeki bu bilgilerden yola çıkarak tüm alt ölçekler için verilerin normal dağılımı belirlenmiştir. Bu doğrultuda fark analizleri olarak ikili grupların karşılaştırılmasında t-test, üç ve daha fazla bağımsız grupların karşılaştırılmasında ise ANOVA ve Post Hoc testlerinden LSD Test kullanılmıştır. Elde edilen bulgular %95 güven aralığında, %5 anlamlılık düzeyinde değerlendirilmiştir.

3. ÖLÇEKLER

3.1. Ölçeklere İlişkin Betimleyici İstatistikler

Algılanan kalitenin ortalaması $3,74 \pm 0,84$, reklamın ortalaması $3,17 \pm 0,76$, marka farkındalığının ortalaması $3,58 \pm 0,86$, fiyatlandırmanın ortalaması $3,17 \pm 0,85$, mükemmeliyetçilik/yüksek odaklılığın ortalaması $3,93 \pm 0,84$, Marka odaklılık-”fiyat=kalite” bilincinin ortalaması $2,71 \pm 0,91$, kararsızlığın ortalaması $2,84 \pm 0,96$, moda odaklılığın ortalaması $2,99 \pm 1,01$, kararsızlığın ortalaması $2,84 \pm 0,96$, moda odaklılığın ortalaması $2,99 \pm 1,01$, alışverişten kaçınmanın ortalaması $2,63 \pm 1,17$, düşünmeden alışveriş dikkatsizliğinin ortalaması $2,67 \pm 1,01$, fiyat odaklılığının ortalaması $3,54 \pm 0,95$ olarak bulunmuştur. İlgili sonuçlar tablo 5’te verilmiştir.

Tablo 4: Araştırma Ölçeklerinin Betimleyici İstatistikleri

	N	Minimu m	Maksimu m	X	SS
Algılanan kalite	43	1,00	5,00	3,735	,84184
Reklam	43	1,00	5,00	3,171	,76218
Marka farkındalığı	43	1,00	5,00	3,582	,85896
Fiyatlandırma	43	1,00	5,00	3,170	,85077
Mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılık	43	1,00	5,00	3,929	,84080
Marka odaklılık-”fiyat=kalite” bilinci	43	1,00	5,00	2,713	,91053
Kararsızlık	43	1,00	5,00	2,836	,95486
Moda odaklılık	43	1,00	5,00	2,985	1,0065
Alışverişten kaçınma	43	1,00	5,00	2,630	1,1744
Düşünmeden alışveriş-dikkatsizlik	43	1,00	5,00	2,670	1,0136
Fiyat odaklılık	43	1,00	5,00	3,534	,94707

3.2. Hipotezlerin Sınanması

Tablo 5: Korelasyon Analizi Tablosu

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Algılanan kalite	-	,160**	,511**	,393**	,625**	,189**	-,080	,294**	,138**	,178**	,180**
2. Reklam		-	,253**	,429**	,071	,293**	,452**	,239**	,114*	,226**	,239**
3. Marka farkındalığı			-	,411**	,548**	,149**	,016	,304**	,114*	,086	,280**
4. Fiyatlandırma				-	,286**	,289**	,210**	,246**	,089	,240**	,100*
5. Mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılık					-	,248**	,090	,333**	,166**	,209**	,188**
6. Marka odaklılık-"fiyat=kalite" bilinci						-	,411**	,412**	,290**	,344**	,189**
7. Kararsızlık							-	,252**	,359**	,357**	,129**
8. Moda odaklılık								-	,086	,222**	,193**
9. Alışverişten kaçınma									-	,208**	,060
10. Düşünmeden alışveriş-dikkatsizlik										-	-,018
11. Fiyat odaklılık											-

➤ Algılanan kalite ile mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılık arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,000$; $r=0,625$). **Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.**

➤ Algılanan kalite ile marka odaklılık-"fiyat=kalite" bilinci arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,000$; $r=0,189$). **Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.**

➤ Algılanan kalite ile moda odaklılık arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,000$; $r=0,294$). **Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.**

➤ Algılanan kalite ile alışverişten kaçınma arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,004$; $r=0,138$). **Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.**

➤ Algılanan kalite ile Düşünmeden alışveriş-dikkatsizlik arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,000$; $r=0,178$). **Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.**

➤ Algılanan kalite ile fiyat odaklılık arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,000$; $r=0,180$). **Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.**

➤ Reklam ile marka odaklılık-"fiyat=kalite" bilinci arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,000$; $r=0,293$). **Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.**

➤ Reklam ile kararsızlık arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,000$; $r=0,452$). **Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.**

➤ Reklam ile moda odaklılık arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,000$; $r=0,239$). **Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.**

➤ Reklam ile alışverişten kaçınma arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,018$; $r=0,114$). **Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.**

➤ Reklam ile Düşünmeden alışveriş-dikkatsizlik arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,000$; $r=0,226$). **Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.**

- Reklam ile fiyat odaklılık arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,000$; $r=0,239$).

Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.

- Marka farkındalığı ile mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılık arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,000$; $r=0,548$). **Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.**

- Marka farkındalığı ile marka odaklılık-”fiyat=kalite” bilinci arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,002$; $r=0,149$). **Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.**

- Marka farkındalığı ile moda odaklılık arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,000$; $r=0,304$). **Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.**

- Marka farkındalığı ile alışverişten kaçınma arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,017$; $r=0,114$). **Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.**

- Marka farkındalığı ile fiyat odaklılık arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,000$; $r=0,280$). **Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.**

- Fiyatlandırma ile mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılık arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,000$; $r=0,286$). **Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.**

- Fiyatlandırma ile marka odaklılık-”fiyat=kalite” bilinci arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,000$; $r=0,289$). **Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.**

- Fiyatlandırma ile kararsızlık arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,000$; $r=0,210$). **Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.**

- Fiyatlandırma ile moda odaklılık arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,000$; $r=0,246$). **Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.**

- Fiyatlandırma ile Düşünmeden alışveriş-dikkatsizlik arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,000$; $r=0,240$). **Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.**

- Fiyatlandırma ile fiyat odaklılık arasında anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,037$; $r=0,100$). **Bu ilişki pozitif yönde ve çok zayıf şiddettedir.**

Tablo 6: Tüketici Temelli Marka Yönetiminin Mükemmeliyetçilik/Yüksek Kalite Odaklılık Üzerine Etkisi

Bağımsız Değişken	β	t	p	F	Model(p)	R ²
Sabit	1,322	7,487	,000			
Algılanan kalite	,469	11,136	,000			
Reklam	-,098	-2,273	,024	94,481	,000	,469
Marka farkındalığı	,322	7,681	,000			
Fiyatlandırma	,004	,104	,917			

Algılanan kalite, mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılık düzeyini artırmaktadır ($\beta=,469$).

Reklam, mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılık düzeyini azaltmaktadır ($\beta=-,098$). Marka

farkındalığı, mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılık düzeyini artırmaktadır ($\beta=,322$). Fiyatlandırma, mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılık düzeyine etki etmemektedir ($p=0,917>0,05$). Söz konusu bulgulara dayanarak kurulan **H₁ hipotezi kabul edilmiştir.**

Tablo 7: Tüketici Temelli Marka Yönetiminin Marka Odaklılık-"Fiyat=Kalite" Bilincine Etkisi

Bağımsız Değişken	β	t	p	F	Model(p)	R ²
Sabit	1,026	4,184	,000			
Algılanan kalite	,111	1,889	,060			
Reklam	,251	4,176	,000	15,419	,000	,116
Marka farkındalığı	-,027	-,467	,641			
Fiyatlandırma	,181	3,086	,002			

Algılanan kalite, marka odaklılık-"fiyat=kalite" bilinci düzeyine etki etmemektedir ($p=0,060>0,05$). Reklam, marka odaklılık-"fiyat=kalite" bilinci düzeyini artırmaktadır ($\beta=,251$). Fiyatlandırma, marka odaklılık-"fiyat=kalite" bilinci düzeyini artırmaktadır ($\beta=,181$). Marka farkındalığı, marka odaklılık-"fiyat=kalite" bilinci düzeyine etki etmemektedir ($p=0,641>0,05$). Söz konusu bulgulara dayanarak kurulan **H₂ hipotezi kabul edilmiştir.**

Tablo 8: Tüketici Temelli Marka Yönetiminin Kararsızlık Üzerine Etkisi

Bağımsız Değişken	β	t	p	F	Model(p)	R ²
Sabit	1,605	6,675	,000			
Algılanan kalite	-,186	-3,234	,001			
Reklam	,560	9,510	,000	33,142	,000	,236
Marka farkındalığı	-,064	-1,120	,263			
Fiyatlandırma	,119	2,068	,039			

Algılanan kalite, kararsızlık düzeyini azaltmaktadır ($\beta=-,186$). Reklam, kararsızlık düzeyini artırmaktadır ($\beta=,560$). Fiyatlandırma, kararsızlık düzeyini artırmaktadır ($\beta=,119$). Marka farkındalığı, kararsızlık düzeyine etki etmemektedir ($p=0,263>0,05$).Söz konusu bulgulara dayanarak kurulan **H₃ hipotezi kabul edilmiştir.**

Tablo 9: Tüketici Temelli Marka Yönetiminin Moda Odaklılık Üzerine Etkisi

Bağımsız Değişken	β	t	p	F	Model(p)	R ²
Sabit	,745	2,780	,006			
Algılanan kalite	,203	3,167	,002			
Reklam	,198	3,012	,003	18,350	,000	,146
Marka farkındalığı	,187	2,938	,003			
Fiyatlandırma	,059	,922	,357			

Algılanan kalite, moda odaklılık düzeyini artırmaktadır ($\beta=,203$). Reklam, moda odaklılık düzeyini artırmaktadır ($\beta=,198$). Marka farkındalığı, moda odaklılık düzeyini artırmaktadır

($\beta=,187$). Fiyatlandırma, moda odaklılık düzeyine etki etmemektedir ($p=0,357>0,05$). Söz konusu bulgulara dayanarak kurulan **H₄ hipotezi kabul edilmiştir.**

Tablo 10: Tüketici Temelli Marka Yönetiminin Alışverişten Kaçınma Davranışına Etkisi

Bağımsız Değişken	β	t	p	F	Model(p)	R ²
Sabit	1,476	4,425	,000			
Algılanan kalite	,147	1,851	,065			
Reklam	,138	1,691	,091	3,163	,014	,029
Marka farkındalığı	,056	,708	,479			
Fiyatlandırma	-,011	-,138	,890			

Algılanan kalite, alışverişten kaçınma düzeyine etki etmemektedir ($p=0,065>0,05$). Reklam, alışverişten kaçınma düzeyine etki etmemektedir ($p=0,091>0,05$). Marka farkındalığı, alışverişten kaçınma düzeyine etki etmemektedir ($p=0,479>0,05$). Fiyatlandırma, alışverişten kaçınma düzeyine etki etmemektedir ($p=0,890>0,05$). Söz konusu bulgulara dayanarak kurulan **H₅ hipotezi kabul edilmiştir.**

Tablo 11: Tüketici Temelli Marka Yönetiminin Düşünmeden Alışveriş-Dikkatsizlik Üzerine Etkisi

Bağımsız Değişken	β	t	p	F	Model(p)	R ²
Sabit	1,169	4,193	,000			
Algılanan kalite	,165	2,480	,014			
Reklam	,213	3,121	,002	10,557	,000	,090
Marka farkındalığı	-,103	-1,556	,120			
Fiyatlandırma	,183	2,735	,006			

Algılanan kalite, düşünmeden alışveriş-dikkatsizlik düzeyini arttırmaktadır ($\beta=,165$). Reklam, düşünmeden alışveriş-dikkatsizlik düzeyini arttırmaktadır ($\beta=,213$). Fiyatlandırma, düşünmeden alışveriş-dikkatsizlik düzeyini arttırmaktadır ($\beta=,183$). Marka farkındalığı, düşünmeden alışveriş-dikkatsizlik düzeyine etki etmemektedir ($p=0,120>0,05$). Söz konusu bulgulara dayanarak kurulan **H₆ hipotezi kabul edilmiştir.**

Tablo 13: Tüketici Temelli Marka Yönetiminin Fiyat Odaklılık Üzerine Etkisi

Bağımsız Değişken	β	t	p	F	Model(p)	R ²
Sabit	1,857	7,251	,000			
Algılanan kalite	,080	1,302	,194			
Reklam	,272	4,338	,000	14,549	,000	,120
Marka farkındalığı	,262	4,311	,000			
Fiyatlandırma	-,132	-2,160	,031			

Algılanan kalite, fiyat odaklılık düzeyine etki etmemektedir ($p=0,194>0,05$). Reklam, fiyat odaklılık düzeyini arttırmaktadır ($\beta=,272$). Marka farkındalığı, fiyat odaklılık düzeyini arttırmaktadır ($\beta=,262$). Fiyatlandırma, fiyat odaklılık düzeyini azaltmaktadır ($\beta=-,132$). Söz konusu bulgulara dayanarak kurulan **H₇ hipotezi kabul edilmiştir.**

3.3. Fark Analizleri

3.3.1. Tüketici Temelli Marka Yönetimi Ölçeği'nin Demografik Değişkenlere Göre Farklılaşması

Tablo 12: Tüketici Temelli Marka Yönetimi Ölçeğinin Cinsiyete Göre Farklılaşması

	N	X	SS	t	p
Algılanan kalite				1,931	,934
Kadın	271	3,7952	,84302		
Erkek	162	3,6343	,83272		
Reklam				4,981	,000
Kadın	271	3,3179	,65207		
Erkek	162	2,9259	,86542		
Marka farkındalığı				2,782	,340
Kadın	271	3,6707	,82478		
Erkek	162	3,4352	,89666		
Fiyatlandırma				3,877	,831
Kadın	271	3,2915	,84174		
Erkek	162	2,9691	,82975		

Faktörlerden sadece reklam değişkeni cinsiyete göre farklılaşmaktadır. Bu değişkende, kadın katılımcıların ortalama değeri, erkek katılımcıların ortalama değerinden daha yüksektir.

Tablo 13: Tüketici Temelli Marka Yönetimi Ölçeğinin Yaşa Göre Farklılaşması

	N	X	SS	F	p	Fark
Algılanan kalite				1,157	,325	
18-25	51	3,6176	,59446			
26-35	244	3,8002	,83382			
36-45	81	3,6667	,93875			
46 ve üzeri	57	3,6579	,91201			
Toplam	433	3,7350	,84184			
Reklam				5,874	,001	
18-25	51	3,3613	,66046			
26-35	244	3,1581	,72388			1>3
36-45	81	2,9259	,80404			2>3
46 ve üzeri	57	3,4060	,84722			4>2
Toplam	433	3,1712	,76218			4>3
Marka farkındalığı				1,665	,174	
18-25	51	3,5735	,80202			
26-35	244	3,6434	,80694			
36-45	81	3,3981	,96402			
46 ve üzeri	57	3,5921	,94801			
Toplam	433	3,5826	,85896			
Fiyatlandırma				3,513	,015	
18-25	51	3,3529	,81216			
26-35	244	3,2090	,82736			1>3
36-45	81	2,9136	,87365			2>3
46 ve üzeri	57	3,2105	,89450			4>3
Toplam	433	3,1709	,85077			

Reklam ve fiyatlandırma yaşa göre farklılaşmaktadır. Reklamda, 18-25, 26-35 ve 46 ve üzeri yaş gruplarında yer alan katılımcıların ortalaması 36-45 yaş grubunda yer alan katılımcıların ortalamasından anlamlı şekilde yüksektir. 46 ve üzeri yaş grubunda yer alan katılımcıların ortalaması 26-35 yaş grubunda yer alan katılımcıların ortalamasından anlamlı şekilde yüksektir. Fiyatlandırmada, 18-25, 26-35 ve 46 ve üzeri yaş gruplarında yer alan katılımcıların ortalaması 36-45 yaş grubunda yer alan katılımcıların ortalamasından anlamlı şekilde yüksektir.

Tablo 14. Tüketici Temelli Marka Yönetimi Ölçeği'nin Eğitim Düzeyine Göre Farklılaşması

	N	X	SS	F	p	Fark
Algılanan kalite				,693	,557	
Lise	54	3,7083	,73451			
Ön Lisans	42	3,7857	1,04264			
Lisans	233	3,6910	,78132			
Lisansüstü	104	3,8269	,93417			
Toplam	433	3,7350	,84184			
Reklam				4,907	,002	
Lise	54	3,5079	,62527			
Ön Lisans	42	3,0306	,61630			1>2
Lisans	233	3,1698	,69454			1>3
Lisansüstü	104	3,0563	,95747			1>4
Toplam	433	3,1712	,76218			
Marka farkındalığı				,346	,792	
Lise	54	3,5556	,86421			
Ön Lisans	42	3,4643	,85997			
Lisans	233	3,5966	,78600			
Lisansüstü	104	3,6130	1,00839			
Toplam	433	3,5826	,85896			
Fiyatlandırma				1,411	,239	
Lise	54	3,2222	,90422			
Ön Lisans	42	3,1905	,69510			
Lisans	233	3,0987	,84264			
Lisansüstü	104	3,2981	,89094			
Toplam	433	3,1709	,85077			

Reklam eğitim düzeyine göre farklılaşmaktadır. Reklamda, lise seviyesinde eğitim görmüş olan katılanların ortalaması ön lisans, lisans ve lisansüstü seviyelerinde eğitim görmüş olan katılımcıların ortalamalarından anlamlı biçimde yüksektir.

Tablo 15. Tüketici Temelli Marka Yönetimi Ölçeğinin Medeni Duruma Göre Farklılaşması

	N	X	SS	t	p
Algılanan kalite				-1,307	,149
Evli	243	3,6883	,88944		
Bekâr	190	3,7947	,77492		
Reklam				-,168	,970
Evli	243	3,1658	,76660		
Bekâr	190	3,1782	,75845		
Marka farkındalığı				-3,227	,073
Evli	243	3,4660	,89917		
Bekâr	190	3,7316	,78194		
Fiyatlandırma				-1,085	,051
Evli	243	3,1317	,90252		
Bekâr	190	3,2211	,77908		

Değişkenler medeni duruma göre farklılaşmamaktadır.

Tablo 16: Tüketici Temelli Marka Yönetimi Ölçeği'nin Gelir Düzeyine Göre Farklılaşması

	N	X	SS	F	p	Fark
Algılanan kalite				7,409	,001	
3000 TL ve altı	140	3,6946	,67661			
3001-5000 TL	147	3,5714	,95220			3>1
5001 TL ve üstü	146	3,9384	,83023			3>2
Toplam	433	3,7350	,84184			
Reklam				12,258	,000	
3000 TL ve altı	140	3,4214	,60810			
3001-5000 TL	147	3,0962	,76369			1>2
5001 TL ve üstü	146	3,0068	,83406			1>3
Toplam	433	3,1712	,76218			
Marka farkındalığı				1,701	,184	
3000 TL ve altı	140	3,5571	,76357			
3001-5000 TL	147	3,5051	,87706			
5001 TL ve üstü	146	3,6849	,92058			
Toplam	433	3,5826	,85896			
Fiyatlandırma				1,435	,239	
3000 TL ve altı	140	3,2286	,74919			
3001-5000 TL	147	3,0748	,91478			
5001 TL ve üstü	146	3,2123	,87264			
Toplam	433	3,1709	,85077			

Algılanan kalite ve reklam ekonomik duruma göre farklılaşmaktadır. Algılanan kalitede, 5001 TL ve üzeri gelirli katılımcıların ortalaması, 3000 TL ve altı ve 3001-5000 TL gelirli katılımcıların ortalamalarından anlamlı şekilde yüksektir. Reklamda, 3000 TL ve altı gelirli katılımcıların ortalaması, 3001-5000 TL ve 5001 TL ve üzeri gelirli katılımcıların ortalamalarından anlamlı şekilde yüksektir.

Tablo 17. Tüketici Temelli Marka Yönetimi Ölçeği'nin Hane Halkı Sayısına Göre Farklılaşması

	N	X	SS	F	p	Fark
Algılanan kalite				,170	,917	
1	60	3,8000	,83463			
2	119	3,7227	,74702			
3	125	3,7420	,88385			
4 ve üzeri	129	3,7093	,89256			
Toplam	433	3,7350	,84184			
Reklam				5,132	,002	
1	60	2,9071	,66997			
2	119	3,0840	,76058			3>1
3	125	3,3349	,83578			3>2
4 ve üzeri	129	3,2159	,68978			4>1
Toplam	433	3,1712	,76218			
Marka farkındalığı				,849	,467	
1	60	3,6500	,92080			
2	119	3,5063	,84087			
3	125	3,6600	,90161			
4 ve üzeri	129	3,5465	,80329			
Toplam	433	3,5826	,85896			
Fiyatlandırma				1,076	,359	
1	60	3,1833	,91117			
2	119	3,1092	,73788			
3	125	3,2800	,99136			
4 ve üzeri	129	3,1163	,76677			
Toplam	433	3,1709	,85077			

Reklam hanede yaşamakta olan kişi adedine göre farklılaşmaktadır. Evde kendisi dâhil 3, 4 ve üzeri kişi yaşamakta olan katılımcıların ortalamalarının evde tek yaşamakta olan katılımcıların ortalamalarından yüksektir. Evde 3 kişi yaşamakta olan katılımcıların ortalamalarının evde 2 kişi yaşamakta olan katılımcıların ortalamalarından yüksektir.

3.3.2. Tüketici Karar Verme Tarzları Ölçeğinin Demografik Değişkenlere Göre Farklılaşması

Tablo 18: Tüketici Karar Verme Tarzları Ölçeğinin Cinsiyete Göre Farklılaşması

	N	X	SS	F	p
Mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılık				1,129	,341
Kadın	271	3,9646	,85613		
Erkek	162	3,8704	,81369		
Marka odaklılık-"fiyat=kalite" bilinci				1,641	,139
Kadın	271	2,7685	,95045		
Erkek	162	2,6204	,83416		
Kararsızlık				3,371	,625
Kadın	271	2,9548	,96010		
Erkek	162	2,6389	,91528		
Moda odaklılık				1,595	,112
Kadın	271	3,0424	1,05543		
Erkek	162	2,8889	,91400		
Alışverişten kaçınma				-1,993	,047
Kadın	271	2,5480	1,25000		
Erkek	162	2,7685	1,02475		
Düşünmeden alışveriş-dikkatsizlik				2,432	,013
Kadın	271	2,7620	1,04065		
Erkek	162	2,5185	,95046		
Fiyat odaklılık				,116	970
Kadın	271	3,5387	,96579		
Erkek	162	3,5278	,91782		

Alışverişten kaçınma ve Düşünmeden alışveriş-dikkatsizlik cinsiyete göre farklılaşmaktadır. Alışverişten kaçınmada, erkek katılımcıların ortalama değeri, kadın katılımcıların ortalama değerinden daha yüksektir. Düşünmeden alışveriş-dikkatsizlikte, kadın katılımcıların ortalama değeri, erkek katılımcıların ortalama değerinden daha yüksektir.

Tablo 19: Tüketici Karar Verme Tarzları Ölçeğinin Yaşa Göre Farklaşması

	N	X	SS	F	p	Fark
Mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılık				1,476	,221	
18-25	51	3,7059	,82593			
26-35	244	3,9631	,85208			
36-45	81	3,9185	,89876			
46 ve üzeri	57	4,0000	,69591			
Toplam	433	3,9293	,84080			
Marka odaklılık-"fiyat=kalite" bilinci				,953	,415	
18-25	51	2,8676	,62521			
26-35	244	2,7275	,93898			
36-45	81	2,6019	,82800			
46 ve üzeri	57	2,6711	1,09499			
Toplam	433	2,7130	,91053			
Kararsızlık				,290	,833	
18-25	51	2,8971	,78450			
26-35	244	2,8576	,92627			
36-45	81	2,7685	1,00838			
46 ve üzeri	57	2,7895	1,13762			
Toplam	433	2,8366	,95486			
Moda odaklılık				6,033	,000	
18-25	51	3,2353	,71661			
26-35	244	3,0225	1,02965			1>3
36-45	81	2,5926	,95888			2>3
46 ve üzeri	57	3,1579	1,06132			4>3
Toplam	433	2,9850	1,00652			
Alışverişten kaçınma				3,764	,011	
18-25	51	2,1471	,94496			
26-35	244	2,7131	1,23798			2>1
36-45	81	2,5741	,98460			3>1
46 ve üzeri	57	2,7895	1,23905			4>1
Toplam	433	2,6305	1,17446			
Düşünmeden alışveriş-dikkatsizlik				3,855	,010	
18-25	51	3,0882	,96802			
26-35	244	2,6557	1,01040			1>2
36-45	81	2,5926	,86643			1>3
46 ve üzeri	57	2,4737	1,17421			1>4
Toplam	433	2,6709	1,01363			
Fiyat odaklılık				7,301	,000	
18-25	51	3,3529	,68771			2>1
26-35	244	3,6352	,92193			2>3
36-45	81	3,1667	1,06946			4>1
46 ve üzeri	57	3,7895	,91587			4>3
Toplam	433	3,5346	,94707			

Moda odaklılık, alışverişten kaçınma, düşünmeden alışveriş-dikkatsizlik ve fiyat odaklılık yaşa göre farklılaşmaktadır. Moda odaklılıkta, 18-25, 26-35 ve 46 ve üzeri yaş gruplarında yer alan katılımcıların ortalaması 36-45 yaş grubunda yer alan katılımcıların ortalamasından anlamlı şekilde yüksektir. Alışverişten kaçınmada, 26-35, 36-45 ve 46 ve üzeri yaş gruplarında yer alan katılımcıların ortalaması 18-25 yaş grubunda yer alan katılımcıların ortalamasından anlamlı şekilde yüksektir. Düşünmeden alışveriş-dikkatsizlikte, 18-25 yaş grubunda yer alan katılımcıların ortalaması 26-35, 36-45 ve 46 ve üzeri yaş gruplarında yer alan katılımcıların ortalamalarında anlamlı şekilde yüksektir. Fiyat odaklılıkta, 26-35 ve 46 ve

üzeri yaş gruplarında yer alan katılımcıların ortalamaları 18-25 yaş grubunda yer alan katılımcıların ortalamasından anlamlı bir şekilde yüksektir. 26-35 ve 46 ve üzeri yaş gruplarında yer alan katılımcıların ortalamaları 36-45 yaş grubunda yer alan katılımcıların ortalamasından anlamlı bir şekilde yüksektir.

Tablo 20. Tüketici Karar Verme Tarzları Ölçeğinin Eğitim Düzeyine Göre Farklaşması

	N	X	SS	F	p	Fark
Mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılık				2,925	,034	
Lise	54	3,9889	,71366			
Ön Lisans	42	3,6857	1,03702			4>2
Lisans	233	3,8841	,85003			4>3
Lisansüstü	104	4,0981	,76678			
Toplam	433	3,9293	,84080			
Marka odaklılık-"fiyat=kalite" bilinci				4,107	,007	
Lise	54	2,3889	,89504			
Ön Lisans	42	2,5179	,73126			3>1
Lisans	233	2,7575	,87049			4>1
Lisansüstü	104	2,8606	1,02388			4>2
Toplam	433	2,7130	,91053			
Kararsızlık				,417	,741	
Lise	54	2,9167	,87416			
Ön Lisans	42	2,7143	1,04264			
Lisans	233	2,8240	,95403			
Lisansüstü	104	2,8726	,96793			
Toplam	433	2,8366	,95486			
Moda odaklılık				3,388	,018	
Lise	54	2,6389	1,02062			
Ön Lisans	42	3,1071	,79277			2>1
Lisans	233	2,9678	,96268			3>1
Lisansüstü	104	3,1538	1,13008			4>1
Toplam	433	2,9850	1,00652			
Alışverişten kaçınma				4,730	,003	
Lise	54	2,6111	1,16013			
Ön Lisans	42	2,5714	1,37739			4>1
Lisans	233	2,4828	1,10335			4>2
Lisansüstü	104	2,9952	1,18751			4>3
Toplam	433	2,6305	1,17446			
Düşünmeden alışveriş-dikkatsizlik				,763	,515	
Lise	54	2,8611	,93373			
Ön Lisans	42	2,6429	1,03762			
Lisans	233	2,6567	,93779			
Lisansüstü	104	2,6154	1,19512			
Toplam	433	2,6709	1,01363			
Fiyat odaklılık				,849	,468	
Lise	54	3,5833	1,02676			
Ön Lisans	42	3,3214	1,21886			
Lisans	233	3,5665	,85531			
Lisansüstü	104	3,5240	,97885			
Toplam	433	3,5346	,94707			

Mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılık, Marka odaklılık-"fiyat=kalite" bilinci, moda odaklılık ve alışverişten kaçınma eğitim düzeyine göre farklılaşmaktadır. Mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılıkta, lisansüstü seviyesinde eğitim görmüş olan katılanların ortalaması ön lisans ve lisans seviyelerinde eğitim görmüş olan katılımcıların ortalamalarından anlamlı biçimde yüksektir. Marka odaklılık-"fiyat=kalite" bilinci nde, lisansüstü seviyesinde eğitim görmüş olan katılanların ortalaması lise ve ön lisans seviyelerinde eğitim görmüş olan katılımcıların ortalamalarından anlamlı biçimde yüksektir. Lisans seviyesinde eğitim görmüş olan katılanların ortalaması lise seviyesinde eğitim görmüş olan katılımcıların ortalamasından anlamlı biçimde yüksektir. Moda odaklılıkta, ön lisans, lisans ve lisansüstü seviyelerinde eğitim görmüş olan katılanların ortalamalarının lise seviyesinde eğitim görmüş olan katılımcıların ortalamalarından anlamlı biçimde yüksektir. Alışverişten kaçınmada, lisansüstü seviyesinde eğitim görmüş olan katılanların ortalaması lise, ön lisans ve lisans seviyelerinde eğitim görmüş olan katılımcıların ortalamalarından anlamlı biçimde yüksektir.

Tablo 21. Tüketici Karar Verme Tarzları Ölçeğinin Medeni Duruma Göre Farklılaşması

	N	X	SS	t	p
Mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılık				-,786	,477
Evli	243	3,9012	,86481		
Bekâr	190	3,9653	,80989		
Marka odaklılık-"fiyat=kalite" bilinci				-,401	,210
Evli	243	2,6975	,93711		
Bekâr	190	2,7329	,87743		
Kararsızlık				,073	,942
Evli	243	2,8395	1,02296		
Bekâr	190	2,8329	,86260		
Moda odaklılık				-2,404	,109
Evli	243	2,8827	1,04527		
Bekâr	190	3,1158	,94127		
Alışverişten kaçınma				-1,255	,063
Evli	243	2,5679	1,13205		
Bekâr	190	2,7105	1,22492		
Düşünmeden alışveriş-dikkatsizlik				-2,404	,404
Evli	243	2,5679	,96665		
Bekâr	190	2,8026	1,05872		
Fiyat odaklılık				1,005	,316
Evli	243	3,5741	1,02684		
Bekâr	190	3,4842	,83398		

Değişkenler medeni duruma göre farklılaşmamaktadır.

Tablo 22: Tüketici Karar Verme Tarzları Ölçeğinin Gelir Düzeyine Göre Farklaşması

	N	X	SS	F	p	Fark
Mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılık				7,092	,001	
3000 TL ve altı	140	3,8243	,80626			
3001-5000 TL	147	3,8204	,89220			3>1
5001 TL ve üstü	146	4,1397	,78376			3>2
Toplam	433	3,9293	,84080			
Marka odaklılık-"fiyat=kalite" bilinci				3,854	,022	
3000 TL ve altı	140	2,6607	,92966			
3001-5000 TL	147	2,8776	,91803			2>1
5001 TL ve üstü	146	2,5976	,86571			2>3
Toplam	433	2,7130	,91053			
Kararsızlık				9,612	,000	
3000 TL ve altı	140	3,0607	,90704			
3001-5000 TL	147	2,8776	,97765			1>3
5001 TL ve üstü	146	2,5805	,92146			2>3
Toplam	433	2,8366	,95486			
Moda odaklılık				1,035	,356	
3000 TL ve altı	140	2,9429	,96352			
3001-5000 TL	147	2,9286	1,08697			
5001 TL ve üstü	146	3,0822	,96137			
Toplam	433	2,9850	1,00652			
Alışverişten kaçınma				11,453	,000	
3000 TL ve altı	140	2,2679	1,16516			2>1
3001-5000 TL	147	2,7041	1,09600			3>1
5001 TL ve üstü	146	2,9041	1,17930			
Toplam	433	2,6305	1,17446			
Düşünmeden alışveriş-dikkatsizlik				,409	,664	
3000 TL ve altı	140	2,7250	,98974			
3001-5000 TL	147	2,6735	1,04136			
5001 TL ve üstü	146	2,6164	1,01207			
Toplam	433	2,6709	1,01363			
Fiyat odaklılık				5,595	,004	
3000 TL ve altı	140	3,7000	,84138			1>2
3001-5000 TL	147	3,3367	1,06976			3>2
5001 TL ve üstü	146	3,5753	,87954			
Toplam	433	3,5346	,94707			

Mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılık, Marka odaklılık-"fiyat=kalite" bilinci, kararsızlık, alışverişten kaçınma ve fiyat odaklılıkta ekonomik duruma göre farklılaşmaktadır. Mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılıkta, 5001 TL ve üzeri gelirli katılımcıların ortalaması, 3000 TL ve altı ve 3001-5000 TL gelirli katılımcıların ortalamalarından anlamlı şekilde yüksektir. Marka odaklılık-"fiyat=kalite" bilinci nde, 3001-5000 TL gelirli katılımcıların ortalaması, 3000 TL ve altı ve 5001 TL ve üzeri gelirli katılımcıların ortalamalarından anlamlı şekilde yüksektir. Kararsızlıkta, 3000 TL ve altı ve 3001-5000 TL gelirli katılımcıların ortalaması, 5001 TL ve üzeri gelirli katılımcıların ortalamalarından anlamlı şekilde yüksektir. Alışverişten kaçınmada, 5001 TL ve üzeri ve 3001-5000 TL gelirli katılımcıların ortalaması, 3000 TL ve altı gelirli katılımcıların ortalamalarından anlamlı

şekilde yüksektir. Fiyat odaklılıkta, 3000 TL ve altı ve 5001 TL ve üzeri gelirli katılımcıların ortalaması, 3001-5000 TL gelirli katılımcıların ortalamalarından anlamlı şekilde yüksektir.

Tablo 23: Tüketici Karar Verme Tarzları Ölçeğinin Hane Halkı Sayısına Göre Farklılaşması

	N	X	SS	F	p	Fark
Mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılık				2,197	,088	
1	60	3,9800	,80650			
2	119	3,7882	,81274			
3	125	4,0576	,81392			
4 ve üzeri	129	3,9116	,89405			
Toplam	433	3,9293	,84080			
Marka odaklılık-"fiyat=kalite" bilinci				3,376	,018	
1	60	2,7500	,94331			
2	119	2,7584	,78582			2>4
3	125	2,8600	,96949			3>4
4 ve üzeri	129	2,5116	,91848			
Toplam	433	2,7130	,91053			
Kararsızlık				1,120	,341	
1	60	2,7750	,89809			
2	119	2,8445	,91364			
3	125	2,9540	1,05369			
4 ve üzeri	129	2,7442	,91454			
Toplam	433	2,8366	,95486			
Moda odaklılık				5,351	,001	
1	60	3,2000	1,12068			
2	119	2,9748	,88741			1>4
3	125	3,1640	,98737			2>4
4 ve üzeri	129	2,7209	1,02299			3>4
Toplam	433	2,9850	1,00652			
Alışverişten kaçınma				5,785	,001	
1	60	2,7000	1,14314			
2	119	2,7941	1,17965			1>4
3	125	2,8040	1,30893			2>4
4 ve üzeri	129	2,2791	,96401			3>4
Toplam	433	2,6305	1,17446			
Düşünmeden alışveriş-dikkatsizlik				,401	,752	
1	60	2,7000	1,30903			
2	119	2,6555	,85803			
3	125	2,7400	1,00923			
4 ve üzeri	129	2,6047	1,00132			
Toplam	433	2,6709	1,01363			
Fiyat odaklılık				1,402	,242	
1	60	3,4250	,91977			
2	119	3,5042	,91479			
3	125	3,6760	1,00654			
4 ve üzeri	129	3,4767	,92462			
Toplam	433	3,5346	,94707			

Marka odaklılık-"fiyat=kalite" bilinci, moda odaklılık ve alışverişten kaçınma hanede yaşamakta olan kişi adedine göre farklılaşmaktadır. Marka odaklılık-"fiyat=kalite" bilincinde, evde kendisi dâhil 2 ve 3 kişi yaşamakta olan katılımcıların ortalamalarının evde 4 ve üzeri kişi yaşamakta olan katılımcıların ortalamalarından yüksektir. Moda odaklılıkta, evde kendisi

dâhil 1, 2 ve 3 yaşamakta olan katılımcıların ortalamalarının evde 4 ve üzeri kişi yaşamakta olan katılımcıların ortalamalarından yüksektir. Alışverişten kaçınmada, evde kendisi dâhil 1, 2 ve 3 yaşamakta olan katılımcıların ortalamalarının evde 4 ve üzeri kişi yaşamakta olan katılımcıların ortalamalarından yüksektir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Amacı tüketici davranışlarını tatmin etmek olan pazarlama sisteminin içerisinde tüketicileri etkileyen ve tüketici davranışlarını belirleyen birtakım faktörler bulunmaktadır. Bu faktörlerin her biri diğerleriyle etkileşim içindedir, ancak bu etkileşim her bireyde farklı seviyede olduğundan ve özellikle psikolojik faktörler bireyden bireye değişmesi sebebiyle tüketici davranışları çeşitlilik göstermektedir. Bu bağlamda tüketici karar alma tarzlarını ve dolayısı ile davranışlarını etkileyen unsurlar doğru bir şekilde analiz edildiğinde onlara yönelik sunulacak mal ve hizmetler işletmeyi başarıya taşıyacaktır.

Bu noktadan hareketle hazırlanan çalışmada, uluslararası bir kozmetik işletmesinin marka yönetim stratejilerinin Türkiye tüketicilerinin karar alma tarzları üzerindeki etkisinin ortaya koyulması amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda işletmenin İstanbul'da bulunan mağazalarından alışveriş yapan 433 tüketiciye Tüketici Temelli Marka Değeri Ölçeği ve Tüketici Karar Verme Tarzları Ölçeği uygulanmıştır.

Araştırmaya katılanların %63 ile çoğunluğunu kadınlar oluşturmaktadır. Kozmetik sektörü üzerinde araştırma yapıldığından, seçilen örnekleme ağırlıklı olarak kadınların bulunması beklenen bir durumdur. Bununla birlikte, katılımcılar genel olarak 26-35 yaş aralığındadır. Bu yaş aralığındaki kişilerin kozmetik ürünlere daha çok önem verdiği düşünülebilir. Araştırmaya katılan kişilerin gelir düzeyleri 3 ana grupta yaklaşık olarak eşit kümelenmiştir. Her gelir aralığı için eşit sayıda kişi alınmasının tüketici davranışları üzerindeki bulguların geçerliliğini artırdığı düşünülmektedir.

Tüketici temelli marka değerinde en yüksek ortalama algılanan kalitede gerçekleşmiştir. Bu durumun ortaya çıkmasında ilgili markanın pahalı olması ve tüketiciler için yüksek kaliteyi temsil etmesi etkili olmuştur. Diğer taraftan, tüketici karar alma tarzlarında elde edilen en yüksek ortalamanın mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılık boyutunda olması bu görüşü desteklemektedir.

Araştırmaya göre tüketicilerin mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılık davranışları %47 gibi yüksek bir oranla tüketici temelli marka yönetimine bağlıdır. Bununla birlikte, algılanan kalite ve marka farkındalığı bu davranışları artırırken, reklam azaltmaktadır. Fiyatlandırma politikasının ise tüketicilerin mükemmeliyetçilik/yüksek kalite odaklılık davranışları üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı belirlenmiştir. Ortaya çıkan bu sonucun oluşmasında ilgili marka müşterilerinin reklam ya da fiyattan ziyade kalite ve marka adına önem vermesinin etkili olduğu düşünülmektedir.

Diğer bir bulguya göre marka odaklılık-”fiyat=kalite” bilinci, tüketici temelli marka yönetimine bağlıdır. Tüketici temelli marka yönetimi unsurlarının sonucu olan reklam ve fiyatlandırma marka odaklılık-”fiyat=kalite” bilinci olgularına bağlı olarak karar alma düzeyini artırmaktadır. Algılanan kalite ve marka farkındalığın bu bilinç üzerinde herhangi bir etkisi yoktur.

Tüketicilerin alışveriş sırasında ortaya koyduğu kararsız davranışların tüketici temelli marka yönetimine bağlı olduğu belirlenmiştir. Tüketicilerin algıladıkları kalite kararsızlık düzeyini azaltırken, reklam ve fiyatlandırma politikaları kararsızlığı artıran unsurlardır. Her tüketici bir şekilde kaliteli olduğunu düşündüğü ürün ya da hizmeti satın almak üzere çaba sarf etmektedir. Bu davranış modelinde ürün ya da hizmetin fiyatının yükselmesi ya da alternatif ürünler ile ilgili reklamların çokluğu kararsızlığa sebebiyet verebilmektedir.

Tüm alışverişler davranışlarında ihtiyacın yanında modayı takip etme yaklaşımı da etkili olmaktadır. Bundan dolayı moda odaklı karar alma tarzlarının tüketici temelli marka yönetim stratejileri ile ilişkisi irdelenmiş ve anlamlı ilişki bulunmuştur. Tüketicilerin algıladıkları kalite, reklamlar ve markaya ilişkin farkındalıkları moda odaklı karar alma mekanizması üzerinde artırıcı etki yaratmaktadır. Özellikle işletmeler tarafından yürütülen reklam kampanyaları ve bu kampanyalardaki “moda” olgusunun işleniş biçimi bu sonucu oluşturan en önemli unsur olarak düşünülebilir.

Düşünmeden alışveriş yapma yani dikkatsizlik davranışı da tüketici temelli marka yönetimi tarafından yapılmaktadır. Algılanan kalite, reklam ve marka farkındalığı düşünmeden alışveriş yapmayı ve alışveriş esnasında dikkatsizliği artırmaktadır. Bu sonucun ortaya çıkmasında yukarıda da değinildiği üzere moda odaklılığın ya da psikolojik tatmin arayışının etkili olduğu düşünülmektedir.

İşletmelerin oluşturduğu marka yönetim stratejileri, fiyat odaklı karar alma tarzlarını etkilemektedir. İşletme tarafından yürütülen reklam kampanyaları ve müşterinin markaya yönelik farkındalığı fiyat odaklı karar almayı artırmaktadır. Bununla birlikte, işletmenin fiyatlandırma politikalarının fiyat odaklı karar almayı azalttığı belirlenmiştir. Bu sonucun oluşmasında işletmelerin tüketicilerin fiyat beklentilerini karşılamak üzere stratejiler geliştirmesinin etkili olduğu düşünülmektedir.

Araştırma bulguları genel olarak değerlendirildiğinde, tüketicilerin herhangi bir ürün ya da hizmeti satın almasının sağlayan karar alan mekanizmaları, işletmelerin tüketiciyi temel olarak ürettikleri marka yönetim stratejileri ile yakından ilişkilidir. Mal ya da hizmet sektöründen hangisinde yer aldığına bakılmaksızın tüm işletmelerin marka yönetim stratejilerini tüketici odaklı belirlemeleri gerekmektedir. İşletmeler, herhangi bir pazara girerken, tüketicilerin karar alma tarzlarını yorumlayan unsurları detaylıca araştırmaları ve söz konusu hedef pazarın müşteri profiline uygun ürün ya da hizmet geliştirmeli ve bunları doğru stratejiler ile pazarlamalıdır.

Bu araştırmada uluslararası bir kozmetik markasının İstanbul'da yer alan 433 tüketici üzerinde bir araştırma yapılmıştır. Bundan sonraki araştırmalarda örneklem tüm Türkiye'ye genişletilerek, bölge ve kültürler arasında hem tüketim davranışları hem de marka algısı yönünden karşılaştırmalar yapılabilir. Bununla birlikte, tüketici davranışlarını önemli unsurlardan olan "kişilik" özelliklerinin de araştırılabilmesi için sonraki çalışmalarda kişilik özelliklerini sorgulayan ölçeklerden de yararlanılabilir.

KAYNAKÇA

Ataman, Göksel. (2001). *İşletme Yönetimi: Temel Kavramlar - Yeni Yaklaşımlar*. İstanbul: Türkmen Yayıncılık.

Aymankuy, Yusuf. , Ceylan, Uğur. (2013). "Ailelerin Turistik Ürün Satın Alma Karar Sürecinde Çocukların Rolü: Yerli Turistler Üzerinde Bir Araştırma". *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 12, S. 45, s. 105-122.

Beatty, Sharon. , Talpade Salil.(1994). Adolescent influence in family decision making: a replication with extension. *Chicago Journal*, 21, 332-341.

Beatty, Sharon., Holloway, Betsy. ,Wang, Sijun.(2007). Adolescent influence in family purchase decisions: an update and cross-national extention. *Journal of Business Research*, 7, 1117-1124.

Belch, Micheal. (2002). Family decision at the turn of the century: has the changing structure of household impacted the family decision-making process. *Journal of Consumer Behavior*, 2, 111-124.

Cömert, Yavuz. , Durmaz, Yakup. (2006). Tüketicinin Tatmini İle Satın Alma Davranışlarını Etkileyen Faktörlere Bütünleşik Yaklaşım Ve Adıyaman İlinde Bir Alan Çalışması, *Journal of Yaşar University*, 351-375.

Çakır, Elif. (2006). *Satın Alma Kararlarında Çocukların Rollerini*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara: Gazi Üniversitesi.

Çakmak, Ali Çağlar. (2004). *Firmaların Pazara Açılma Sürecinde Markanın Etkinliği Ve Örnek Bir Uygulama: Mado Markası*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş: Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi.

Çeltek, Evrim. (2004). "Motivasyon Yönetimi", *İş, Güç Endüstri İlişkileri Ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 6(1), (Yayın No: 2728576)

Davis, Harry. ,Benny, Rigaux. (1974). Perceptions of marital roles in decision processes. *Journal of Consumer Research*, 1, 51-61.

Engel, James. , Blackwell, Roger. ve Miniard, Paul. (1995). Consumer Behavior. Florida: The Dryden Press.

Erbaşlar, Gazanfer. (2008). “Yeşil Pazarlama”, www.paradoks.org/makale/yil3_sayi1/gerbaslar31, (13 Ağustos 2017)

Erciş, Aysel., Ünal, Sevtap. , Can, Polat. (2007). Yaşam Tarzlarının Satın Alma Karar Sürecindeki Rolü. Atatürk Üniversitesi, İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi, 21(2), 5-9.

Eski, F. (2008). *Tüketici Davranışları*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi.

Foxman, Ellen. , Ekstrom, Karin. (1989). Family Members’ Perceptions Of Adolescents’ Influence In Family Decision Making, Journal Of Consumer Research, 15, 482-491.

George, Dallen. , Mallery, Paul. (2010). SPSS for Windows Step by Step: A Simple Guide and Reference, 17.0 Update. Boston: Pearson.

Goodrich, Kendall. , Mangleburg, Tamara. (2010). Adolescent perceptions of parent and peer influences on teen purchase. In journal business research, 63, 1328-1335.

Gram, Malena. (2008). *Approaching Children In Experience Advertising: Danish Amusement Parks . Journal Of Consumer Culture*, No:8, 269-292.

Günindi, Yunus. , Giren, Songül.(2011). “Aile Kavramının Değişim Süreci Ve Okul Öncesi Dönemde Ailenin Önemi” . Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi Yıl: 2015/2, Sayı:22, s.159-183.

Ishaqua, A. (2014). “*Influence Of Children On Family Purchase Decision: Empirical Evidence From Pakistan*”. Pakistan International Review of Management and Business /Research 3, 161-173.

İslamoğlu, Hamdi Ahmet. (2006). Pazarlama Yönetimi, İstanbul: Beta Yayıncılık.

Karafakıoğlu, Mehmet. (2006), Pazarlama İlkeleri, İstanbul: Literatür Yayıncılık.

Kaur, Parampreet. , Singh, R. Paul (2006). Children in family purchase decision making in India and the West: A Review. *Academy of Marketing Science Review*, No 8, 1-30.

- Kotler, Philip. (2000). Pazarlama yönetimi, İstanbul, Beta Basım Yayıncılık.
- Köseoğlu, Özgür. (2002). *Değişim Fenomeni Karşısında Markalaşma Süreci Ve Bu Süreçte Halkla İlişkilerin Rolü*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir: Ege Üniversitesi.
- Martensen, Anne. ,Gronholdt, Lars. (2008). *Children's Influence On Family Decision Making*, Journal of Innovative Marketing. 3-14.
- Mucuk, İsmet. (2009). Temel Pazarlama Bilgileri, İstanbul: Türkmen Kitapevi.
- Odabaşı, Yavuz. , Barış, Gülfidan. (2007). Tüketici Davranışı, İstanbul: MediaCat Yayıncılık.
- Özer, Nur. (2009). “Algılama Ve Pazarlama Uygulamaları”. Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi, (e-dergi), <http://www.paradoks.org>, ISSN 1305-7979.
- Paksoy, Mahmut (1996): Örgütsel İletişim – İletişim ve İletişim Modelleri, A.Ü Yayınları: 964, AÖF Yayınları: 533, Eskisehir.
- Reid-Cunningham, Allison. (2008). “Maslow's Theory Of Motivation And Hierarchy Of Human Needs: A Critical Analysis”. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Berkeley: School Of Social Welfare University Of California.
- Sarıkaya, N. , Sütütemiz, N. (2004). *Tüketicilerin Satın Alma Davranışları ve Yaşam Tarzı Üzerinde Renklerin Etkisine Yönelik Bir Araştırma*. Eskişehir: 3. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiriler Kitabı.
- Schaninger, Charles. ve Putrevu, Sanjay. (2007) ,"Dual Spousal Work Involvement", An Alternative Method To Classify Households. Academy Of Marketing Science Review, 10, 8-16.
- Sheth, Jagdish. , Howard, John. (1969). The Theory Of Buyer Behavior. New Jersey: John Wiley Publishing.
- Singh, Ramanjeet. (2012). *Effects Of Transgenic Bt Cotton On Soil Fertility And Biology Under Field Conditions In Sub-Tropical Inseptisol*. Environmental Monitoring And Assessment. 185. 10.1007/s10661-012-2569-1.

Solomon, Micheal. (1996). *Consumer Behavior Buying, Having And Being*, New Jersey: Prentice- Hall. 14-18.

Solomon, Micheal. (2006). *Consumer Behavior, A European Perspective*, Cloth: Pearson Printice Hall.

Sümer, B. (2007). *Çocuk Tüketicilerin Marka Algulamalarının Seçilmiş Ürün Grubu Bağlamında Araştırılması*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çanakkale: On Sekiz Mart Üniversitesi.

Tavşancı, Savaş.(1991). *Gıda Ürünlerinde Tüketicinin Satın Alma Eğilimini Etkileyen Faktörler Ve Ambalajlama*, Pazarlama Dünyası Dergisi, 26(5), 12-15.

Tek, Ömer Baybars. (1997). *Pazarlama ilkeleri*. İzmir: Cem Ofset ve Matbaacılık.

Tokol, Tuncer. (1995). *Pazarlama Yönetimi*, Bursa, Uludağ Üniversitesi Basımevi.

Tokol, Tuncer. (1996). *Pazarlama yönetimi*. Bursa: Uludağ Yayıncılık.

Wilkie, William (1975). *New Perspectives For Consumer Information Processing Research*. Communication Research, 2(3), 216-231.

Wut, Tai. , Chou TJ. (2009): *Children's Influences on Family Decision Making in Hong Kong*. Young Consumers Vol.10 (2), Pg. 146-156. Emerald Group Publishing Limited.

Yaraş, Eyyup. (1998). *Ailenin Satın Alma Kararlarında Kadının Rolü Ve Kayseri'de Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kayseri: Erciyes Üniversitesi.

EXTENDED ABSTRACT

The purpose of the survey is to expose the impact on consumer decision-making style of the brand management strategy of Turkey is an international cosmetics company. Within the scope of the research, it is aimed to measure the quality, advertisement, awareness and pricing levels of consumer-based brand management. However, it is another aim of the study to determine the decision-making styles of consumers. Based on the research outcomes, it is thought that, by introducing brand management strategies on the decision-making style of the consumers towards the purchasing behavior towards the relevant international cosmetics business, it is thought that the companies will present their suggestions to the branding strategies. However, output of consumer decision-making style related international businesses wanting to get involved both in Turkey and also in the production market will be guiding policies for national marketing company believed that the work poses important.

The universe of the study consisted of all the consumers over 18 years of age in the province of Istanbul. Since there is no clear information about the number of consumers, 433 people were selected as research sample by using purposeful sampling method.

A questionnaire was used to collect the data. The related form consists of 3 main parts and the information about the sections is presented in sub-headings.

The aim of the marketing system is to satisfy consumer behaviors and there are a number of factors that affect consumers and determine consumer behavior. Each of these factors interacts with others, but this interaction varies from individual to individual, and consumer behaviors vary, especially since each person is at a different level. In this context, when the factors affecting the consumer decision-making style and thus the behaviors are analyzed correctly, the goods and services to be offered for them will carry the business to success.

From this point prepared to study, we aimed to expose the impact on consumer decision-making style of the brand management strategy of Turkey is an international cosmetics company. For this purpose, Consumer Based Brand Value Scale and Consumer Decision Making Scale were applied to 433 consumers who shopped in Istanbul.

The majority of the respondents were women with 63%. It is expected that women are predominantly present in the selected sample, as research is done on the cosmetics sector. However, the participants are generally in the 26-35 age range. It can be considered that

people in this age range pay more attention to cosmetic products. The income levels of the participants were approximately equal in 3 main groups. An equal number of people for each income range is thought to increase the validity of the findings on consumer behavior.

The highest average value of consumer-based brand was realized. The reason for this is that the brand is expensive and it represents high quality for consumers. On the other hand, the highest average achieved in consumer decision-making styles is in the perfectionism / high quality orientation dimension.

According to the research, the perfectionism / high quality focus behaviors of the consumers depend on consumer-based brand management at a high rate of 47%. However, perceived quality and brand awareness increase advertising, while reducing advertising. The pricing policy has no effect on the perfectionism / high quality focus behaviors of the consumers. It is considered that the result of this result is related to the importance of quality and brand name rather than advertisement or price.

When the research findings are evaluated in general, the decision-making mechanisms that enable consumers to purchase any product or service are closely related to the brand management strategies that enterprises produce based on the consumer. Regardless of the goods or service sectors, all enterprises need to determine brand management strategies in a consumer-oriented manner. When entering any market, businesses should develop a product or service appropriate to the customer profile of the target market and market them with the right strategies.

In this research, a research was carried out on 433 consumers of an international cosmetic brand in Istanbul. In the future research sample was expanded to all of Turkey, regions and cultures across both consumer behavior Comparisons can be made both in terms of brand perception. However, in order to be able to investigate the sonraki personality den characteristics, which are important factors in consumer behavior, the scales which question the personality traits may be used in the subsequent studies.

İkinci Dünya Savaşı Öncesinde Nazilerin İktidara Gelişi Ve Türk-Alman İlişkileri¹

GÜRDAL ÇETİNKAYA²

ÖZ

Türkiye ile Almanya 1918’de sona eren Birinci Dünya Savaşı’ndan yenik ayrılarak çok büyük kayıplar vermişlerdir. Her iki devlette savaş sonunda imzaladıkları içeriği çok ağır olan antlaşmalarla oldukça zor günler geçirmişlerdir. Özellikle Almanya imzalamış olduğu Versay Antlaşmasıyla varlığını zor koşullar altında devam ettirmiştir. Çünkü Versay Antlaşması tıpkı Türkiye’nin de imzaladığı Sevr Barış Antlaşmasına içerik olarak oldukça benzemektedir. Versay Antlaşması da Almanya’nın kayıtsız şartsız teslim olmasına dayanan ve etkileri uzun yıllar devam edecek olan bir antlaşma mahiyeti taşımaktadır. Fakat 1919 yılından itibaren başlayıp yaklaşık 25 yıl iktidarda kalacak olan Nazi Partisi’nin başa geçmesiyle Almanya İkinci Dünya Savaşı öncesinde kendisini oldukça iyi toparlamıştır. Bu toparlanmadaki en büyük pay şüphesiz Adolf Hitler’e aittir. 1919 yılında kurulan Nazi Partisi Adolf Hitler’in 1933’te hükümeti kurmasıyla farklı bir yapıya bürünmüştür. Hitler iktidarı ele geçirdikten sonra Almanya İkinci Dünya Savaşı öncesinde büyük bir hamle yaparak yükselişe geçmiştir. Hitler bu büyük atılımı gerçekleştirirken kendisine yakın gördüğü Türkiye ile ilişkilerini en üst düzeye çıkarmaya çalışmıştır. Bu çalışmada da İkinci Dünya Savaşı öncesinde Adolf Hitler öncülüğünde Nazilerin iktidara gelişleri ve Türkiye’nin Almanya ile olan ilişkileri 1918-1933 yılları arası ve Nazilerin iktidara geldiği tarih olan 1933’ten 1939’a kadar olan dönem ele alınacaktır.

Anahtar Kelimeler: Türkiye, Almanya, Devlet, Savaş, Antlaşma

The Development of The Nazis to The Power and The Turkish and German Relations Before The Second World War

ABSTRACT

Which ended in 1918 with Germany defeated Turkey separated from the First World War gave huge losses. In both states, they had a very difficult time with the very heavy treaties they signed at the end of the war. In particular, Germany signed the Treaty of Versailles under its difficult conditions. Because the Sevres Treaty of Versailles was signed just as Turkey is also very similar in content to the Peace Treaty. The Treaty of Versailles is a treaty which is based on the unconditional surrender of Germany and its effects will continue for many years. However, since the beginning of the Nazi Party, which started in 1919 and remained in power for about 25 years, Germany had recovered quite well before the Second World War. The greatest share in this recovery is undoubtedly Adolf Hitler. The Nazi Party, which was founded in 1919, had a different structure when Adolf Hitler founded the government in 1933. After Hitler took power, Germany made a big move ahead of World War II. Hitler's relations with Turkey sees this great leap while performing close to him and tried to remove the highs level. In this study, the Second World before the War Adolf Hitler led the Nazis came to power and Turkey's relations with Germany, which is 1918-1933 years between and Nazi history came to power in 1933, it will be considered the period up to 1939.

Key Words: Turkey, Germany, Government, War, Treaty

¹ *Bu çalışma ‘İsmet İnönü ve İkinci Dünya Savaşı’ başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

² Doktora Öğrencisi, Ankara Üniversitesi, Türk İnkılap Tarihi Enstitüsü, Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi ABD, E-posta: gurdal_45@hotmail.com Tel: 05535101347

GİRİŞ

20. Yüzyıl da kendinden önceki yüzyılların kaderini paylaşarak benzer savaş süreçlerine tanıklık etti. Bölgesel ve küçük ölçekli olanları bir yana koyarsak 20. yüzyılın ilk yarısında kısa aralarla peş peşe iki büyük savaş yaşandı. Bunlardan ilki savaşlar literatüründe “Birinci Dünya Savaşı” olarak tanımlandı. Savaşa adını veren “dünya” sözcüğü, bu kez üzerinde insanların yaşadığı bir gezegeni değil, savaşın yayıldığı coğrafyanın büyüklüğünü anlatıyordu. Bu coğrafyada insanlar, ülkeler arasında bile değil, kıtalar arasında büyük bir savaşın içinde kendilerini buldular. İnsanlar dev savaş gemileriyle kıtalar ötesine, büyük okyanusları aşarak savaşmaya gittiler. Bu savaşta, o zamana kadarki savaşlara göre, en büyük paralar harcanmış, görülmemiş sayıda insan kayıpları olmuş; sanayiler ve onca zahmetle ihya edilmiş kentler ve mamur beldeler yerle bir edilmişti (Gözcü, 2007: 370). Ancak tam da bu büyük savaştan yirmi yıl kadar sonra, yani önceki savaşla aralarında bir kuşak farkı bile oluşmadan, II. Dünya Savaşı çıktı. Birincisine tanıklık eden orta ve yaşlı kuşaklar ile ilk savaşın sonlarında dünyaya gelenler, daha gençlik dönemleri tamamlanmadan, yeni ve daha büyük bir savaşın içinde kendilerini bulmuşlardı. Onlar, her iki savaşa bakarak, örneğin savaş teknolojisinin ve ölüm makinelerinin geçen kısa süre içinde nasıl geliştiğine şahitlik ederek, karşılaştırma yapabildiler (Gözcü, 2007: 370).

Aslında kimi tarihçilere göre I. Dünya Savaşı’ndan sonra savaş sona ermemiş sadece savaşa ara verilmişti. Geçen bu süre zarfında ise I. Dünya Savaşı’nın galip ve mağlup devletleri kendilerince bir muhasebe yaparak kazançlarını ve kaybettiklerini masaya yatırmışlardır. Bunun sonucunda ise kazanan devletler ele geçirdikleri yerleri ellerinde tutma; kaybeden devletler ise gelecekte yeniden meydana gelebilecek geniş çaplı bir Dünya Savaşı’nda kaybettikleri yerleri geri alarak yeni topraklar kazanma hevesi içine girdiler. I. Dünya Savaşı’ndan en fazla zararlı çıkan devletlerin başında Almanya gelmektedir. Almanya savaş sonunda imzaladığı 440 maddelik Versay Barış Antlaşması ile tam bir yıkıma uğramıştır. Mustafa Kemal Atatürk daha savaşın başlamadığı yıllarda hem Avrupa’nın durumu hakkında hem de Versay Barış Antlaşması hakkında çok önemli sözler söylemiştir. O günlerdeki Avrupa’nın vaziyeti hakkında ne düşündüğünü kendisine soran General Mc. Arthur’a Atatürk’ün cevabı şöyle olmuştur (Aydemir, 2000: 84-85):

“Versailles Muahedesi, Birinci Dünya Savaşına sebebiyet vermiş olan amillerden hiç birini ortadan kaldırmamıştır. Tersine olarak, dünün başlıca rakipleri arasındaki uçurumu

büsbütün derinleştirmiştir. Zira galip devletler mağluplara, sulh şartlarını zorla kabul ettirirlerken, bu memleketlerin etnik, geopolitik ve ekonomik özelliklerini asla göz önüne almamışlardır. Sadece husumet (düşmanlık) hislerinden ilham almışlardır. Böylelikle de, bugün içinde yaşadığımız sulh devresi, sadece mütarekeden ibaret kalmıştır. Eğer siz Amerikalılar, Avrupa işleri ile ilgilenmekten vazgeçmeyerek, Wilson'un programını uygulamakta ısrar etseydiniz, bu mütareke devresi uzar ve bir gün devamlı bir sulha varılabildi. Bence, dün olduğu gibi yarın da Avrupa'nın mukadderatı, Almanya'nın alacağı vaziyete bağlı bulunacaktır. Fevkalade bir dinamizme malik olan 70 milyonluk çalışkan ve disiplinli millet, üstelik milli ihtiraslarını kamçılayabilecek siyasi bir cereyana kendini kaptırdı mı, er geç Versailles Muahedesinin tasfiyesine girişecektir”

Görüldüğü gibi Mustafa Kemal Atatürk ileri görüşlülüğü sayesinde olacak olayları çok önceden adeta kendi yaşamışçasına çevresindekilere anlatmıştır. Birinci Dünya Savaşı'nın sonunda da Almanya tam bir şekilde teslim olarak Versay Antlaşmasını imzalamak zorunda kalmıştır. Bu durum ise Almanya'yı tam bir yıkıma doğru sürüklemiştir. Fakat Almanya bu kötü durumdan kısa sürede sıyrılarak kendini toparlamıştır. Adolf Hitler'in iktidara gelmesiyle birlikte Almanya savaşta kaybettiği toprakları geri almak ve kendisine yeni yaşam sahaları bulmak için yayılcı bir politika izlemeye başlamıştır. Ve bunun sonucunda da savaş kaçınılmaz olmuştur.

1. 1918-1933 Arası Dönem

Birinci Dünya Savaşı'nda kader birliği yapmış olan Türkiye ve Almanya bu savaştan yenik ayrılmışlardı. Türkiye'de Osmanlı İmparatorluğu artık bitme noktasına gelerek 1918 yılında tamamen tarih sahnesinden silinmiştir. Almanya ise imzalamış olduğu Versay Barış Antlaşması ile uzun yıllar zor durumda kalmıştır. Versailles, Avrupa'da oluşan sorunların temeline inip bu sorunların uzun vadeli olarak çözmek yerine kısa vadeli bir anlayışla sorunları erteleyen, hatta yeni sorunların da ortaya çıkmasına zemin hazırlayan bir antlaşma olmuştur (Köklü, 2010: 55). Alman İmparatorluğu'nu yıkan ve Avrupa siyasi haritasında önemli değişiklikler yapan 440 maddelik bu antlaşmanın başlıca esasları şunlardı (Bodur, 2013: 197-198):

- 1- Almanya, Alsace-Lorraine'i ve Saar bölgesini Fransa'ya; Eupen, Malmedy ve Monschau'nun bir kısmını Belçika'ya; Batı Prusya'nın büyük kısmını Lehistan'a;

Yukarı Silezya'nın bir kısmını Çekoslovakya'ya veriyordu. Dantzig, serbest şehir oluyordu.

2- Almanya, bütün denizaşırı topraklarından yani sömürgelerinden vazgeçiyordu. Bunlar; İngiltere, Fransa, Belçika ve Japonya arasında paylaştırılıyordu.

3- Almanya, Avusturya ile birleşmemeyi kabul ediyordu. Ayrıca Avusturya, Çekoslovakya ve Polonya'nın bağımsızlığını tanıyor, Belçika'nın tarafsızlığının kaldırıldığını kabul ediyordu.

4- Almanya'da zorunlu askerlik kaldırılacak, ancak 100.000 kişilik bir ordu bulundurabilecek, Alman donanması Müttefik devletlere teslim edilecek, her çeşit silah ve denizaltı yapımı yasak olacak, Ren bölgesi askerden tecrit edilecekti.

5- Kiel Kanalı ile Alman nehirleri uluslararası bir hale getirilecekti.

6- Almanya, on yıl süreyle, Fransa, Belçika ve İtalya'ya kömür verecekti. Ayrıca savaşta zarar görenlere, tamirat borcu adı altında savaş tazminatı yükleniyordu ki, bu miktar Almanya'nın ödeme kabiliyetinin çok üstündeydi ve Almanya'yı ekonomik yıkıntıya mahkûm ediyordu.

Böylece bu antlaşma ile Almanya, Avrupa'daki topraklarının bir kısmıyla, bütün sömürgelerini kaybetmiş, çeşitli siyasi, ekonomik, mali ve askeri yükümlülükler altına sokuyordu. Antlaşma ayrıca Almanya'nın coğrafi ve ırki birliğini de bozuyor, Polonya koridoru ve Doğu Prusya'yı Alman ülkesinin ayırdığı gibi milyonlarca Alman'ı da sınır dışında bırakıyordu (Bodur, 2013: 197-198).

I. Dünya Savaşı'ndan yenik ayrılan, topraklarını ve hammadde kaynaklarını kaybeden, ordusu dağıtılan ve ağır mali yüklerin altına sokulan Almanya'da, toplumsal bir ayaklanmanın olması kaçınılmaz olmuştur. İşsizlik ve ekonomik göstergelerin olumsuz gidişatı, Almanya'da İngiltere ve Fransa'ya karşı düşmanlık beslenmesi sonucunu doğurmuştur. Bu beklenen patlama ise, esas mesleği boyacılık ve dekorasyon olan Adolf Hitler'in öne çıkışıyla gücünü göstermeye başlamıştır (Dokuyan, 2009: 23).

1919 yılı Ocak ayında Almanya'da, dünyanın sonraki 25 yılını derinden etkileyecek bir gelişme olmuş ve 'Nazi Partisi'nin temelleri atılmıştır. Partiyi kuranlara bakıldığında;

'I.Dünya Savaşı' sonrası Alman ordusundan ayrılmış olan eski askerler, maceracılar ve toplum içerisinde tahrik unsuru olmayı seçmiş olan siyasetçiler öne çıkmıştır (Dokuyan, 2009: 23).

Bu parti 1920'de Nasyonal-Sosyalist Alman İşçi Partisi adını almış ve 1920-24 arasının karışıklıklarında sağcı akım içinde sivrilmeye başlamıştır (Armaoğlu, 2009: 295). Partide egemen konuma gelen Hitler, Alman halkının askerliği sevmesinden, ulusal duygularından, üniforma sevgisinden yararlanarak partisini büyüttü. Partisine bağlı milis güçleri oluşturdu ve işsizlere iş bulacağını söyledi. Almanların ulusal duygularını okşayarak, Yahudi düşmanlığı yaptı (Uyar, 2012: 29).

Nazi Partisi, 1924 Mayıs seçimlerinde 1.918.000 oy (%6.6) ve 32 milletvekilliği ile ilk defa Alman Parlamentosu'na (Reich-Stag) girmiştir. Fakat Dawes Planı'nın kabulünden sonra yapılan 1924 Aralık seçimlerinde, 309.000 oy (%3) ve 14 milletvekilliğine düşmüştür. Bundan sonraki dört yıllık devrede biraz daha zayıflamış ve 1928 Mayıs seçimlerinde ancak 810.000 oy ve 12 milletvekilliği kazanmıştır (Armaoğlu, 2009: 296). Tüm bu yaşanan olumsuz gelişmelere rağmen Hitler kendi devletinde yaşayan vatandaşlarının neye ihtiyacını olduğunu çok iyi biliyordu. Çünkü o yıllarda dünya etkisi gün geçtikçe artan bir ekonomik bunalıma sürükleniyordu ve Almanya'nın da geçmişten birikerek gelen birçok sorunu vardı. Nazi Partisi daha ilk günlerden itibaren kendisine amaç edindiği meselelerin başında Versailles Antlaşması'nın yok edilmesi, komünist düşmanlığı, Alman ırkının üstünlüğü ve dolayısıyla Yahudi aleyhtarlığı geliyordu.1925'in doğurduğu şartlar içinde, Nazilerin bu sloganları, birçok aydını Nazi Partisi'ne çekti. İşsiz üniversiteliler Nazi Partisi'ne girdi. Yahudilerin rekabetinden şikâyetçi olan avukat, doktor, bankacı, tüccarlar bu partiye girdi veya bu partiyi destekledi. Vereinigte Stahlwerke Alman çelik tröstünün sahibi Fritz Thyssen, Ruhr'un kömür kralı Emil Kirdof ve Bavyeralı ve Rheinlandlı daha birçok sanayici, komünist düşmanlığı dolayısıyla Nazi Partisi'ne önemli para yardımları yaptılar. Almanya'nın iç durumu tekrar 1919-23 arasındaki şekline dönmüştü. Bu durum karşısında Merkezin lideri Heinrich Brüning kabinesi merkez partilerini kuvvetlendirmek ve kuvvetli bir hükümet kurmak için 1930 Eylülünde genel seçimlere gitti (Armaoğlu, 2009: 297).

Seçimler Nazi Partisi için beklenmedik derecede büyük bir zafer oldu. 1928 seçimlerinde ancak 12 milletvekili seçtirebilmiş iken, 1930 seçimlerinde 6.407.000 oy (%18.3) ile 107 milletvekilliği kazandı. Bir merkez partisi olan Sosyal Demokrat Partisi'nden (143

milletvekili) sonra en kuvvetli parti şimdi Nazi Partisi oluyordu (Armaoğlu, 2009: 297). Hitler 1932 yılına geldiğinde Almanya cumhurbaşkanı Hindenburg ile boy ölçüşebilecek bir konuma geldi. Yapılan cumhurbaşkanlığı seçimlerinde Hindenburg 19.3 milyon, Hitler de 13.1 milyon oy almıştı.1932 yılında Meclis'te bir partinin salt çoğunluğu sağlayamadığı seçimler arka arkaya yapıldı. Bu seçimlerden Hitler'in partisi birinci parti olarak çıktı. Naziler, Alman Parlamentosu (Reichstag)'nun 608 üyeliğinden 230'nu kazanarak, ülkenin en büyük partisi haline geldi (Uçarol, 2015: 696). Cumhurbaşkanı Hindenburg, Bürning'i başbakanlıktan uzaklaştırıp, kabineyi kurma görevini eski askerlerden Von Papen'e verdi. Nazi Partisi ise Von Papen'in kurduğu hükümeti destekledi. Von Papen de daha önce yasaklanan SA ve SS'leri yasaklayan kararı yürürlükten kaldırdı. Fakat Von Papen de başbakanlıkta fazla tutunamadı ve Aralık 1932'de Schleicher kabinesi işbaşına geldi; ancak parlamentoda Nazilerin devamlı mukavemetiyle karşılaştı (Bodur, 2013: 328). Diğer yandan Von Papen cumhurbaşkanı ve Hitler'le yaptığı görüşmelerle Nazileri iktidara getirmeye çalışıyordu. Schleicher'in işleri yürütemeyeceğini anlayan Hindenburg 30 Ocak 1933'te başbakanlığı Nazi Partisi lideri Adolf Hitler'e tevdi etti. Nazi Partisi nihayet iktidarı ele almıştı (Bodur, 2013: 328-329). Kurulan koalisyon hükümetlerinin başarısızlığı sonunda Ocak 1933 tarihinde Hitler hükümeti kurdu. Dünyayı savaşa sürükleyecek olan Hitler için iktidara geldikten sonra diğer partileri dağıtmak ve diktatörlüğünü kurmak kolay oldu (Uyar, 2012).

2. 1933-1939 Arası Dönem

Almanya 1933'te Hitler'in iktidara gelmesinden sonra silahlanmaya ve siyasi ve iktisadi nüfuzunu artırmaya başlayınca, Avrupa ve dünya politikasında önemli bir unsur olmuştu. Almanya'da, 1919 Versailles (Versay) Antlaşması'nı yıkmayı hedef aldığını belirten Nazi Partisi'nin iktidara gelmesi, Versailles sistemini esas alan devletlerde endişe yarattı. Nitekim Almanya, bu tarihten (1933) itibaren önce çevresinden başlamak üzere, Versailles Antlaşması ile kurulan statüye karşı girişimlerde bulunmaya başladı (Uçarol, 2015: 701). Bundan sonra anti-revizyonist bir dış politika izlemeye başlayan Almanya, süratle artan iktisadi gücünü siyasi emellerini gerçekleştirmek için kullanmıştır (Gönlübol v.d., 1996: 115). Hitler'in 1933 yılında iktidara geldikten sonra izlemeye başladığı dış politika, Batı'da ve Sovyetler Birliği'nde büyük kuşku yarattı. Birlikte, uzun bir süre Türkiye'yi korkutmamıştı. Türkiye'nin ekonomik kalkınma hareketine girişmesi, Almanya'da Hitler'in iktidara gelmesiyle aynı zamana rastlar. Almanya'da Hitler'in 1933'te iktidara gelmesinden sonra,

Almanya, Türkiye'nin ekonomik kalkınma hareketine katkıda bulunmuş ve bu dönemde dış finansman kaynaklarına büyük gereksinime duyan Türkiye'de Almanya ile sıkı bir ekonomik işbirliğine girmekte bir sakınca görmemişti (Tuncer, 2008: 138). Hitler rejimi ile birlikte, Türkiye ile Almanya arasındaki ekonomik münasebetlerde birdenbire artış gösterdi. 1932 yılında Türkiye'nin Almanya'ya ihracat toplamı 13 milyon lira iken, bu miktar 1933'te 19 milyon, 1934'te 29 milyon, 1935'te 35.5 milyon ve 1936'da 41.7 milyon liraya çıktı (Armaoğlu, 2009: 433). Ancak, 1936 yılından itibaren, Almanya, Türkiye üzerindeki ekonomik nüfuzunu kullanarak Türk-İngiliz ve Türk-Sovyet ilişkilerini bozmaya ve Türkiye'yi revizyonist gruba çekmeye çalışmıştı (Tuncer, 2008: 138). Türkiye, 1936 sonlarında Berlin-Roma Mihveri'nin kurulmasını kaygıyla karşılamış; İtalya, 1939 Nisan'ında Arnavutluk'u işgal edince, bu kaygı daha da artmış ve bu da, Türkiye'nin, İngiltere ve Fransa'ya bağlanmasına neden olmuştu (Tuncer, 2012: 30).

Hitler'in Türkiye hakkındaki düşünceleri müsbet olumlu olmuştur. Çıkabilecek herhangi bir savaş esnasında da Türkiye gibi bir müttefiki yanında görmek Alman toplumuna hem büyük bir güç hem de moral verecektir. Bu olumlu durum Hitler'in demeçlerine de yansımış ve Hitler Türkiye'nin Almanya'ya bir örnek teşkil ettiğini belirtmiştir. Hitler bir demecinde ise Türkiye hakkındaki görüşlerini şöyle dile getirmiştir (Asker, 2012: 269):

“Almanya ve Türkiye aynı zamanda ve aynı derecede çökmüşlerdi. Türkiye, mukaddes bir hamle ile kurtuldu. Bu netice Almanya'nın kurtuluşu için başladığımız milli hareketin mesut netice vereceği hakkında bize derin bir kanaat vermiştir. Filhakika Türkiye de doğan ve parlayan yıldız bize takip edilecek yolu gösteriyordu”

Fakat 1936 yılı Türk-Alman münasebetlerinde bir dönüm noktası oldu. Montreux Boğazlar Sözleşmesi'yle Türkiye Boğazlar üzerindeki tam egemenliğini kurarken, bir yandan da bu olay Türk-İngiliz münasebetlerinde bir dönüm noktası teşkil etmiş ve bundan sonra Türkiye gittikçe İngiltere'ye kaymaya başlamıştı (Armaoğlu, 2009: 433). Almanya'nın Montreux Sözleşmesine karşı davranışı Türkiye ile münasebetlerindeki amacını daha açık olarak ortaya koymuştur. Montreux Sözleşmesi tahmin edildiği gibi konferansa katılmayan anti-revizyonist iki büyük devlet, yani Almanya ve İtalya tarafından tasvip edilmemişti. Almanya, Lausanne Boğazlar Sözleşmesine taraf olmadığı için Montreux Konferansına çağırılmamıştı. Bununla beraber Avrupa'nın geleceği ile yakından ilgili olduğu için Montreux görüşmelerini yakından izlemiş ve buraya bir gözlemci göndermişti. Montreux görüşmelerinde İngiliz ve Sovyet

tezlerinin Türk çıkarları ile bağdaştırılarak olumlu bir sonuca varılması Almanları memnun etmemiştir (Gönlübol v.d., 1996: 115).

Almanya, Boğazların kendisi tarafından onaylanmayan yeni bir rejime bağlanacağından kaygı duyuyordu (Tuncer, 2008: 139). Nitekim Montreux Sözleşmesinin imzalanmasından sonra, 26 Şubat 1937'de, Almanya Türkiye'ye verdiği bir notada sözleşmenin bazı hükümlerinin, özellikle Sovyet savaş gemilerinin Akdeniz'e serbestçe çıkabilmeleri ile ilgili olanlarının, Alman Hükümeti tarafından tasvip edilmediğini açıklamıştır. Türkiye 9 Mart 1937 tarihli cevabı notasında, Almanya'nın Lausanne Boğazlar Sözleşmesine taraf olmaması ve Akdeniz'de sahili bulunmaması sebepleriyle Boğazlar rejimine müdahaleye hakkı olmadığını bildirmiştir (Gönlübol, 1996: 116).

Boğazlar rejiminin Montreux'de değiştirilmesi ve özellikle Türkiye'ye Boğazlar bölgesini tekrar tahkim hakkı tanınması üzerine, Türkiye'nin Güney Doğu Avrupa'daki önemi artmış ve bu yüzden Sovyetler Birliği, İngiltere ve Almanya Türkiye'nin dostluğunu kazanmak için gayret sarf etmişlerdir. Almanya Türkiye'ye Montreux hükümlerinin kendisine de teşmilini sağlamak için ikili bir antlaşma yapmayı teklif etmiştir. Türkiye diğer Akidlerin tasvibi olmadan böyle bir antlaşmayı yapmayacağını, fakat tek taraflı bir demeç ile Montreux hükümlerini Almanya'ya da teşmil edilebileceğini bildirmiştir (Gönlübol, 1996: 116).

Boğazlar konusunda bu gelişmeler yaşanırken Türk-Alman ilişkileri 1937 yılında bozulmaya başlamıştı. Bu yıl boyunca Türk Dışişleri Bakanı Aras'ın çeşitli Avrupa başkentlerini ziyaretleri, Balkan ülkelerini bir arada tutma çabaları ve Sadabad Paktı'nın akdi, Türkiye'nin, giderek belirginleşen Nazi Almanya'sı tehdidine karşı duyduğu kaygının göstergeleri olmuştur (Tuncer, 2008: 139). Mihver'in Balkanlar'daki faaliyetleri Balkan Antantı'nı zayıflatmaya başlamıştı. Yugoslavya'nın İtalya ve Bulgaristan'la münasebetlerine yeni bir vecheye vermesi ve bu iki devlete yakınlaşma kurma çabaları ve Romanya'da nazi eğiliminin belirgin bir hal almaya başlaması Türkiye'yi endişeye sevk etti. Bu sebeple Türkiye Başbakanı İsmet İnönü ve Dışişleri Bakanı Tevfik Rüştü Aras, 1937 yılı içinde Milano'yu, Atina'yı, Moskova'yı ve iki defa da Belgrad'ı ziyaret ettiler. Tevfik Rüştü Aras'ın Moskova'yı ziyareti sonunda 17 Temmuz 1937'de yayınlanan resmi bildiri, "milletlerarası hayatta ortaya çıkan saldırgan eğilimlerin yarattığı karışık durum" un her iki devlet için endişe yarattığı belirtilmekteydi. Bununla beraber, Türkiye'nin Almanya ile özellikle ticaret münasebetlerini birdenbire kesmesi söz konusu değildi. Bu sebeple Alman Ticaret Bakanı

Funk'un Türkiye'yi ziyareti sonucu, 1938 Temmuzunda Almanya ile Türkiye arasında 150 milyon marklık bir kredi antlaşması imzalandı (Armaoğlu, 2009: 434).

Bu antlaşma, Türkiye ile Almanya arasındaki ticari ilişkileri arttıracak hükümleri içeriyordu (Tuncer, 2008: 139). Bu Ticaret Anlaşması'na ilişkin olarak, Alman Dışişleri Bakanlığı İktisadi Politika Dairesi Müdür Yardımcısı, 8 Ağustos 1938 tarihli memorandumunda şöyle diyordu (Tuncer, 2008: 139-140):

“25 Temmuz tarihli Anlaşma ile Türk-Alman ticaretinde oluşması beklenen artış, İngiltere'nin, Türkiye üzerindeki ekonomik nüfuzunu önemli ölçüde engelleyecek ve İngiltere ile Türkiye arasında yapılmış olan kredi anlaşmasına karşın; Almanya'nın, Türkiye'deki ekonomik durumunu güçlendirecektir”

Türk dış ticaretinde %50 payı olan Almanya ekonomik baskı yaparak Türkiye'nin dış politikasını etkilemeye ve Müttefiklerle bağlarını gevşetmeye çalışır. Papen Almanya'nın Türkiye'deki ekonomik nüfuzuna kendisinin diplomatik görevi açısından büyük bir değer biçer (Önder, 2010: 126). Papen (Önder, 2010: 126):

Türkiye ile ekonomik işbirliğimizin ileride nasıl bir şekil alacağı konusuna elbette yalnızca ekonomik yönler dikkate alınarak bakılmamalıdır. Çünkü bu ülkedeki ekonomik gücümüz son derece önemli bir koz, belki de elimizdeki en önemli kozdur; bu bakımdan Mihver Devletlerinin Yakındoğu'ya ilişkin olarak belirlediği genel siyasi hedeflerin güdülmesinde bu kozu kullanmaktan vazgeçemeyiz.

sözlerini söyleyerek Türkiye ile olan ekonomik ilişkilerin önemine önemli bir vurguda bulunmuştur.

1938 yılında Avrupa'da silahlı çatışmanın son hazırlıkları yapılırken Türkiye Almanya'nın davranışlarından endişe etmeye başlamıştı. Fakat, Almanya ile ticaret yapmak Türkiye için faydalı oluyordu; bu devletle ticari münasebetleri tamamen kesmek Türkiye'nin çıkarlarına aykırı idi. Türkiye, Boğazlara hakim bir devlet olarak bu su geçitleri üzerinde hayati menfaat gören Almanya ile İngiltere'nin çıkarları arasında bir denge politikası izlemeye çalışıyordu.1938 yılında Türkiye'nin Almanya ile ticareti, bu ülkeyle ilişkilerini kesmesini önlüyordu. Öte yandan, Türkiye'nin, Akdeniz de' deki konumu nedeniyle, İngiltere'nin güçlü desteğine de gereksinmesi vardı. Böylece, Türkiye, her iki ülkeyle olan dostluk ilişkilerini korumayı istiyor ve birbirlerine rakip olan İngiltere ile Almanya arasında, Boğazlardaki egemen konumu itibarıyla, bir denge ögesi olabilmeyi arzu ediyordu (Tuncer, 2012: 30). Almanya'nın Türkiye'ye verdiği önem sadece Boğazların Türkiye'nin elinde bulunmasından

ileri gelmiyordu; bu devlet Türkiye'yi Orta Doğu'ya atlamak için bir basamak olarak kullanmak istiyordu. Almanya, Türkiye'yi kendi nüfuz alanının içine çekebilmek için, elinden gelen her çabayı harcamıştı (Tuncer, 2012: 31). 1939 yılında Almanya'nın en mahir diplomatlarından biri olan Von Papen'in Ankara'ya elçi olarak gönderilmesi, bu devletin Türkiye'ye vermiş olduğu önemi gösteriyordu. Ancak, Yeni Türkiye, Osmanlı İmparatorluğunun 1914 te yaptığı hatayı tekrarlamak niyetinde değildi. Almanya 1939 yılında Türkiye'nin dış politikasını değiştirmek için giriştiği teşebbüslerde başarılı sonuç alamamıştır (Gönlübol v.d., 1996: 118).

SONUÇ

Dünya'nın yaşamış olduğu ilk büyük savaşın sona ermesinden sonra savaştan yenik çıkmalarının etkisiyle de Türk ve Alman Devletleri İkinci Dünya Savaşı yılları öncesinde birbirlerine yeniden yaklaşmışlardır. Özellikle Adolf Hitler'in 1933 yılında iktidarı ele geçirmesiyle ikili ilişkilerde yeni bir dönem başlamıştır. Hitler'in Almanya'nın geçmişte yaşadığı olumsuz koşulları Türkiye'nin yaşadığı olumsuz koşullara benzeterek Almanya'yı yeniden ayağa kaldırma çabaları Türk hükümeti tarafından da takdirle karşılanmıştır. Fakat 1930'lu yılların ortalarında Türkiye'nin çıkabilecek yeni bir savaş öncesinde aldığı tedbirlere Almanya ve İtalya'nın mesafeli yaklaşması ikili ilişkileri donma noktasına getirmiştir. Fakat Almanya hem geçmişten gelen kader ortaklığı hem de Türkiye ile olan ekonomik ilişkileri dolayısıyla ülkemize her zaman dostane bir tavır sergilemiştir. Türkiye geçmişte yaşadığı olumsuzlukları yeniden yaşamak istemiyordu. Almanya ise hem kaybettiği toprakları geri almak hem de kendisine yeni yaşam alanları bulmak istiyordu. Bu yüzden Almanya 1930'lu yılların sonuna doğru başlatmış olduğu emperyalist politikalarına Türkiye'yi de dâhil etme çabasındaydı. Türkiye ise dünyadaki gelişmelere paralel olarak Almanya ve diğer büyük devletlere karşı İkinci Dünya Savaşı öncesinde kendini güvenli bir konuma almıştır.

KAYNAKÇA

Armaoğlu, Fahir. 20. Yüzyıl Siyasi Tarihi. İstanbul: Alkım Yayınevi, 2009.

Asker Ahmet (2012), Nazi Almanya'sından Kemalist Türkiye'ye Bakışlar, *Ankara Üniversitesi Türk İnkılap Tarihi Enstitüsü Atatürk Yolu Dergisi*, 50: 265-298.

Aydemir, Şevket Süreyya. İkinci Adam. II. Cilt. İstanbul: Simge Yayınevi, 1999.

Bodur, Harun. Kronolojik 20. Yüzyıl Siyasi Tarihi. İstanbul: Yeditepe Yayınevi, 2013.

Dokuyan Sabit, (2009). İkinci Dünya Savaşı Sırasında Türk-Alman İlişkileri Ve Bu Sürece Milliyetçi-Turancı Görüşlerin Etkisi, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Erciyes Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri.

Gönlübol, Mehmet v.d. (1995). Olaylarla Türk Dış Politikası (1919-1995). Ankara: Siyasal Kitabevi.

Gözcü Alev (2007), İkinci Dünya Savaşı. *Dokuz Eylül Üniversitesi Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi Enstitüsü Çağdaş Türkiye Tarihi Araştırmaları Dergisi*, 15: 369-379.

Köklü Çetin, (2010). İkinci Dünya Savaşı'nda Adana Görüşmeleri Ve Etkileri (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi/ Türk İnkılap Tarihi Enstitüsü, Ankara.

Önder, Zehra. II. Dünya Savaşı'nda Türk Dış Politikası. Ankara: Bilgi Yayınevi, 2010.

Tuncer, Hüner. Atatürkçü Dış Politika. İstanbul: Kaynak Yayınları, 2008.

Tuncer, Hüner (2012). İsmet İnönü'nün Dış Politikası (1938-1950). İstanbul: Kaynak Yayınları.

Uçarol, Rıfat (2015). Siyasi Tarih (1789-2014). 10. Basım. İstanbul: Der Yayınları.

Uyar, Hakkı (2012). Tek Parti Dönemi Ve Cumhuriyet Halk Partisi. İstanbul: Boyut Yayınevi.

Sporda Antrenör ile Liderlerin Yaklaşımları, Davranış Özellikleri, İlke ve Çalışma Yöntemleri

Murat Terlemez¹

Öz

Spor takımlarının ve organizasyonlarının yönetilmesi noktasında birçok zorlukla karşılaşan liderden, kendi bilgi ve becerilerini aktarırken görevleri dışına çıkararak psikolojik süreçleri de yönetmesi istenmektedir. Bireyleri tek tek ele alan, onlara değer veren ve destek olan liderlere ihtiyacın olduğu gözlemlenmektedir. Gruba özgüven ve aidiyet duygusunu aşılayan bir lider olmak, liderlerin olmazsa olmaz özellikleridir. Lider olmanın gerekliliği yönetici pozisyonundan, görev ve yetkilerinin ötesinde daha ileri bir noktada insiyatif almak, eğitici olmak, bilgi ve becerisini aktarmak olarak ayrılmaktadır. Antrenörlerin stilleri, davranışları ve özellikleri takım içinde derinlemesine ele alındığında, tüm bu konuların ne kadar önemli olduğu görülmektedir. Başarı için kurumsal bilgileri ile deneyimlerini aktarmaları gereken antrenörlere ihtiyaç duyulduğu her geçen gün araştırmalar sonucu ortaya çıkmaktadır. Bir yandan da sporcularını anlayan, yeteneklerine göre onları yönlendiren, sporcularını hedeflere hazırlayan, liderlik yapan antrenörün, spor bilgisi ve örnek tavrı ile başarıya odaklanması gerektiği araştırmacılar tarafından doğrulanmaktadır. Ayrıca sporcularına aidiyet duygusunu aşılayan, birlik ve beraberlik ile dürüstlük ilkesini elden bırakmadan çalışmalarını sürdüren antrenörün, diğer antrenörlerden ayıran özellikleri olarak göze çarpmaktadır. Antrenörün amacına ulaşmak için benimsediği, uyguladığı bir ya da birden çok çalışma yönteminin olduğu ve bu noktada gelişimler göstermesi gerektirdiği araştırmalar sonucu ortaya çıkmaktadır. Çalışmamda, sporda istihdam edilen antrenör ve liderlerin özellikleri, yeterlikleri ve grubu yönetme noktasındaki becerileri incelemeye konu olmuştur.

Anahtar kelimeler: Spor, Liderlik, Antrenörlük, Sporda Liderlik, Liderlik Yaklaşımları

Approaches of Leaders and Coaches in Sports, Behavior Characteristics, Principles and Working Methods

Abstract

Faced with many difficulties in managing sports teams and organizations, the leader is asked to manage his / her psychological processes by transferring his / her knowledge and skills. It is observed that there is a need for leaders who treat individuals individually, who value and support them. Being a leader who instills a sense of self-confidence and belonging to the group are the essential features of the leaders. The necessity of being a leader differs from the managerial position as taking the initiative, being educator, and transferring his knowledge and skills beyond his duties and powers. When the styles, behaviors and characteristics of the coaches are examined in depth within the team, it is seen how important these issues are. The success of the trainers, who need to transfer their corporate knowledge and experiences to success, emerges as a result of the researches. On the other hand, it is confirmed by the researchers that the coach who understands his athletes, directs them according to his abilities, prepares his athletes for goals, and leads the way should focus on success with his sports knowledge and exemplary attitude. In addition, the coach who instills the sense of belonging to the athletes and continues to work without leaving the principle of unity and solidarity and honesty stands out as the distinguishing features of the other coaches. It is revealed that there are one or more working methods adopted and applied by the trainer in order to

¹ Dr. Özel Öğrenci: İstanbul Okan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Spor Yönetim Bilimleri Anabilim Dalı, E-posta: muratterlemz@gmail.com, Tel: 538 696 02 18

achieve his goal and that he needs to develop at this point. In my study, trainees and leaders employed in sports have been subject to the characteristics, competencies and skills of managing the group.

Key words: Sports, Leadership, Coaching, Leadership in Sports, Leadership Approaches

GİRİŞ

Bir sporcu ya da bir takımın sporcuları ne kadar yetenekli ve çalışkan olursa olsun, bunlar uygun biçimde yönlendirilmez, teknik ve taktik yönlerden geliştirilmezse, başarıya ulaşamaz. Başarı için tüm sporcular bir antrenöre gereksinime duyar. Antrenör, kuramsal bilgileriyle deneyimlerini birleştirerek sporcuları yeteneklerine uygun biçimde yönlendiren, çalıştıran, yarışmalara hazırlayan, liderlik yapan bir spor insanıdır (Doğan, 2004).

Araştırmanın Yöntemi

Antrenör ve liderlerin izlediği yöntem ve davranışlar incelemeye konu olmuş olup, literatür kısmında liderlerin özellikleri, görevleri, davranış biçimleri ele alınmıştır. Araştırmanın yöntemi literatür taraması olup, nitel gözleme sahiptir.

1. BULGULAR

1.1. Antrenörlük Görevi

Bir antrenörün görevi yalnızca çalıştırmak ya da sporun nasıl yapıldığını göstermekten ibaret değildir. O spor bilimcilerinden, spor hekimlerinden ve spor psikologlarından aldığı bilgileri, yorumlayıp kendi deneyimleri ile karşılaştırdıktan sonra sporcuya aktarır. Çünkü bilim adamlarının verileri, kuramsal bilgiler olup, pratik uygulamaya uygun değildirler. Bu verilerin, sporcuların kişilik ve sportif özelliklerine göre, bazı değişikliklere uğraması gerekir (Başer, 1986).

Performans sporunda temel amaç olan başarının kazanılabilmesi için gerekli olan en önemli koşul, sağlıklı bir antrenör-sporcu ilişkisinin sağlanmasıdır. Antrenörün temel çalışma alanı sporcu ya da takımdır. Bu ilişkiler genel anlamda bir kişiyle ya da bir grupta ilişki olarak görülebilir. Herhangi bir insan ilişkisinden farkları ise amacının, işleyişinin ve yapısının daha belirli olmasıdır (Çeyiz, 2007).

Antrenörün sporcu ya da takımla ilişkisinin amaca uygun biçimde yürütülmesinde hem kendisinin çeşitli özellikleri, hem de sporcu ya da takımın özellikleri önem taşır. Antrenör-

sporcu ilişkisinin sağlıklı olarak yürütülmesinde ve başarıyla sonuçlandırılmasında antrenörle ilgili iki ana etken vardır. Bunlar antrenörün özellikleri ve antrenörün çalışma yöntemidir (Doğan, 2004).

1.2. Antrenörün Özellikleri

İdeal bir antrenörün özellikleri aşağıdaki gibi özetlenebilir;

Spor Bilgisi: Sporcu antrenörünün bilgisinden emin olmalıdır. Mesleki alanda karşılaşılabileceği her türlü güçlüğü antrenörünün yenebileceğine inanabilmelidir (Başer, 1986).

Bir antrenör genel spor bilgisine sahip olmasının yanı sıra, kendi alanıyla ilgili olarak üst düzeyde bilgiye sahip olmalı ve bunları özümsemelidir. Spor alanındaki yeni bilgileri de öğrenmeli, bunları uygulamasına yansıtmalıdır. Bu özellikler sporcuların antrenöre güven duymalarını sağlar (Doğan, 2004).

Yeniliklere ve gelişmeye açık olma: Antrenörün gerek dünya görüşü, gerekse spor kültürü yeni bilgilere açık olmalıdır (Başer, 1986).

Bir antrenörün sürekli gelişen spor alanındaki yeni bilgilere ulaşma, öğrenme ve uygulama konusunda istekli olması gerekir. Bu amaçla kongre, sempozyum, internet, kitap, dergi gibi araçlarla yeniliklere ulaşmalıdır (Çeyiz, 2007).

Kişilik özellikleri: Antrenörün sporcular ve diğer insanlarla iyi ilişkiler kurabilmesi için olumlu kişilik özelliklerine sahip olması beklenir. Bunlar arasında tutarlılık, sorumluluk alma, esneklik (yerine göre yumuşak, yerine göre kesin tutumda olabilmesi), olumlu yönleri destekleme, demokratik ve adil davranma, eleştiriye açık olma, empati yapabilme, olgunluk, alçakgönüllülük, özeleştiri yapabilme, liderlik özelliklerinin olması sayılabilir. Ayrıca kulüp yöneticilerinden, taraftarlardan medyadan gelebilecek baskılara karşı koyabilmelidir (Çeyiz, 2007).

İlgi alanının geniş olması: Bir antrenör bir insan olarak yeterli genel kültüre sahip olmalıdır. Mesleğinin gereği olarak spor kuramlarıyla ve araştırmacılarıyla, yöneticilerle, spor hekimiyle, spor psikoloğuyula işbirliği yapmak zorunda olduğundan bu alanlarda da bilgi sahibi olması beklenir (Çeyiz, 2007).

Örnek olma: Antrenör gerek spor yaşamında, gerekse spor dışındaki yaşamında sporculara iyi bir örnek oluşturmalıdır (Doğan, 2004).

Antrenör, sporcularından istediklerini kendisi de yapabilmelidir. Örneğin, sporcularına içki içmeyi yasak eden bir antrenör, sporcularının yanında içki itmemelidir.

Dürüstlük: Antrenör, kendisine ve sporcularına karşı dürüst olmak zorundadır. Sporcularının hatalarını ve kendi hatalarını aynı dürüstlikle ortaya koyabilmeli, sporcularına, gerekli performansı sağladıkları takdirde, haklarını elde edecekleri güvencesini, sözle değil, davranışları ile vermelidir (Başer, 1986).

İlgili olma: Antrenör mesleğiyle ve sporcularla yakından ilgilenmelidir. Sporcuların spor dışındaki yaşamları ve sorunlarıyla ilgilenip destek olmaya çalışmalıdır. İlişkilerini sevgi ve saygı çerçevesinde sürdürmelidir (Çeyiz, 2007).

Yapıcı davranma: Sporçunun ya da takımın başarısında ve başarısızlığında yapıcı eleştirilerde bulunmalı ve sorumluluk almalıdır (Doğan, 2004).

Antrenör başarı konusunda belirleyicidir. Ekibin kimyasını belirleyen, liderdir. Gol kaçıdığı zaman kendini yerden yere atan veya maçtan sonra hatalı oyuncusunu suçlayan hocaya, futbolcuların saygı duyması kolay değildir (Baltaş, 2000).

1.3. Antrenörün Çalışma Yöntemi

Her antrenörün amacına ulaşmak için benimsediği, uyguladığı bir ya da birden çok çalışma yöntemi vardır. Bu yöntemlerin ne olduğu, hangi özellikleri barındırdığı, sporcuların özelliklerini dikkate alıp almadığı önemlidir (Doğan, 2004).

1. Antrenör ile sporcular arasındaki ilişkinin şekli (Başer, 1986) :

Antrenör otoriter ve saldırgandır.

Antrenör demokrat ve yardıma hazırdır.

2. Antrenörün eğitim yanı:

Bilimsel temele dayalı, sistematik.

Pratik, kendi deneyimlerini ön planda tutuyor.

3. Yarışma esnasında yönetim şekli:

Rakibi yarışma yerini, zamanını inceliyor, taktik önemli, çok riske giriyor, kendine güveni yüksek, heyecanlı. Sporcularını tanıyor, onları motive edebiliyor.

Antrenörün bir çalışma programı oluşturmasında öne çıkan iki genel yaklaşım vardır: Bilimsel verilere göre yapılandırılmış olması, ya da kendi deneyimlerini ön planda tutma. Gerçekte bu iki yaklaşımın bir arada kullanılması önemlidir. Çünkü bilimsel veriler belirlenmiş koşullarda elde edilmiştir. Oysa antrenman ve yarışmayı etkileyen çok çeşitli dış koşullar vardır. Bunlara sporcuların özelliklerini de eklemek gerekir. Bu nedenle çalışma yöntemi belirlenirken tüm etkenler dikkate alınmalı, gerekirse düzeltmeler yapılmalıdır (Çeyiz, 2007).

Antrenörlerin çalışma yöntemini uygularken sporcularıyla ilişkisi de başarı sağlamada önemli olmaktadır. Çalışma sırasında bazı antrenörler gergin ve otoriter bir tutumda davranırken, bazıları daha demokratik bir tutumda olabilirler. Disiplin yönünden otoriter olmak gerekirken, kimi zaman daha yumuşak davranmak gerekir. Bunları birleştirecek, tatlı-sert bir tutumun uygun olduğunu söyleyebiliriz (Doğan, 2004).

1.4. Antrenörün Davranış Özellikleri

Antrenörlerin alması gereken en önemli kararlardan bir tanesi de, antrenörlük stilidir. Antrenörlük stili, nasıl kararlar alındığını hangi beceri ve stratejilerin öğretileceğini, yarışmaların nasıl organize edileceğini, oyuncuların disipline etmek için hangi metotların kullanılacağını ve de sporculara. Kararlar almaları için, hangi roller verileceğini belirleyici olmaktadır. Antrenörlükte başlıca üç özellik göze çarpmaktadır bulunmaktadır:

- a. Otoriter (kumanda edici emredici) ,
- b. Liberal (hoşgörülü, serbest bırakma) ,
- c. Demokratik (katılımcı, paylaşımcı) .

Antrenörler kesin olarak bunlardan birinin içine düşmeseler de, bunlardan birinin içine girmeye veya kendilerine temel almaya daha eğilimlidirler (Konter, 1996).

1.4.1. Otoriter Antrenörler

Otoriter stilde bütün kararlar antrenör tarafından alınır. Sporcuların rolü antrenörlerinin kumandalarına ve emirlerine yanıt vermektir. Antrenör bilgi ve deneyime sahiptir ve onun rolü sporculara ne yapılacağını söylemektir. Sporcunun rolü ise bunu dinlemek, anlamak ve itaat edip yerine getirmektir. Kontrol tamamen antrenördedir ve sporcular edilgen konumdadırlar. Antrenör sahip olduğu kontrolü sporcularına yavaş yavaş kazandırmak gibi bir kaygı taşımamaktadır. Aksine bu kontrolü kaybedecekleri ve sahip oldukları bilgilerle ilgili olarak bir sürü kaygıya sahiptir. Sporculara ve insanlara pek güven duymaz. Onun için yönetmek çok önemlidir. Kontrol kendilerinden kaydığında büyük bir kaygı stres ve emniyetsizlik içine düşerler. Otoriter antrenörler özetle (Konter, 1996);

- a.** Bütün kararlar antrenör tarafından alınır.
- b.** Sporcuların görevi, antrenörün kumanda ve emirlerini yerine getirmektir.
- c.** Kontrol tamamen antrenörün kendisindedir.
- d.** Sporcular edilgendir.
- e.** Kontrolün aralıklı sporculara kaydırılarak verilmesi gerektiğine inanmazlar.
- f.** Kendi bilgileriyle ilgili kaygılara sahiptir.
- g.** Kontrolü kaybetme tasası ve korkusu taşır.
- h.** Sporculara güven duymazlar.
- ı.** Ne olursa olsun yönetmek onlar çok önemlidir.

1.4.2. Liberal Antrenörler

Oldukça az karar almaya çalışırlar. Bu stili benimseyen antrenörler çok az talimat verirler ve aktiviteleri organize etmede çok az kural ortaya koyarlar. Disiplin sorunları karşısında tutumlarına gelince kesinlikle gerekli olmadıkca her şeye karışmazlar. Bu antrenörlük stilini benimseyenler, demokratik antrenörlük stilin de ötesinde serbesiyetçi bir anlayışla takımlarını ve sporcularını yönetirler. Antrenörlük sorumluluklarını yerine getirmede kuralcı değil hoş görülü tavırlar sergilerler. Liberal stil özetle (Konter, 1996);

- a.** Mümkün olduğunca az karar almaya çalışırlar.
- b.** ok az eğitim-öğretimde bulunurlar.
- c.** alışma çığrından çıkmadıkça karışmazlar.
- d.** Kontrol yeterince uygulanamaz, anarşik ortam doğabilir.
- e.** alışanları organize etmede, plan ve program yapmada cok yetersizdirler.
- f.** Kayıtsız, ilgisiz ve sorumsuz davranırlar.
- g.** Oyuncu bakıcılığı ve bekleyiciliği yaparlar.
- h.** Sorun çözmede aciz, yetersiz kalabilirler.
- i.** Sporcular sorabilme şansına sahip olsalar da açıklayıcı yanıtlar alamazlar.
- j.** Sporcularını başlarından atmak, boş zaman geçirerek tembellik ederler.
- k.** Eksikliklerini otoriterliğe başvurarak örtme gereksinimi duyarlar.
- l.** Gerçek anlamda egitim-öğretimde bulunmak gibi bir kaygıları yoktur.
- m.** Başarılı değildirler, rasgele başarıları vardır.
- n.** Motivasyon yönetimi söz konusu degildir.
- o.** İçsel motivasyonu geliştirme kaygıları yoktur.
- p.** Sporcularda kontrolün ve sorumluluğun gelişmesi ile ilgili kaygıları yok.
- r.** Sporcularında z-güven ve saygıyı geliştirme ile ilgili bir tasaları yoktur.
- s.** Ne demokratik ne de diktatör olabilirler.
- t.** Sporcuları ve kendileri için hedefler gerçekleştirme gibi tasaları yoktur.

1.4.3. Demokratik Antrenörler

Bu antrenörlük stilini kendilerine temel alanlar alınacak kararları sporcularla paylaşırlar. Demokratik stili benimseyen antrenörler, gençlerin kararlar almayı öğrenmeden sağlıklı birer yetişkin olamayacaklarına inanırlar. Sporcularına yardımcı olmada onların gelişimleri üzerinde etkili olarak, liderlik becerilerini öğretmede görev sorumluluğuna sahiptirler. Ne diktatörlüğü ne de kayıtsızlığı benimserler. Kendileriyle ilgili olarak olumsuz kaygılara sahip değildirler. Kontrolü yavaş yavaş sporculara yönlendirmeye kaydırma anlayışı içinde hareket ederler. Sporcuların kendi yaşamlarıyla ilgili sorumluluklarını üstlenmede yardımcı olmaya çalışırlar. Demokratik stil özetle (Konter, 1996);

- a.** Alınan kararlar sporcularla paylaşılır.
- b.** Gerekli, yerinde bir eğitim-öğretim hakimdir.
- c.** Sporcularda sorumluluk geliştikçe kontrolü onlara kaydırma düşünülür.
- d.** Sporcuların özgürlüğüne önem verir.
- e.** Öğrenmedikleri sürece sağlıklı birer yetişkin olamayacaklarına inanırlar.
- f.** Sporcularına liderlik becerilerini öğretme sorumluluğu taşırlar.
- g.** Diktatörlüğü de liberalliği de benimsemezler.
- h.** Kendileri ve bilgileriyle ilgili aşırı kaygı ve şüphe içerisinde değildirler.
- i.** . Sporcuların sormaları ve sorgulamaları için olanaklar yaratırlar.
- j.** Öğrettikleri kadar öğrenme gayreti içindedirler.
- k.** Başarıları, sporculara mal etme eğilimindedir.
- l.** Sporcuları, fiziksel, sosyal, duygusal ve zihinsel yönden motive ederler.
- m.** Sporcuların zevk almalarına olanak yaratırlar.
- n.** Sporcularında içsel motivasyon ve kontrolü yapılandırırırlar.
- o.** Sporcularda güven ve saygıyı geliştirirler.

- p. Kazanmak her şey değildir ama bir tek şeydir anlayışı içerisinde dirler.
- r. Sporcular ilk ve önce, kazanmak ikinci ve sonra anlayışı ile hareket ederler.
- s. Sporcuların karar ve sorumluluk almalarına yardımcı olurlar.
- t. Sporcular için anlam ifade eden çalışmalarını düşünür ve planlarlar.
- u. Ben sporcularım için varım düşüncesi hâkim.
- v. .Sporcuların gelişimlerini amaç olarak görürler
- w. Sporcu spor için değil, spor sporcu için düşüncesi hâkimdir.

1.5. Antrenörlük İlkeleri

Antrenörlükte ilkeler genel olarak aşağıdaki gibi özetlenebilir. Ayrıca antrenörün görevleri antrenörlük ilkeleriyle bütünlük oluşturmaktadır (Konter, 1996);

- a. Sporcunun kendine bağımlılığını ve potansiyelini geliştirmek için ona yardımda bulunan kaynak bir kişi olmak.
- b. Kişisel farklılıkları tanıyarak sürekli futbolcuların gelişimini ve uzun süreli olan çıkarlarını düşünmek.
- c. Sporcunun gelişmesini, gerçekçi hedeflerinde mükemmelliğini hedeflemek.
- d. Örnekle yol göstermek, öğretmek, disiplinli olmak, yardımlaşmak. Hakemlere, görevlilere, rakiplere saygılı davranmak ve uygun dille tepkilerde bulunmak.
- e. Sporu mücadele verici çekişmeli ve eğlenceli yapmak. Becerilerin ve tekniklerin acı içinde öğretimine gereksinim duymamak.
- f. Sporcularla ilişkilerinde dürüst ve tutarlı olmak.
- g. Medya, sporcu yakınları resmi görevliler ile iletişim ve etkileşime hazır olmak, insan ve insan kuruluşlarında, sporda önemli rollere sahip olduklarını unutmamak.
- h. Antrenörlüğün devamlı olarak gelişmeyi ve öğrenmeyi arzu eden sorumluluk sahibi insanlarla antrenman yapmayı içerdiğini unutmamak.

- i. Fiziksel kondisyon herkes için yaşam boyu süren bir hedef olmalı.

1.6. Futbolda Antrenörün Görevleri

Bir kulüpte göreve başlayan antrenör, o kulübün futbolcularının ve takımın, hedeflerine ulaşması için bir anlamda takıma liderlik yapar. Bu görevi yerine getirirken kendi bilgi, beceri ve tecrübelerini kendi programlarını oluşturarak takımına ve futbolcusuna yansıtır. Antrenörlerin futbolcularına karşı görevleri; antrenmanların planlanması, antrenmanların uygulanması, performans gelişiminin denetlenmesi, müsabaka hazırlıklarının yapılması, futbolcuların korunmaları, futbolculara danışmanlık yapmaktır. Antrenörlerin futbolcuları ve kulübü ile ilgili görevleri aşağıdaki gibi özetlenebilir (Başer, 1996).;

- a. Futbolcularının fizyolojik, psikolojik ve sosyal gelişimlerine yardımcı olmak.
- b. Yapılan sporun gereksinimlerine uygun fizyolojik, psikolojik ve sosyal gelişimin sağlanması ve korunması.
- c. Futbolun teknik istemlerinin futbolcular tarafından başarıyla yerine getirilmesi ve bunlarda mükemmel olmasına yardımcı olmak.
- d. Futbolun istemlerine uygun psikolojik hazırlığı için psikologlardan yardım almak, bu konuda kendisini bilgilendirmek.
- e. Takımın optimal gelişimini hazırlığını yerine getirmek için planlama yapmak, periyodik ölçüm ve testlerle değerlendirmelerde bulunmak.
- f. Bütün koruyucu yöntemleri kullanarak futbolcuların sakatlanmalarını önlemek.
- g. Fizyolojik psikolojik antrenmanların temelleri beslenme, toparlanma ve planlama ile ilgili futbolcuların teorik bilgilerinin gelişmesine ve zenginleşmesine yardımcı olmak.
- h. Futbolcuların aktif ve bilinçli katılımlarını sağlamak.
- ı. Futbolcuların kendilerine olan değerlerini ve motivasyonları korumak.
- j. İyi iletişim ve becerileriyle futbolculara zaman zaman danışmanlık yapmak.

- k. Kendi uzmanlık alanında gerçekçi olmak ve diğer uzmanlıklardan yardım almak ve ekip çalışmasını güçlendirmek.

1.7. Antrenör ve Liderlik

Genel manada antrenörlük; sporcu, spor yöneticileri, medya, seyirci ve antrenör arasındaki etkileşime dayanan basit ve özel olarak sporcu, spor ve antrenör arasındaki etkileşimle şekillenen hem bilim, hem de sanat özelliği taşıyan bir meslek olarak tanımlanabilir (Konter, 1996).

Buna göre bir teknisyen olarak antrenör alanı ile ilgili gerekli bilgilere sahip ve bu bilgileri bilimin ışığında takımın başarısı için kullanarak, spor becerileri ve stratejileri ile birleştirerek farklı mizaçtaki insanlara uygulayabilen kişi olarak değerlendirilebilir. Bu özelliklerinin yanında antrenör iyi bir organizatör, etkili lider, motivatör ve sporcuya bağımsızlığını, yeterliliğini kazandıran eğitimcide olması gerekir (Dolaşır, 2006).

Antrenörlük, takım üyelerinin görevlerini başarıya doğrultusunda onları yönetme ve koordine etmede etkinin zora dayanmayan kullanımı şeklinde tanımlanırken, pedagojik açıdan, oyuncunun en yüksek performansı yakalaması için verilen eğitim; psikolojik açıdan ise, yeteneğin gelişimini etkileyen kısıtlı bir yöntem; fizyolojik açıdan da vücuttaki iç ve dış yapı değişikliklerini yerine getirmek için yeteneği geliştiren tepki olarak açıklanmaktadır. Liderlik açısından antrenörlük ise, bir amaç için mücadele eden insanların (sporcuların) eğitimli yöneticisi ve bu amaca doğru sporcularına zekice yönlendiren kişi olarak tanımlanmaktadır (Erkan, 2002).

Bu özelliklerden hareketle, antrenörün takım performansına etkisi üzerine yapılan çalışmalarda etkili antrenörün: “başarılı performans ortaya koyabilen veya sporcularından olumlu psikolojik tepkiler alabilen” antrenör olduğu belirtilmiştir. Sporcuların fiziksel performansları yanında psikolojik olarak iyi olma hallerini de etkileyebilen antrenör, sporcuların kişisel ve bireysel ihtiyaçlarına cevap vermeye de hazır olmalıdır. Bu nedenle teknik ve sportif bilgi ve becerilerine ek olarak etkili antrenörlerin sporcularının yaşamlarında birçok rolü de oynaması gerekebilir. Liderlik, arkadaşlık, öğretmenlik, rol modeli, psikologluk/danışmanlık veya akıl hocalığı bu roller arasında sayılabilir. Bu roller itibarı ile spor alanında da antrenörün liderlik becerileri, sporcu iletişimde, motivasyon arttırmada, öğretilmeye çalışılan kondüsyonel, koordinatif, teknik, taktik ve psikolojik becerilerde önemini açıkça ortaya koyar. Bu nedenle, başarılı antrenör, etkili liderlik becerileri sergilemeli ve gösterdiği bu beceriler sporcuların

fiziksel, teknik, taktik ve psikolojik performanslarını kolaylaştırıcı olmalıdır. Etkili liderlik becerilerine sahip antrenörlerle çalışan takımların, başarı ve yüksek performans yakalamaları daha olası bir durumdur. Fakat, günümüzde birçok antrenör yüksek düzeyde yöneticilik yaparken, düşük düzeyde liderlik ortaya koymaktadır. Dolayısı ile sezon içinde gerçekçi hedefler belirleyip oyuncularını bu hedeflere motive eden, takım moralini yükselten, uyguladığı programları genişletme ve ilerletme özellikleri gösteren antrenörlerin gerçek liderlik özelliklerine sahip olduğu söylenebilir (Konter, 1996).

1.8. Liderlik Kavramı

Liderlik, olabileceklerle ilgili olarak diğer insanlara görüş ve yön vermeyi gerektirir. Etkili liderlik birtakım gelenekler yaratmada becerikli olmayı gerektirir. Etkili liderler takım sporlarıyla ilişkili olarak takım kültürü yaratmada başarılıdırlar. Bu kültür, takım sporcularının, yardımcıların ve bu organizasyona katkıda bulunan herkesin seçimi, motivasyonu, ödüllendirilmesi, korunması ve birleştirilmesini içine almaktadır. Antrenörlük yüz yüze yapılan bir liderlik şeklidir. Çeşitli geçmişe sahip olan insanları, bunların yetenek ve deneyimlerini, ilgilerini birleştirir. Bir lider olarak antrenör, sporcularının sorumluluk almalarına, başarı deneyimi yaşamalarına yardımcı olmaktadır. Antrenörlük, teknik becerileri ezberletmek veya mükemmel oyun planları bulmak değildir. Antrenörlük, gerçekten insanları önemsemek, gerçekten onlara inanmak, gerçekten onlara yaklaşmak ve gerçekten onlara değer vermektir. Mükemmel liderlik becerilerine sahip olan antrenörler, takımlarına görüş verirler ve bu görüşün gerçeğe nasıl dönüştürülebileceğinin bilgisine sahiptirler. Bir lider olarak antrenör, her bir oyuncusunun becerilerinin nasıl en üst düzeye çıkarılacağını ve sporcuların becerilerinin takımın başarısını maksimalleştirmede nasıl birleştirileceğini iyi planlama ve organize etme becerisi gösterirler. Liderler fiziksel, psikolojik ve sosyal çevrenin bilincinde olarak bunlardan yararlanmada başarılıdırlar. Mükemmel liderlik veya antrenörlük, insanları harekete geçirmede, psikolojik becerileri ve özellikle de insanlar arası iletişim becerisini gerektirir. Konuşmak, dinlemek, rica etmek, tartışmak, anlamak, cesaretlendirmek, teselli etmek vb. iyi iletişim becerilerini gerektirir (Konter, 1996).

Sporla liderlik diğer yönetim alanlarına göre daha fazla önem taşımaktadır. Çünkü spor kulüplerinin yapısı diğer organizasyonlara benzememektedir. Spor olaylarında lider, belirlenmiş amaçlara doğru grubu etkilemek için etkin olarak yer alır. Bu nedenle lider ile sporcular uzun süreli ilişkiler içine girmektedirler. Bu süreç içinde lider çeşitli başarı

duygusunu, ihtişamı, hüznü, hayal kırıklığını, acıyı, sevinci sporcularıyla paylaşırlar. Bu durum takım içinde çok özel bir hava yaratır (Koruç, 1995).

Sporda başarılı lider antrenörler çevre ile kendileri arasındaki ilişkilerin sporcu performansını olumlu yönde etkilediğini kabul ederler. Sporda liderlik birçok kişisel ve teknik yeteneklerin ustalaşmasını gerektiren bir alandır. Takımda yer alan farklı oyuncuların hareket ve davranışlarını etkilemek kolay bir görev değildir. Özellikle son yıllarda sporun niteliğinin değişmesiyle antrenör birçok kişi ve grupla etkileşim içine girmektedir. Lider antrenör her bir bölümle işbirliği yapmak, bunların sonuçlarını değerlendirmek ve takımın başarısı için bir sonuca varmak zorundadır (Koç, 1994).

1.9. Sporda Liderlerin Görevleri

Bir spor takımının lideri olarak koçun rolleri ve işlevleri özetle şunlardır (Doğan, 2004):

Eğitcilik: Sporculara öğretmeye çalıştığı hareketleri gösterir.

Bilgili olma ve paylaşma: O spor dalı hakkında yeni bilgileri öğrenir ve bunları sporcularıyla paylaşır.

Danışmanlık: Antrenmanda ve antrenman dışında sporculara her konuda danışmanlık yapar.

Arkadaşlık-dostluk: Sporcularla hiyerarşiyi en aza indirerek ilişkileri sıcak bir ortamda, dostça yürütür.

Destekleyicilik: Sporcuların sporu sevmelerini ve başarılı olmalarını sürdürmek için onları destekler, olumlu yönlerini öne çıkarır.

Güdüleyicilik: Güdüleme konusuyla ilgili bilgilerini sporcuları yeterli düzeyde güdülemek için kullanır.

Planlamacılık: Sporcuların günlük, haftalık, aylık, sezonluk çalışma programlarını planlayıp uygulanmasını sağlar.

Organizatörlük: Takımın sezon öncesinde ve sezon içinde kamplarını hazırlar, özel turnuvalar düzenler, düzenlenen turnuvalara katılıp katılmamaya karar verir.

Halkla ilişkiler: Yöneticilerle, diğer takımlarla, basınla ilişkileri düzenler ve yürütür.

1.10. Sporda Liderlik Yaklaşımları

1.10.1. Özellikler Yaklaşımı

Özellikler yaklaşımında liderin sahip olduğu özellikler liderlik sürecinin etkinliğini belirleyen en önemli faktör olduğundan, antrenör fiziksel ve kişilik özellikleriyle sporculardan farklı olacaktır. Zeka, ileriye görebilme, kendine güven, yaş, boy, dürüstlük ve karar verme gibi özelliklere sahip antrenörler sporcular tarafından başarılı kabul edilen antrenörlerdir. Antrenörün üstün nitelik ve yeteneklere sahip olması mantıklı olarak kabul edilmekle birlikte, önemli olan antrenörün kendisini izleyen sporcuların antrenörün bu nitelik ve yeteneklere sahip olduklarına inanmalarıdır. Başarılı antrenörlük özelliklerinin belirlenmesi için kişilik özellikleri kuramı kullanılarak araştırmalar yapılmıştır. Örneğin bir çalışmada antrenörlerin katı, çetin, otoriter, taraftar ve medya baskısına katlanabilen, duygusal olarak olgun, düşüncesinde bağımsız, yönelimlerinde gerçekçi vb. özellikleri çıkartılmaya çalışılmıştır. Ne var ki bu antrenörlük profili ile ilgili olarak kanıtlanmış ve bütün herkesin desteğini alan çok araştırma bulunmamaktadır. Spordaki liderliğin belirli kişilik özellikleriyle belirlendiğini ileri süren görüşlere araştırmalara dayalı olarak destek bulunmamaktadır. Sporlarda ideal antrenörlük stili kişilik özellikleri kuramı ile açıklanamaz (Konter, 1996).

1.10.2. Davranışsal Yaklaşım

Davranışsal yaklaşım lider antrenörlerin davranış biçimlerine göre tanımlanabilecekleri temeline dayanmaktadır. Yaklaşım üzerine yapılan araştırmalar özellikler yaklaşımını kritize etmekte ve liderliğin doğuştan olmadığı fakat geliştirilebileceği üzerine oturtulmuştur. Liderlik bireye özgü bir unsur olmaktan çok, liderin grup üyeleriyle sürdürdüğü ilişkilerden ileri gelen bir davranış stili olarak ileri sürülmektedir. Spor takımlarını göz önünde bulundurduğumuzda; antrenörlerin de başarı odaklı ya da sporcu odaklı davranışlar sergileyebildiklerini görmekteyiz. Kimi antrenörler için her ne olursa olsun sportif başarı ilk hedeftir. Bazı antrenörler içinse öncelikle sporcunun sağlığı, spor aracılığıyla ahlaklı bir birey olarak topluma kazandırılması çok daha önemlidir. Bir lider olarak antrenör yeni bir takımı ele aldığı anda iyi ilişkiler ve iletişimi yerleştirmeli, açık hedefler ve amaçlar belirlemelidir. Başarılı antrenörler etkili iletişim kurma becerisine sahiptirler. Başarılı liderler etkili eğitim ve gösterimde bulunma davranışına sahiptirler. Başarılı antrenörler ne, neden, ne zaman ve nasıl yapılacakla ilgili olarak etkili

öğretimde bulunurlar. Aynı zamanda başarılı antrenörler, çalışma yoğunluğu ve çabalarıyla ilgili olarak teşviklerde de bulunurlar (Konter, 1996).

1.9.3. Durumsallık Yaklaşımı

Kişilik özellikleri ve davranışsal yaklaşımlar insanlarla koşulların etkileşimlerini göz ardı ederek daha çok kişisel faktörlerin önemini vurgulamaktadırlar. Durumsallık yaklaşımına dayalı olarak birçok araştırmalar yapılarak modeller ve kuramlar ortaya atılmıştır. Bu kuramlar spor ve egzersiz ortamlarında etkili liderlikle ilgili çok önemli bilgiler vermektedir. Sporda başarılı bir liderlik için önemli sayılabilecek faktörler; takım karakteristiği, takımın içinde bulunduğu durum ve içinde bulunulan durumun gerekleridir. Spor içinde olanların özellikle ilgilendiği konu antrenörlerin sporcularla belirli bazı durumlardaki ilişkileridir. Fiedler yaklaşımında, liderlik tarzı, grup ve durum üçlemesi arasındaki ilişkinin grubun performansını ve doyumunu etkilediğini ifade etmektedir. Formülde liderlik (L), antrenörün stili (1), sporcular (a) ve durumun (s) bir fonksiyonudur. Bu faktörlerin birindeki değişme sonucu etkileyecektir. Yaklaşımına göre bir antrenörün stili onun kendi ihtiyaçları ve kişiliği tarafından belirlenmektedir. Yaklaşımında ayrıca antrenörlük stiline iyi organize edilmiş sabit bir kişilik özelliği olduğu söylenmektedir. Bu yaklaşıma göre, insana yönelik ve göreve yönelik olmak üzere iki liderlik stili bulunmaktaydı. Sporda ise antrenör açısından sporcuya yönelik ve performansa yönelik stillerle etkinlik belirlenmeye çalışılmıştır. Duruma bağlı olarak kişiler ilişki oryantasyonlu stile sahip olma ile görev oryantasyonlu stile sahip olma arasında değişebilirler. Özellikle daha genç olan sporcular en iyi performans, kişisel gelişim ve büyüme ile ilişkili olarak ilişki oryantasyonlu antrenöre gereksinim duymaktadırlar. Geleneksel spor antrenmanları otokratik davranışı daha çok vurgulamaktadır. Bu durum iddia edilenin tersine sportif olgunlaşmayı engelleyici olmaktadır. Bunun yanı sıra çeşitli spor dallarında yer alan teknik direktörlerin, antrenörlerin uyguladıkları liderlik, çabuk harekete geçme ve eylemde bulunmayı gerektirir. Böyle durumlarda demokratik stiline uygulanması oldukça zor olmaktadır. Birçok karar çok çabuk alınmak ve sorumluluklar yerine getirilmek zorundadır (Konter,1996).

Ayrıca Fiedler yaklaşımının spora uygulandığı bir durumda başarılı olan bir liderin başka bir durumda başarısız olabileceğini ifade etmektedir. Amerika'da yapılan araştırmalarda başarılı antrenörlerden Bryant'ın yerine gelen Perkins, New York Knicks takımında büyük başarılar kazanmış profesyonel bir antrenördür ve iyi bir liderdir. Bryant'ın takımdan ayrılmasından sonra bu takımın başına geçen yine başarılı antrenörlerden olan Perkins ise oldukça başarısız bir sezon geçirmiştir. Buna karşıt olarak gittiği her takıma başarısını da beraberinde taşıyan antrenörlerde vardır Örneğin, basketbol antrenörü Pat Riley bambaşka stillerde kazanan

takımlar yarattı; her stil takımın yeteneğine uygundu. Farklı koşullarda farklı yöntemler uygulayan, karşılaştığı değişik mücadelelere kendini uyarlayan Riley, çalışma biçimini sürekli olarak zamanının koşullarına göre ayarladı (Arıkan, Gökteke, 2003).

1.10. Sporda Liderlik Fonksiyonları

Liderin fonksiyonları idare ettikleri grupların çeşitlerine, niteliklerine ve çeşitli durumlara göre değişme gösterebilmektedir. Yaş kategorileri, cinsiyet, amaçlar, etkinlik çeşidi, grup yapısı ve diğer durumsal özellikler değişmeyi sağlayabilecek bazı faktörlerdir. Liderler her grup için ortak özellik taşıyabilecek çok çeşitli fonksiyonlar ifa etmek zorundadır (Karaküçük, 1997).

1.11.1 Uygulayıcı Olarak Lider (Takipçi)

Liderin en önemli rolü, gruba ait faaliyetleri koordine etmesidir. Lider grubun her icraatına nezaret etmek durumundadır. Bu liderin hiç değişmeyen bir rolüdür. Lider genellikle yapılması gerekli işleri grubun diğer üyelerinin sorumluluğuna verir. Bu uygulamada liderin zayıf kalması işlerin yürütülmesine engel teşkil edebilir ya da üyelerin sorumluluk duygularının gelişmesi ve grup etkinliklerine katılmalarına engel olabilir (Krech, Crutenfield, Ballanchey, 1983).

Özellikle spor takımlarında uygulayıcı olarak liderin bir işi doğrudan yapması beklenmeyebilir. Bir müsabaka ya da antrenman öncesinde ve sonrasında sporcuların koordine edilmesi ve adeta bir saat gibi her sporcunun ne yapması gerektiğini bilerek, bu doğrultuda görevini yerine getirmesini sağlamak, liderin uygulama fonksiyonunu yerine getirmesiyle mümkün olur.

1.11.2. Planlayıcı Olarak Lider

Lider çoğu zaman grubun amaçlarına ulaşmasının yollarını kararlaştırmak suretiyle planlama rolünü üstlenir. Bu genellikle hedefe ulaşmak amacıyla derhal yapılması gereken planlardır. Geleceğe yönelik planlarda olabilmektedir. Lider planı bütünüyle bilen ve onu koruyan kişidir. Spor takımlarına yönelik düşünüldüğünde yapılan planlar kısa ve uzun vadeli olabilmektedir. Bir futbol takımının sezon öncesinde belirlenen hedeflerine yönelik yapılan planlama kısa vadeli olurken, minimum 5 yıllık bir alt yapı çalışması planlaması ise uzun vadeli bir planlamadır (Krech, Crutenfield, Ballanchey, 1983).

1.10.3. Uzman Olarak Lider

Grubun amaçlarını gerçekleştirmede gerekli teknik bilgi ve yetenek bakımından en yüksek uzmanlığa sahip olması, bu bilgi ve yeteneğe dayanan bir otorite kurması her liderden beklenen önemli bir özelliktir. Lider etkinlik alanında belirli ölçülerde uzmanlaşma sağlamış olmalıdır. Fonksiyonların uzmanlaşması çoğunlukla liderleri teknik yardımcı bulundurmaya zorlamaktadır. Bir grup içinde lider çoğu zaman bilgilerin kaynağı, özel uygulamaların mimarıdır. Grubun belirlenen amaçlarına ilişkin bilgilerin kaynağı olan kişi doğal bir lider adaydır. Bu nedenle de etkili lider antrenör eğitimidir. Antrenör yeteneklerini geliştirme ve öğrenme işini yapabilmelidir. Antrenör tarafından programlanmış sporcular daha yaratıcı, başarılı ve kendine güvenli olacaktır. Sporda etkili antrenör uğraştığı spor dalının stratejileri ve yetenekleri hakkında bilgilenmelidir. En iyi antrenörler dahi tecrübelerini üst düzeye çıkarabilmek için literatür tarar, seminerlere katılır ve diğer antrenörlerin öğretme yeteneklerinden yararlanırlar. Bu amaçla etkili bir öğretici antrenör;

-Sporcularına öğretme yeteneği etkinliği hakkında sorular sorar.

-Farklı iletişim araçları (video, slayt, vb.)kullanır.

-Sporcuların kolaylıkla anlayabileceği ve kullanabileceği özel araçlar sağlar.

Müsabakalar boyunca yeni şeyler, denenmemiş alıştırma ve stratejiler belirlemez ve öğretmez. Ancak bunun yerine daha çok performansı artırmaya ve devamlılığı sağlamaya yönelik denenmiş pratik çalışmalar yapar (Alptekin, 1968).

1.10.4. Ödüllendirici ve Cezalandırıcı Olarak Lider

Grubu oluşturan üyelerin grup amaçlarına uyma derecelerine veya belirlenmiş grup kurallarına göre davranışlarının değerlendirilmesi, belirli sınırlar içerisinde üyelere ceza ve ödül uygulanması liderin üstlendiği görevlerdendir (Freedman, David, Carlsmith, 1987). Bir antrenörün sporcularına vereceği cezanın kabulü ve ödülün etkisi diğer sporcuların benzer davranışlarından çok farklıdır. Lider bu özellik sayesinde grup üzerinde kontrol imkanı kazanır. Bir antrenör böyle bir görevi yerine getirirken tüm sporculara eşit davrandığından emin olmalıdır. Aksi takdirde antrenör ve sporcu arasındaki güven zinciri kopar; takım içerisinde yaşanabilecek bir kaos ortamı kaçınılmaz olur. Bunun yanı sıra yalnız ödül ya da yalnız ceza uygulamak da yanlış olur. Antrenörün sporcular üzerinde güçlü sevgi ve saygıya dayanan bir otorite kurması, ödül ve ceza dağıtımındaki tutumu ve adalet duygusu ile yakından ilgilidir (Dinçer ve Fidan, 1996).

1.10.5. Hakem ve Arabulucu Olarak Lider

Lider grup üyeleri arasındaki ilişkilerde bozulmanın olması durumunda aracı rolünü üstlenir. Onlar arasındaki ilişkiyi düzenlemeye ve düzeltmeye çalışır. Antrenörün ceza ve ödül vermesi bir bakıma takım içi çatışmalarda hakem olması demektir. Antrenör yalnız tarafsız bir yargıç gibi karar veren ya da savcı gibi takip eden değil aynı zamanda takım içi bozulmuş olan ilişkileri düzelter ve çatışmaları kaldıran uzlaştırıcı tavır sergilemelidir (Akal, 1992).

1.10.6. Sorun Çözücü veya Danışman Olarak Lider (Arkadaş)

Etkili antrenör tanımdan hareketle gerektiğinde bir akraba, aile üyesi aynı zamanda da bir psikolog olabilmelidir. Bu özelliklerin belirli bir etkileşim süreci içinde sporcunun potansiyel performansına ulaşmasına yardımcı olacağı bir gerçektir. Takım amaçlarından sapmalar gösteren sporcuların kulüp yöneticilerinin baskısı altında kalması halinde takım antrenörünün sporcunun suçunu üstlendiği görülebilmektedir. Böyle bir davranış sporcular tarafından da beklenmektedir. Antrenörün böyle bir davranışa girişmesi liderin doğal görevlerinden birisi olmaktadır (Erdoğan, 1994).

1.10.7. Hedef Tayin Edici Olarak Lider

Lider grubun hedeflerini tayin eden kişidir. Grubun hedefleri genelde üç kaynaktan gelmiş olabilir.

- a) Yukarıdan, grubun üstündeki otorite tarafından belirlenmiş olabilir.
- b) Aşağıdan, grup üyelerinin tümünün katılımıyla belirlenmiş olabilir.
- c) Liderin kendisi tarafından belirlenmiş olabilir.

Sporcuların bir kısmı ne kadar ayrı inanç ve idealler sahip olursa olsun, takımın belirlenmiş hedeflerinden sapamaz. Bir lider olarak antrenör bunların takım içinde akışını ve yayılışını kontrol etmekle görevlidir (Erdoğan, 1994).

1.10.8. Örnek İnsan Olarak Lider

Grupların çoğunda liderler üyeler karşısında örnek bir davranış sergilemek durumundadırlar (Thomas, Waterman, 1968).

Antrenörün genel davranışı sporcuların neyi nasıl yapacakları konusunda örnek oluşturmaktadır. Antrenör tutum ve davranışlarında sporcuları tarafından izlendiğini ve örnek alındığını bilmeli ve buna göre davranış sergilemelidir (Erdoğan, 1994).

1.10.9. Temsilci Olarak Lider

Bir grubun bütün üyelerinin diğer gruplarla ve insanlarla doğrudan doğruya ilişki kurmaları mümkün değildir. Bu nedenle lider grubun temsilciliğini üstlenir. İçeriden dışarıya ve dışarıdan içeriye yönelen bütün iletişimlerde lider kanalı kullanılır. Antrenör aynı zamanda takımının temsilcisidir. Bir müsabakadan sonra takımını temsilen basına demeç verir. Gerekli açılışlara, konferanslara katılarak temsilci görevini üstlenmiş olur (Karaküçük, 1997).

1.11.10. Kontrol Edici Olarak Lider

Grup içerisinde değişik özellikli gruplar vardır. Grup yapısının özel detaylarını diğer üyelerden daha iyi bilen lider grup içerisinde kontrolör görevini üstlenebilecek en uygun kişidir. Liderler planların grup üyelerinin amaçlarına uygunluğunu kontrol etme yetkisine sahiptir. Antrenör belirlenen takım hedeflerine ulaşabilmek için planlama yapar. Takım adına belirlenmiş bu hedefler takımın ortak hedefleridir. Sporcuları bu hedefler doğrultusunda kontrol altında tutmak, yönlendirmek ve gerektiğinde bazı sınırlamalar getirmek antrenörün görevleri arasındadır. Ayrıca antrenör takım yapısı ile ilgili özel detayların farkında olmalı ve bunları kontrol altında tutmalıdır (Karaküçük, 1997).

1.11. Sporda Liderlik Tipleri

Sporda yüksek performansın oluşturulması ve takım bağlılığının kurulabilmesinde liderliğin büyük bir önemi bulunmaktadır. Çünkü sporcu ne kadar yetenekli olursa olsun, ne kadar çalışırsa çalışsın her zaman kendisini fizik kondisyon, teknik-taktik ve psikolojik yönlerden hazırlayacak ve yardımda bulunacak bir lidere gereksinim duyar. Counsinman yapmış olduğu araştırmalarda sporda her antrenörün kendi kişiliğine uygun bir tarzı bulunduğunu, öncelikle sporcuların sevgi ve saygısını kazanması gerektiğini belirtmektedir (Koç, 1994).

1.12.1. Sporda Otokratik Lider Tipi

Sage çalışmalarında sporda antrenörlerin genellikle otoriter, kurallara bağlı ve işlerini kolaylıkla yapan kişiler olarak göstermiştir. Bu tespitler yanlış bile olsa özellikle stresli bir maç gibi pek çok durumda başarılı liderlik için gerekli olabilir. Örneğin bir antrenör oyuncularına

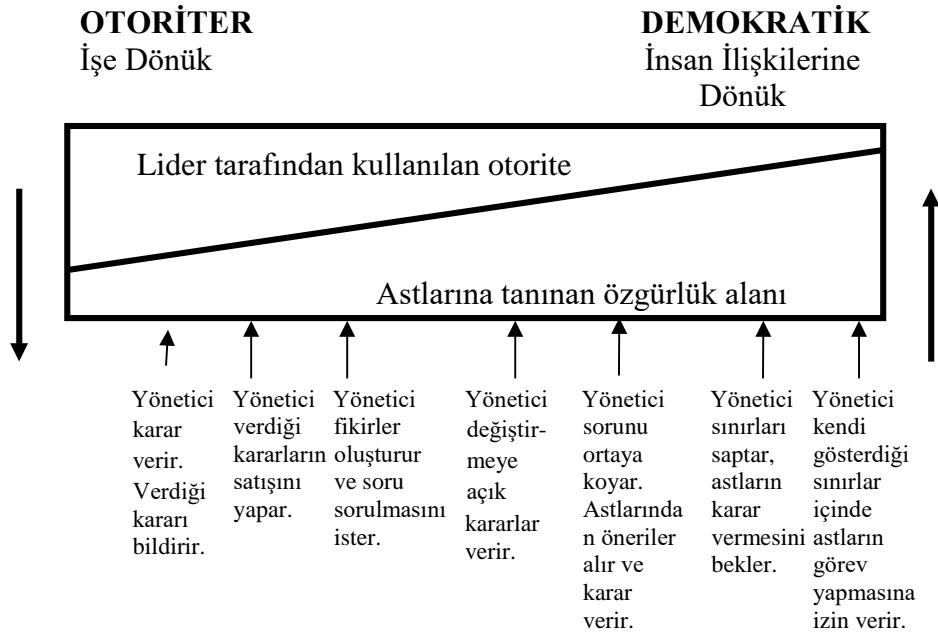
oyun yeniden başladığında kullanacakları stratejileri 30 sn'lik bir molada açıklayabilmelidir. Bu süre katılımcı ya da demokratik bir lider için kesinlikle yeterli değildir. Bu amaçla otokratik antrenör tek merkezden yönetim tarzını belirlese de özellikle müsabaka ortamında bazı faydaların sağlanabileceği söylenebilir. Komut verme tarzı antrenörlükte, bütün kararları antrenör verir. Bu yaklaşımanın altında yatan varsayıma göre antrenör bilgi ve deneyim sahibidir, sporcuya ne yapacağını söylemek onun görevidir. Sporcunun görevi dinlemek, algılamak ve yerine getirmektir (Martens, 1998).

1.12.2. Sporda Demokratik Lider Tipi

Bu tarzı benimseyen liderlerin otoriter liderlerden farkı sahip oldukları yetkinin miktarı bakımından değil, onu kullanma ve grubunun yapı ve işleyişindeki şekli bakımından bir farklılıktır. Demokratik liderler grup gayelerinin tespiti ve her üyenin bu tespitite ve gerçekleştirilmesinde geniş ölçüde yer almasına önem verirler. Sorumlulukları toplamaktan çok onların muhtelif üyelere dağıtılmasını ve herkesin sorumluluğa iştirakini sağlamaya çalışır. Gurup üyeleri arasındaki çatışmaları uzlaştırmaya ve olaylarda taraf tutmaktan çok onların üstünde kalarak objektif tedbirler almaya gayret eder. Birtakım özel imtiyazlara sahip fertlerin bulunduğu hiyerarşik gurup düzeninin gelişmesini önlemeye çalışır (Alptekin, 1968).

Bu tarzı benimseyen antrenörler karar verme işini sporcularla paylaşırlar. Konulan hedeflere ulaşmak için gençleri yönlendirme ve liderlik yapma sorumluluğunun bilincinde olmalarının yanı sıra, bu tarzı uygulayan antrenörler, gençlerin karar vermesini öğrenmeden sorumluluk sahibi yetişkinler olamayacaklarını da bilirler (Martens, 1998).

Bir takımda koçun dışında sporcuların karara katılmaları sosyal bir süreçtir. Bu sürecin olumlu yönleri olduğu kadar olumsuz yönleri de bulunmakla birlikte, olumlu yönleri daha ağır basmaktadır. Şöyle ki, karar sporcular tarafından da alındığı için bu karara sahip çıkma, onu benimseme söz konusudur. Dolayısıyla karar etkin bir şekilde uygulanır, ikincisi kararın koçun dışında diğer kişiler tarafından da alınacak olması, alternatif kararların fazla olma olasılığını artırmakta, dolayısıyla bir anlamda en doğru karar verilmektedir. Ancak takım içi süreçlerin iyi olmadığı durumlarda karara sporcuların katılması gereksiz zaman yitimi olabilmektedir. Genellikle takımda işlerin iyi gitmediği, çatışmaların üst düzeyde olduğu dönemlerde bu karar şeklini uygulamak pek olası gözükmemektedir (Tiryaki, 2000).



Demokratik Otokratik Liderlik (Ergun, 1981)

1.11.3. Sporda Tam Serbesti Tanıyan Liderlik Tipi

Bu tip liderler kendi yetkilerini en az kullanan kişilerdir. Yani bireyleri kendi haline bırakan ve izleyicinin kendisine verilen kaynaklar dahilinde amaç, plan ve programlarını yapmalarına olanak tanıyan davranış gösterirler (Eren, 1991).

Takım içinde anarşinin doğması ve herkesin dilediği amaçlara doğru ve hatta araçlara doğru yönelmesine yol açabilmesi bu stilin önemli bir sakıncasıdır. Bireysel başarının dışında grup başarılarının önemli ölçüde azalması da bir sakınca olarak görülür. Yine iş ve iş görmekten kaçan, takım kaynaklarını kendi çıkarları için kullanan sporcular oluşturabilmesi ve hatta takımı bölme ve parçalama çabalarının yoğunlaşmasına yol açabilmesi, tam serbesti tanıyan liderin önemli sakıncalarını oluşturmaktadır (Dinçer, Fidan, 1996).

Görüldüğü gibi sporda liderlik tipi hangi açıdan sınıflamaya tabi tutularsa tutulsun, sonuçta, antrenör ve sporcular arasındaki ilişkiyi esas alan görüş ağırlık taşımaktadır (Konter, 1996).

1.12. Özet Olarak Antrenörlük Stilleri

Antrenörlükte üç stil Konter tarafından aşağıdaki gibi özetlenmiştir (Konter, 1996);

1.13.1. Otoriter Stil

1. Bütün kararlar antrenör tarafından alınır.
2. Sporcuların görevi, antrenörün kumandalarına, emirlerine yanıt vermek ve yerine getirmektir.
3. Kontrol tamamen antrenörün kendisindedir.
4. Sporcular edilgendirler.
5. Kontrolün yavaş yavaş sporculara kaydırılarak verilmesi gerektiğine inanmazlar.
6. Kendi bilgileriyle ilgili kaygılara, şüphelere sahiptirler.
7. Kontrolü kaybetme kaygısı ve korkusu taşırlar.
8. Sporculara güven duymazlar.
9. Ne olursa olsun yönetmek onlar için çok önemlidir.
10. Kontrol kendilerinden kaydığında büyük bir stres ve emniyetsizlik duygusu yaşarlar.
11. Sporcuların sormalarına ve sorgulamalarına izin vermezler.
12. Yetersizliklerinin ortaya çıkacağı kaygısı ve korkusu içerisindedirler.
13. Sadece kazanmayı hedef alma eğilimindedirler.
14. Sporcular antrenörün isteklerini, hedeflerini yerine getirmek için motive edilir.
15. Elde edilen başarıları kendine mal etme eğilimindedirler.
16. Sporcuların eğlenmelerine ve zevk almalarına pek önem vermezler.
17. Sporcularda içsel motivasyonun geliştirilmesini engellerler.
18. Sporcular dışsal ödüllerle daha çok yabancılaştırılırlar.
19. Çalışmalar monoton ve ağır bir yük haline getirilir.
20. Kazanmak ilk ve önce, sporcular ikinci ve sonra anlayışı hakimdir.
21. Sporcular için hedefleri kendileri kurarlar. Sporcular antrenörlerinin onlar için kurmuş oldukları hedefleri yerine getirme aracıdırlar.
22. Sporcuların kendilerine güven ve benlik saygılarının gelişimine zarar verirler.
23. Sporcuların bağımsız ve özgür gelişimlerine zarar verirler.

24. Sporcular korkutulur, cezalandırılır, boyun eğdirilir, itaat ettirilir ve bütün bunlar çalışmalarının parçası haline getirilir.
25. Kestirme yollarla bilgisizliklerini, beceriksizliklerini örterler.
26. Sporcuların bütün yaşantılarını kendileri kontrol altında tutmak isterler.
27. Kendileri için anlam ifade eden şeylerin öğretimi peşindedirler.
28. Aşırı kazanma merkezlidirler.
29. Başkalarının kendilerine saygı ve hürmet göstermesine çok önem verirler ama bunu kazanmaya çok çalışmazlar.
30. Karşılaşmanın, yarışın, müsabakanın, maçın sonucuyla çok ilgilidirler.
31. Sporcular benim için vardır düşüncesi hakimdir.
32. Ancak kazanma garantiye alındığında sporcuların sağlıklarını, sıhhatliliklerini düşünme eğilimindedirler.
33. Spor sporcu için değil, sporcu spor için vardır anlayışı içerisindedirler.

1.13.2. Liberal Stil

1. Mümkün olduğunca az karar almaya çalışırlar.
2. Çok az eğitim-öğretimde bulunurlar.
3. Çalışma çığrından çıkmadıkça hiçbir şeye karışmazlar.
4. Hiçbir kontrol uygulamazlar, anarşik bir ortam hakimdir.
5. Çalışmaları organize etmede, plan ve program yapmada çok yetersizdirler.
6. Topu oyuncularına atarım keyfime bakarım, gel keyfim gel anlayışı hakimdir. Gevşek, kayıtsız, kaygısız, ilgisiz ve sorumsuz davranırlar.
7. Oyuncu bakıcılığı ve bekleyiciliği yaparlar.
8. Sorunları çözmede aciz, yetersiz ve bilgisizdirler.
9. Sporcular sorabilme şansına sahip olsalar da pek açıklayıcı yanıtlar alamazlar.
10. Sporcularını başlarından atmak, zaman geçirmek, zaman doldurmak, yatmak, kaytarmak ve tembellik etmek hâkimdir.

11. Eksiklik ve yetersizlikleri zaten ortadadır. Zaman zaman diktatörlüğe başvurarak bunu örtme gereksinimi duyarlar.
12. Gerçek anlamda eğitim-öğretimde bulunmak gibi bir kaygıları yoktur.
13. Başarılı değildirler. Ara sıra olan başarılar ise rastlantı sonucudur.
14. Motivasyon yönetimi söz konusu değildir. Karışık ve rast gele durumlar hâkimdir.
15. İçsel motivasyonu geliştirmek gibi bir kaygıları yoktur.
16. Sporcuların kapasitelerini gerçekleştirmeleri, zevk almaları ve eğlenmeleri ile ilgili kaygıları yoktur.
17. Sporcularda kontrolün ve sorumluluğun geliştirilmesi ile ilgili bir kaygıları yoktur.
18. Sporcularında özgüven ve saygıyı geliştirme ile ilgili bir kaygıları yoktur.
19. Ne demokratik ne de diktatör olabilirler.
20. Sporcuları ve kendileri için hedefler kurma ve bunları gerçekleştirme gibi bir tasaları yoktur.
21. Sporu, sporcuların gelişimlerinde bir araç olarak kullanabilme yetenekleri yoktur.
22. Mesleklerine düşkün değildirler, günlerini geçirme ve kurtarma politikası hâkimdir.

1.12.3. Demokratik Stil

1. Alınan kararlar sporcularla paylaşılır.
2. Gerekli ve yerinde bir eğitim-öğretim hâkimdir.
3. Sporcularda sorumluluk geliştirme ile ilgili kaygılıdırlar.
4. Sporcularda sorumluluk geliştikçe kontrolü onlara kaydırma düşüncesi hâkimdir.
5. Sporcuların bağımsızlık ve özgürlüklerine önem verirler.
6. Sporcuların sorumluluk üstlenmeyi, bağımsız olmayı ve karar almayı öğrenmedikleri sürece sıhhatli birer yetişkin olamayacaklarına inanırlar.
7. Sporcularına liderlik becerilerini öğretme sorumluluğu taşırlar.
8. Ne diktatörlüğü ne de liberalliği benimserler.
9. Kendileri ve bilgileriyle ilgili aşırı kaygı ve şüphe içerisinde değildirler.

10. Kendileri ile ilgili aşırı güvensizlik ve emniyetsizlik duyguları içerisinde değildirler.
11. Sporcuların sormaları ve sorgulamaları için olanaklar yaratırlar.
12. Sporcuları, kendi yaşamlarını kendilerinin belirledikleri aktif birer özne yapma çabası vardır.
13. Eksikliklerini yenileyip giderirler. Yanlışlıkları öğrenim deneyimi haline getirirler ve yanlışlıklara bir kusur gibi bakmazlar.
14. Öğrettikleri kadar öğrenme gayreti içerisindeyler.
15. Başarıları ortak çabalara ve sporculara mal etme eğilimindedirler.
16. Sporcuları, fiziksel, sosyal, duygusal ve zihinsel kapasitelerini gerçekleştirmeleri için motive ederler.
17. Sporcuların zevk almalarına ve eğlenmelerine olanak yaratırlar.
18. Sporcularında içsel motivasyon ve kontrolü yapılandırırlar.
19. Ödülleri içsel motivasyonu geliştirmek için kullanırlar.
20. Sporcularında kendilerine güven ve saygıyı geliştirirler.
21. Kazanmak her şey değildir ama bir tek şeydir anlayışı içerisindeyler. Kazanmak için mücadele ederler, her şeyi kazanmaya indirgemezler.
22. Sporcular ilk ve önce, kazanmak ikinci ve sonra temel anlayışı ile hareket ederler.
23. Sporcularla birlikte hedefler kurarlar ve bunların gerçekleştirilmesi için sporcularına yardımcı olurlar.
24. Sporcuların karar ve sorumluluk almalarına yardımcı olurlar.
25. Boyun eğdirme, korkutma ve itaat ettirme çalışmaların parçası haline getirilmez.
26. Daha bilgili ve beceriklidirler.
27. Sporcular için anlam ifade eden çalışmalarını düşünür ve planlarlar.
28. Sporcu merkezlidirler.
29. Ben sporcularım için varım düşüncesi daha hâkimdir.
30. Sporcuların gelişimlerini bir amaç olarak görürler.
31. Sporcu spor için değil, spor sporcu için vardır düşüncesi hâkimdir.

SONUÇ

Antrenörlerin davranışları çalıştırdıkları takımdaki sporcuların özelliklerine ve diğer dış etkenlere göre değişebilmektedir. Antrenörün iyi veya kötü şeklinde ayırım yapmak yanlıştır. Önemli olan antrenörlerin sahip oldukları liderlik tarzlarını bilmeleri ve sporcularının özelliklerine göre liderlik tarzlarında değişiklik yapabilmeleridir. Örneğin, kendine tam olarak güvenmeyen sporculara sahip olan bir antrenörün demokratik bir antrenörlük tarzını uygulaması yanlış olabileceği gibi, çok otokratik yani katı kurallar koyan bir tarz da yanlış olabilmektedir. Antrenörlerin liderlik davranışları sporcu ve oyuncu algılarına göre belirlenip buna bağlı olarak sporcu tatminini belirlemeye yönelik çalışmalar yapılabilir.

Otokratik lider esas itibariyle izleyicileri yönetimin dışında tutan; amaçların, planların ve politikaların belirlenmesinde onlara hiçbir söz hakkı tanımayan liderlerdir. Otokratik liderlik modelinin en önemli sakıncası, liderin aşırı ölçüde bencil davranması, sporcuların inanç ve duygularını hiç dikkate almamasıdır. Bu durum, sporcuları olumsuz biçimde etkiler ve onlara psikolojik açıdan tatminsizlikler oluşturur. Zamanla antrenöre karşı nefret, moral düşüklüğü, grup içi çatışma ve anlaşmazlık ortaya çıkar. Liderin doğal otoritesi gittikçe kaybolabilir. Bu bağlamda otokratik davranış benimsemek bazı problemleri doğurabilir.

Demokratik davranış sergileyen antrenör ise paylaşımcı yönüyle sporcularının da fikir ve görüşlerini alarak onlara ortak çalışma olanağı sağlar. Her ne kadar olumlu görünse de olumsuz yanı olarak ise her zaman demokratik olmak çeşitli sorunları doğurmaktadır. Antrenör bu ortak çalışmada sporcu antrenör ilişkisinin suistimal edilmemesine özen göstermelidir. Gerekli özen gösterildiği sürece demokratik davranış en olumlu davranış olarak gözlemlenebilir.

Tartışma ve Öneriler

Güdüleyici bir kimliğe bürünen lider, sporcu gruplarını tek tek birer birey olarak ele alıp, gerekli iletişimi kurması gerekmektedir. Sporcu ile konuşmak, derdini anlamak, cesaretlendirmek, özgüvenine katkı sağlamak liderin özellikleri arasındadır. Sporcuların psikolojik süreçlerini takip eden lider, onları müsabakaya hazırlarken aslında bir yandan da grubu hayata hazırladığının farkında olması ve daha titiz davranması gerekmektedir. Lider, sevgi ve saygıyı aşılıyarak birlikte çalışmayı, birlikte kazanmayı, memnuniyeti ve hazzı ileri seviyeye taşımayı kendine bir ilke olarak edinmeli, arkadaşlık ve dostluk kavramına önem vererek aidiyet duygusunu arttırmalıdır. Grubun psikolojik süreçleriyle ilgilenmesi gereken liderin, aile, okul

ve sosyal çevredeki sıkıntılarına da odaklanarak onların dertlerine ortak olmalıdır. Lider tarafından gruba hedefler anlatılmalı, birlikte hareket etmeye teşvik edilmeli ve takım olma yolunda sevgi ile saygıyı aşılıyarak bilgilerini aktarmalıdır. Bir danışman gibi gruba yardım etmeli, onları güdüleyerek arkadaşlık ve dostluk yollarını açmalıdır lider. Her zaman örnek olması, adalet duygusu ile anlayışa yer vermesi, duruma göre de davranışlarını düzenlemesi gereken liderlerin, ancak bu şekilde sporda yerlerini almaları gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Akal Z. (1992). İşletmelerde Performans Ölçüm ve Denetimi. Mpm Yayınları, Ankara.
- Alptekin M. (1968). Kültür ve Liderlik, Karadeniz Teknik Üniversitesi Offset Grubu, Trabzon.
- Arıkan T, Gökteke E. (2003). Liderlik ve Güç kullanımında Machiavelli. 1. Baskı, Literatür Yayıncılık, Ankara.
- Başer E. (1996). Futbolda Psikoloji ve Başarı. 2. Baskı, Bağırhan Yayınevi, Ankara.
- Başer E. (1986). Uygulamalı Spor Psikolojisi, Bilimsel Spor Yayınları, Ankara.
- Çeyiz S. (2007). Çukurova Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Beden Eğitimi Ve Spor Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Adana.
- Dinçer Ö ve Fidan Y. (1996). Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası. 3. Baskı, İstanbul.
- Doğan O. (2004). Spor Psikolojisi Ders Kitabı, Cumhuriyet Üniversitesi Yayınları, Sivas.
- Dolaşır S. (2006). Antrenörlük Etiği ve İlkeleri, Gazi Kitapevi, Ankara.
- Erdğan İ. (1994). İşletmelerde Davranış, Beta Yayınları, İstanbul.
- Eren E. (1991). Yönetim ve Organizasyon. İ.Ü Yayınları, İstanbul.
- Ergun T. (1981). Türk Kamu Yönetiminde Önderlik, Davranışı, Todaie Yayınları, Ankara.
- Erkan M. (2002). Sporda İletişimin Önemi ve Takım Performansına Etkisi Üzerine Bir Araştırma. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Anadolu Üniversitesi, Eskişehir.
- Freedman J L. David O Scarlsmih J M. (1987). Sosyal Psikoloji, İmge Kitabevi, Ankara.
- Karaküçük S. (1997). Rekreasyon, Boş Zamanları Değerlendirme, 2. Baskı, Ankara.
- Koç Ş. (1994). Spor Psikolojisine Giriş, Saray Kitapevleri, İzmir.
- Konter E. (1996). Bir Lider Olarak Antrenör. 1. Baskı, Alfa Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.
- Koruç Z. (1995). Voleybolda Antrenör Özellikleri ve Antrenör Kişiliği. Voleybol Dergisi, Hacettepe Üni. Spor Bil. ve Tek. Yüksekokulu, Ankara.

- Krech D, Crutchfield D, Ballanchey A L. (1983). Cemiyet İçinde Fert. 2. Baskı, Meb Yayınları, İstanbul.
- Martens R. (1998). Başarılı Antrenörlük, Beyaz Yayınları, İstanbul.
- Özalp E. Kirel Ç. (1992). Davranış Bilimleri ve Organizasyonlarda Davranış, E.İ.T.İ.A. Yayınları, Eskişehir.
- Thomas, Waterman R H. (1987). Yönetme ve Yükselme Sanatı-Mükemmeli Arayış, Altın Kitaplar, İstanbul.
- Tiryaki Ş. (2000). Spor psikolojisi, Eylül Kitap ve Yayınevi, Ankara.

Relationship between Government and Transnational Corporation: Paradoxical Approach

Kerem Özyağcılar¹

Abstract

There is a common misconception about government's and corporations' missions are in conflict. Although it is not so but more important is what government races with which corporation. The governments that are passive about this economic change demonstrates how it's unprofitable to stay not act upon dynamics of economics thus transitioning into puppet government phase. It is harder to see true intention hidden unless an existence of rebel towards system. In order to profit from new global world without borders, appropriate thing is to join ongoing race and have courage instead of forfeiting. In the scene of history, the governments had never lost their dominance even facing very hard times, but only their plans had been changed. Thinking about the future might be more important than joining ongoing race but it is more lucrative to do both. It requires strong foresight to understand whole picture, analysis along with their past, infiltrating inside instead of responding from outside, most importantly not to get lost and not belong there while in the process of integration. The Trojan Horse goes changing of its name while taking advantage of the struggle in between the governments and their opponents on field of qualified information processing; The transnational corporations.

Key Words: Government, Puppet Government, Origin Government, Transnational Corporation, Paradox

Devlet - Ulusötesi Şirket İlişkisi: Paradoksal Yaklaşım

Öz

Devletler ve ulusötesi şirketlerin birbirleriyle rekabet halinde olduğu yanı sıra çıkarlarının çatıştığı inancı yaygındır. Durumun her zaman böyle olmaması ayrıca nasıl bir devletin hangi kulvarda ulusötesi şirketlerle mücadele ettiği dikkate değer bir konudur. Bu mücadele ortamına yön vermeye çalışmak ve zararlarından kaçınmanın önemini, sürece seyirci kalan devletlerin kukla devletlere dönüşme evresi gösteriyor. Sistemlere karşı çıkmak kolaydır. Zor olan arka planı da görmektir. Bazen karşı koymak yerine dahil olmak bazen ise geri çekilmek yerine çaba göstermek gerekebiliyor. Tarih sahnesinde devletlerin tahtları diğer aktörler tarafından sarsılsa da yıkılmamıştır, değişikliğe uğramıştır. Rekabet ve çatışma hâli, zayıflatan yıkıcı bir durumdan ziyade güçlendiren ve bütünleştiren bir hâl alabiliyor. İlerisini düşünmek, sisteme entegre olmaktan daha önemli olabilir fakat ikisini bir uygulamak ilkinden daha önemlidir. Hamlelerin sonrası ile birlikte ötesini de görebilmek, dışarıdan karşılık vermek yerine içeriye sızmak ve en önemlisi entegrasyon sürecinde kaybolup oraya tümünden ait olmamak güçlü bir öngörü gerektirir. Bilginin nitelikli işlenmesinin ev sahipliği yaptığı alanda menşei devletlerin kendi aralarındaki ve dışarıya karşı verdiği taht kavgasında Truva atı isim değişikliğine gidiyor; ulusötesi şirketler.

Anahtar Kelimeler: Devlet, Kukla Devlet, Menşei Devlet, Ulusötesi Şirket, Paradoks

¹ Master's Student: Istanbul Aydın University, Florya, Institute of Social Sciences, E-mail: keremozyagcilar@stu.aydin.edu.tr

1. Introduction

The governments' mission of economics have been widely affected by the complexity of the relationships of transnational corporations'. The globalization even brought more inventions and ideas than ever including both their loss, damage, benefits and profit. In the past these events were sharper and their effects was huge. Now these transitions get smooth and steady. Researches made are presented as the results that we wish to see with statistical data fit to the personal agenda. Ideas are battling against their counterparts and all this struggle opens possibility for twisted intentions. Only those who acknowledges the truth as with its all polarities and dimensions including the paradoxical side-effects shall benefit. The crisis and losses may be the best opportunity.

The movement centred on economics may serve those who have twisted intentions. First-world countries' laws limits and permissions might act like an defensive shield nonetheless it is not so for the second or third order world countries. The situation gets even worse and harder. Instead, there are events where keeping an steady-balancing manner benefits more than this. After observing the problems and crisis, governments who defends the free-economy movement faced indigenization politics along with their increasing pressure on indigenous economics. This only shows that the process is not getting any improvement. Instead the existence of the crisis will only benefit a privilege for those governments that in search of a holistic solution.

Advanced governments who colonized the world use economic and politics to their advantage. The colonized country provides the medium/atmosphere, so that the role of proprietor country on their economics increases more. If governments did not have Military and Political missions and principles, the transnational corporations' expansion in these countries would be much easier in the colonized country. The laws and rules that are protected by the governments are especially designed in a way to prevent these things arise. Export laws, customs duties discount are also invented by governments. The line curved up by governments has also led to a new search. The transnational corporation are the new weapon of such governments that uses new systems and powers over the world. To whom shall use such weapon will have a right to say over the global World of Economics.

2. Conceptual Frame

2.1. Government

The term government has different meanings hence creates many conflicts upon practice of law. The never ending debates around governments are arisen from this fact of confusion. In addition to that the Mankind had many meaning around the term throughout the history. The agriculture has great emphasis on the government as an institution. The great philosophers who defined government had many different meanings such as "The hardship of living together" by Platon; it was the difficulties of language and communication of societies for Ancillon; agreement of society by Locke, Hobbes and Rousseau. For Fichte it was just a tool of a man's greater purpose. Autocracy for Schelling. Jurisprudentially and Morality for Hegel. Lastly the Aftermath of Law for Cicero (Oppenheimer, 2005:29). The definition of Government is the political direction and control exercised over the actions of the members, citizens, or inhabitants of communities, societies, and states; direction of the affairs of a state, community, political administration, etc. The government has specific elements which are given below.

The Human: It can also be transferred in the form of the people or the popular element. It is a community of people who spends time together in a bounded area and are in an effort to live together with different bonds. While there is no limit to the quantity of the state union, it can be assumed that there is a convincing lower limit on the nature of the state. Nowadays, spiritual bonding is sufficient in the context of the creation of the human element but it is seen necessary to have a desire to live together with this meaning.

The Sovereignty: Sovereignty can be expressed as dominating others, influencing the behavior of others through directives and orders. The sovereign power of the state is a supreme power that dominates all individuals and groups within the borders of the country, but it is the valid and actual force inherent in it. This concept is defined as independence beyond the boundaries of the country while describing the starting point of the force in the land part in a different way from the authority.

The Country: This element refers to a certain size of land, although it is understood as part of the state's territorial power. It is not possible to establish a state without having a country. It is sufficient for the country to be able to use authority in a sustainable and sovereign way. The actual power of jurisdiction of a state on a piece of land contains only one word on international law and domestic law.

2.2. Puppet State

It is a so-called independent state structure connected to one or more external forces. It has features such as other countries, but it is actually external sources that constitute or support power. They are not actually governments, but foreign forces that keep these states in power.

In the Middle Ages, there were feudal lords controlled by the nobles authorized by kings. After the Treaty of Westphalia in 1648, the concept of a nation based on independence was integrated into the society that lived on the land other than the proprietors of the property. The concept is used metaphorically, inspired by the movement of puppets with ropes; A state is to be governed by another state. The term "puppet state" was first expressed in 1884 for the Egyptian Khedivate.

The strong governments consider directing the relatively weak states about their current problems as means for the security of their country and plan to meet the threats or external interests that may be directed to them by the orientations of the puppet states, which in turn the strong governments provide a variety of opportunities, particularly security and economic. These states, which hold the ropes in their hands, prevent the confrontation with other states for the sake of their interests and provide for the conflict with the puppet states.

2.3. Transnational Corporations

Transnational corporations are profit-oriented establishments, which, in definition, have a certain amount of capital and commercial output, operate in a number of countries. In a given country, manages accretion values with the departments and branches located in these countries, and control the assets of the respective countries to a certain extent (Dura, Kılıçarslan, 2011). Not only transnational corporations that overreach national borders are referred to as transnational corporations but also those, which also go beyond borders, are called transnational corporations.

The increase in the importance of trade has led to the integration of financial sectors and transnational corporations to operate as economies on their own and the geographical flexibility contributed to making use of the advantages of production innovations and global marketing strategies.

The early example of transnational corporations that founded in 1600 was the East India Corporation which has emerged as one of the most prominent examples. It made progress in

the expansion of European expansionism. The period after 1945 was witnessed by the world that these formations grew very rapidly in terms of quality, quantity and global reach. Transnational corporations improved after the Industrial Revolution in the West as strong industrial corporations with an international impact towards the end of the 19th century. Especially from the 1920s onwards, they showed a tendency towards monopolization and more on world markets. They achieved superiority over their rivals with the driving force of the profits they transferred from many different countries to their own countries. Together with the acquisition and integration, they created the giant corporations of the web.

Transnational corporations have become comparable in terms of powers with the governments themselves. Some authors assert that governments are the sole unit of power because of economic, national sovereignty-like characteristics and political power, as the relevant corporations do not have the military monopoly which is the monopoly of the government. Some authors also argue that transnational corporations considerably reduce the power of governments, as their tendency to expand in the international arena, their economic yields and their ability to influence the decision-making mechanisms of governments. In this article, two views will be compared on the mutual relation, the confusion of supremacy and the activities of transnational corporations in the background.

2.4. Paradox Concept

The word paradox comes from the Latin word "paradoxus". This word has the meaning "opposite" in Latin. Its definition is the way of rebellion that is declared contrary to the established beliefs (Atalay, Tüzün, 2017: 296). There are many definitions about the paradox concept which we encounter as opposites and contradictions. In addition, a contradictory or contradictory result, which is true, but which seems to be meaningless or contradictory, is also called a paradox.

2.5. Origin Concept

Country origin is defined as the place, region or country where a brand belongs to by its customers. This place causes the product to be considered by the consumers with a positive or negative image in accordance with their previous perceptions about the place. The aim of the corporations operating globally is to take advantage of the positive image of the country or to reverse the negative image of the country (Ueltschy, 1998: 12). Country origin information is

an external indicator that can be used in product evaluation as well as internal indicators such as product quality, functionality, design and social acceptability (Johansson, 1989: 49).

3. Relationship Between Government and Transnational Corporation

3.1. Location of Governments

The efficiency of transnational corporations depends on both the central states and the states in which it operates. This dependence increases the power of the country to foreign countries. These corporations, which lack military power and sovereignty, strengthen the role of the origin country in influencing the international economy. The more the state is withdrawn from the market and plays according to the rules of the game, the more it grows, spreads and develops. The ownership of the resources that are in need is a sign of considerable power. The power of any actor depends on the power required by others to manage those resources.

Causes of instability, unemployment, borrowing, lending, terror events, crisis, civil wars as well as increasing waves of violence along with acts of violence, injustices such as the injustice experienced by the public and corporations, help to the governments where the international order is weak or difficult. Issues such as bond of citizenship, taxation and legal powers also strengthen the governments. While undertaking these duties, it not only does remain a political actor in a particular country, but it further broadens its role as intervening and influencing international capital through its transnational corporations. This issue also includes violations of legality in the case of the survival of the state and the unity of their people (Kutlu, Koç, 2017: 352). So the government is the leading actor not assisting the international arena. Transnational corporations require the trust and support of their origin countries to take advantage of the opportunities offered by the market. On the other hand, Governments do not provide support and trust if their interests do not match (Yılmaz, Akbulut 2016: 73).

International capital has spread through free movement in the world market. For this, those governments who are in corporate with transnational corporations impose a new economic system on all the other governments, as their interests require, since they also hold financial capital. As a result, an unstable situation arises while getting inside the system is difficult, but meanwhile is standing outside the system is more difficult. This mutual relation has compelled the weak states' governments to enter into this economic system by forcing the governments' sovereignty rights (Castells, 2008: 178-79).

Instead of challenging foreign countries all out, the idea of breaking these countries' economic branches and ties will show up easier option compared to former one. Using transnational corporations instead of placing an embargo on foreign country of course provide convenience to origin country. When the attention is paid to this direction, it can be seen what protecting minorities around the world and determining their own destiny mean.

These interferences in foreign states and increasing their cracks can become actions that helps weaken foreign states by means of transnational corporations and transform into puppet states. Commercializing of information is infiltrating to foreign states causing industrial spying or copying technique by transnational corporations' origin countries and in negotiations it can cause technology transfer. With economic liberalization brought by international fund almost every country took its share from the financial crisis. Mostly strong states and transnational corporations had the shares of the fruits of liberal market. The increase in relative perspective of Rich and Poor among countries and people is one of the most important indications of the situation. Even financial institutions playing role in liberal industrial economy meets most of their support and funds form states. These firms' representation rate in their structures is direct proportionate to aid amount.

While the states which can effect financial systems in international market provide the control of economical with transnational corporations, states in the contrary situation have to play host the branches far from the centre in their system, being in the position of interfered side. Foreign countries with high percentage of potential sources will always be on the target list of foreign economically reigning countries to be transformed into puppet states.

3.2. Transnational Corporation Effect

Transnational corporations are interested in sources with economic power. Rarity of the sources that these corporations have or manage enables these corporations to effect the countries that they carry on business. Therefore, states also need transnational corporations' source management to reach their goals. According to calculations transnational corporations have manoeuvre capability which can easily effect foreign central banks and that cannot be ignored by foreign countries. A lot of countries has been pushed to debt spiral but the honour tribune belongs to malevolent origin states.

Foreign countries holding most of the world trade volume has reached an economic position that can buy states. Foreign countries are economically more powerful and rich than the most

of the states. Confronted indication does not wholly support the fact that liberal market economy and world market remove the international trading obstacles and thus users find more selection opportunities and making life more liveable and wealthier, as foresaid. Because of the opposite politics injustice in the world may rise, labouring may be exploited by making workforce worthless. (Steger 2004: 61-78)

Transnational corporations' effort to have competitive power inevitably required economy to be liberal and to separate the fund outcomes from the foreign countries' outcomes. The countries on transnational corporations' activity field and their economic fields are wanted to be separated with certain lines to increase the effect. (Gorz,2001:24)

Transnational corporations tried to break the organized workforce effect to intervene into state power. With the desired politics, supremacy was handled by transnational corporations in the fields of state powers, restricting employees' personal rights, suspending social security services, privatization of some services like health and education, unemployment insurance, retiring condition, accommodation and housing opportunities and substructure preparations.

Because of not using state sources efficiently, facilities within the government's body making loss and being insufficient to competitor on the market the decision of state services done by the hand of public power was averted and most of these services were transferred to transnational corporations. Besides, state helps and exhortation to increase the manoeuvre capability and fund liberality were provided. Many techniques like tax sale being at the top, lowering the real wages and abolishing social security were also applied. (Kazgan, 2002:161).

Transnational corporations may restrict the country's economic domination in its economy to increase their power on country's inner dynamics. These restrictions may also spread into political and social fields because of the economic direction. The power loss effect in states that foreign branches are active varies depending on that country's power. Information and advances in logistic technologies has allowed these countries to be everywhere. Therefore, transnational corporations can easily change the place of their sources. If the hosting state does not want to fall behind advantages and benefits of transnational corporation the effect is inevitable. Foreign states may not prohibit these corporations' speculative initiatives. These initiatives can be understood from the decisions states make. Various interventions aiming at neutralizing foreign states integrate international economy by isolating its economic qualifications at first and then drag it to its impact zone. It can be understood that foreign states' adaptation to international

economy in time may get involved in the process of power centre transnational corporations which can be compatible with this structure to defend market profits.

It is either unique or unforeseeable to overcome the condition in international economy. Current restrictions and compulsions on unprepared states are not also strong as thought. Most of the states try to protect their effect level on international economy as much as possible to protect their own society. For this reason, current states can also actually effect the international economy's going with regulatory and legal activities they apply to take their constitutional and to lower the communal expenditure in world trading market.

Origin states can conduct intelligence activities, manage financial crisis, fuel stranger opposition and reactions against current condition, fuel opposition or admiration to foreign countries, fuel indigenisation or globalization in production, fuel freedom-security conflicts, ill-tempered privatization and fund income, effect from eating-drinking habits to cultural degeneration thus, leading worse conditions. These corporations benefitting from cheap workforce ease the movement capability in limitless fields, increase the rates of their powers with lots of techniques and pose a great problem for foreign states as to closing their branches, ending their activities without communicating with concerning society and taking all the their funds back from those states. (Farazmand, 2014:257). Thus, they can intervene in national wealth, governing, social structure and lands. When the wealth they got from origin countries' products and services reach high levels they do not want to share it and stonewall or block the ways reaching it or stonewall. In brief, they garnish the way with thorns so that lots of intentions that used to be applied by guns can be applied by transnational corporations now.

4. Evaluation

Increasing role of production internationally in world market integrated power balance to world market from monopole market. Current integration bring about the opinion of transfer of power on society from states to internationally not bounded transnational corporations. But while the transnational corporations' value has increased that does not mean the right to speak has totally transferred to them. Seeing transnational corporations as an assistant force rather than main force would be more suitable. Transnational corporations are also into rivalry, they are in constant change and rivalry; they are becoming integrated with each other, buying each other to digest and increasing their branch number. As a result, profit and crisis problems occur. But

in this course, centralization by time and integration of power are inevitable thanks to the globalisation of transnational corporations.

States were seen as an obstacle while going after their goal. States were required to back down from their decisions to allow fund to get movement capability, provide cheap labouring and workforce with flexible production, go into free market easily and to invest in it. Likewise, privatization of business, downing the tax fees, restricting the control over financial flow but as the most important one, foreign states have restrictive role on bringing the integrated labouring and workforce under the control. Overcoming these restrictions will change according to missions to be given to transnational corporations on international market.

Foreign states need to transform into power and structure that can regulate transnational corporations rather than responding them. International economic field and transnational corporations are dynamic and developing procedures. It is very hard to protect possible losses with stable defensive precautions. This protection can be provided by active innovation, planning and flexible decisions which fit the market needs.

Transnational corporations whose powers are in direct proportion to origin countries to direct new world order are wrestling with the fields of increasing cross-corporations rivalry, investment and raw material management and so on. If an agreement is made in the presence of conflicts centre is integrated; if not subjective steps are taken. Within the scope of economy, although free marketing economy improving fast, fund services cycle, abolishing custom and quota and efforts like privatization seem to break the state monopoly, these corporations and markets cannot actually survive in international arena without a state power protecting them. Transnational corporations are states' oxygen and the foreign states are transnational corporations' nutrition source.

No strong state has come to this day in a way that they show foreign states and history has not seen any state that willingly make another state a big boss. The worst scenarios do not take the stages ideologically but with the continuity of the state. Those who withdraw from rivalry with transnational corporations may also encounter the risk of withdrawing from this state.

States carried their products abroad under the brands of "made in X", "made in Y", "made in Z". Although there has never been a unaccredited transnational corporation which is not bound to a country and they are active in more than one country, it does not change the fact that their centres are in X, Y and Z country. No transnational corporation has become a wholly

autonomous position and taken its self-determination from the centre. Although they have the land full of oil, poor states drill and process the oil by means of private corporations. Managing information which is the new world oil, is related to drilling expenditures, abundance of sources and pipe lines' routes and processing it efficiently and protecting it. While big states' effort technique shift into this way they can use transnational corporations as "bow" and their consumer mass as "arrow". The one who has strong bow and a lot of arrows will leave the war as a winner.

5. CONCLUSION

Transnational corporations are assistant elements rather than the main parameter. But these assistant elements are at the level of intervening into political responsibilities and rights and at the power of effecting society. Within the popularity that the power bring about they made their own mark in an extend that they were compared with self-organized state. Where there is a successful transnational corporation there is a fingerprint of a strong state. Transnational corporations try to put the foreign states into a model that fits their own activity in place where resources are ample. This area of international economic rivalry has developed covertly. In this rivalry environment, power lessens when shared. Origin countries that know how to manage power efficiently are after growing their shares in economy. These objectives and applications being differential from state to state imply the importance of economic resources management. International rivalry is formed in different levels. Sometimes it is rivalry, sometimes intervention and sometimes it is exploitation. The processes of world market's and local market's integration can pass painful. As most of the time there will not be equal distribution. Various instruments need to be used for involving transnational corporations into foreign states, to pass the mechanisms of permission, authorization and inspection. These are very hard to be used alone and at this point origin states step in and organize the environment like they do shape the economic system.

The government does not only use the protective and inspective responsibility for winnings like corporations do but also to watch for society's stability, security and wealth. Cooperation or agreements that are constituent of international economy are also formed by the hand of states. The operation of decision mechanism and its' relation are also measured with the help and effect of the states. When transnational states have problem with foreign states, they cannot be isolated from economical setting environment and cannot be thought to be isolated from economic policy. Degree of unable to manage this environment should be discussed in this way. Bad

intentions that origin countries provide through transnational corporations are to develop their corporations, limit the states and intervene into their domestic affairs, incentivize their liberal market; in brief, gaining advantage of economy and politics. In order for transnational corporations to activate in a state, they need to be liable to state or have a say in right in that state. Being deprived of using force these corporations need to be liable to states that are strong. But in foreign states, the process may continue in opposite direction. In puppet states, a right to have a say in state policy may be requested.

There stands no friendship among states and among transnational corporations. There may be hardly a mutual relationship. But between states and transnational corporations both are possible. Generally, there are friendships between states and transnational corporations and mutual relationships among foreign states and among transnational countries. States used to wave their flags in battlefields of foreign states but now they wave their flags by means of transnational corporations. The point is to bring peace and wealth or chaos or destruction under that flag like it used to be. These states having vote right can act secretly. Having a potential to overcome this situation in which they enter states will successfully be able to manage the situation they meet by making required renewal.

Instead of just opposing or criticising the international economic system and its tools, aiming to be more active in creating solutions would be better option. Creative solutions ought to be formed to decrease the damage of process as much as possible. States should tackle with the system thoroughly with good intentions primarily, after that developing in the fields of source management, forming added value, research-development may be a starting point for solution with spurting in fields such as bettering the conditions and mutually making profits.

The higher step of our subject, state and transnational corporation, which we are scrutinising meets us with the question of who is/are managing international relations. The approach of this article shed light on this subject.

“Behind each successful corporation there stands a strong state.”

REFERENCES

- Atalay, M. & Tüzün, A. (2017). Görsel Sanatlarda Paradoks. *Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*. Cilt: 5, Sayı: 10, Sayfa: 295 - 314, Çanakkale
- Başgil, A. (2011). Devlet Nedir?: Realist Bir Tarif Denemesi. *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası*, İstanbul
- Castells, M. (2008). Ağ Toplumunun Yükselişi. Çev: Ebru Kılıç, İstanbul Bilgi Üniversitesi, İstanbul
- Dura, C. & Kılıçarslan, Z. (2011). Ulusötesi Şirketler ve Ulus Devlet: Güç Kayması Üzerine Bir Araştırma. *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Kayseri
- Farazmand, A. (2014). Küreselleşme ve Kamu Yönetimi. *Mülkiye Dergisi*, Ankara
- Gorz, A. (2001). Yaşadığımız Sefalet. Çev: Nilgün Tural, İstanbul: Ayrıntı Basımevi
- Johansson, J. (1989). Determinants and Effects of the Use of Made in Labels, *International Marketing Review*.
- Kazgan, G. (2002). Küreselleşme ve Ulus-Devlet. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi.
- Kutlu, A. & Koç, F. (2017). Devlet Akli Kavramında "Devlet Adamı" Figürü, *Üniversitesi SBF Dergisi*, Ankara
- Oppenheimer, F. (2005). *Devlet*, Çev: Alaettin Şenel ve Yavuz Sabuncu. Ankara: Phoenix.
- Steger, M. (2004). Küreselleşme. Çev: Abdullah Ersoy. Ankara: Dost.
- Ueltschy, L. (1998). Brand Perceptions as Influenced by Consumer Ethnocentrism and COO Effects. *The Journal of Marketing Management*, Cilt: 8 Sayı: 1, Sayfa: 12 - 23.
- Yılmaz, E. & Akbulut, A. (2016). Küreselleşme Sürecinde Ulus-Devletin Rolü Ulus-Devletler Güçleniyor Mu? *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. Burdur.

Etkili Öğretmenlerin Dünü Bugünü

Fatmanur ÖZEN¹

Öz

1960larda etkili okul tartışmalarının en çok konuşulan boyutlarından biri olan etkili öğretmenlik ve bu öğretmenlere ait özellikler, bugün de eğitim ile ilişkilenen tüm tarafların dikkatini çekmeye devam etmektedir. Etkili öğretmenler öğrencileri açısından, onların tüm öğrenme fırsatlarından yararlanmalarını sağlamakta; veliler açısından sınıflarında çocuklarına hem psikolojik, hem de fiziksel güvenlik yaratmakta; ülkeler açısından ise, nitelikli insan kaynağının yetiştirilmesine rehberlik etmektedirler. Bu metinde, etkili öğretime ilişkin pek çok prensibin ancak ve ancak etkili öğretmenlerce sağlanabileceği gözler önüne serilirken, etkili öğretmenlere ait bilinen pek çok özellik betimlenmektedir. Ancak, öğrenme ve öğrenileceklere ilişkin sınırların belirsizliği, etkili öğretmenlerin ve onlara ait özelliklerin tanımlanmasını zorlaştırdığından, etkili öğretmen tanımlamalarına eklenen yeni boyutlar ve beceri alanları ile de metin genişletilmiştir. Böylece metin boyunca etkili öğretim ve etkili öğretmene ait tanımlara, etkili öğretmenlerin özelliklerine ve bu özelliklerin uygulamada nasıl somutlaştığına yer verilmekte; bilgi ve teknoloji çağının beklentileri doğrultusunda etkili öğretmenlerden beklenen: Eleştirel düşünme ve problem çözüme, iletişim, işbirliği, yaratıcılık ve yenilikçilik becerileri tanıtılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Etkili öğretim, etkili öğretmen, etkili öğretmen becerileri

Past and Present of Effective Teachers

Abstract

Effective teachers and the characteristics of these teachers were one of the most talked dimensions of effective school discussions in the 1960s, continue to attract the attention of all parties involved in education today. Effective teachers ensure that their students benefit from all learning opportunities; for parents they create both psychological and physical security for their children in their classrooms; in terms of countries, they guide the training of qualified human resources. In this text, it is revealed that many principles of effective teaching can only be provided by effective teachers, while many known features of effective teachers are listed. However, since the uncertainty of the boundaries of learning and what to learn makes it difficult to define effective teachers and their characteristics; the text has been expanded with new dimensions and skills added to effective teacher definitions. Thus, throughout the text, definitions of effective teaching and effective teacher, characteristics of effective teachers and how these features are embodied in practice are included; in line with the expectations of the information and technology age, expected from effective teachers: critical thinking and problem solving, communication, collaboration, creativity and innovation skills are introduced.

Key Words: Effective teaching, effective teacher, effective teacher skills

¹ Doktor Öğretim Üyesi, Giresun Üniversitesi Eğitim Fakültesi Özel Eğitim Bölümü, fatma.nur.ozen@giresun.edu.tr , fozen2010@gmail.com

GİRİŞ

Okulların verimliliğini ve hakkaniyetini geliştirme büyük oranda okullarda yeterliliği olduğunu bildiğimiz kişilerin öğretmen olarak çalıştığından emin olmamıza bağlıdır. Çünkü bu öğretmenlerin öğretimleri niteliklidir ve tüm öğrencileri bu nitelikli öğretime katılabilmektedir (OECD, 2005).

Geçmişten bu güne hem etkili öğretim hem de etkili öğretmen ile ilgili tanımların bir hayli değiştiği gözlenmektedir. Geçmişte, okulların asıl işi olan öğretimin, sınıf ortamında öğretmenin yönlendirmesi ve denetimi altında öğretmen ve öğrenci arasındaki etkileşimde gerçekleştiğini (Balcı, 2001) kabul ediyor öğretmeni “bilgi taşıyan” ve bu bilgi ve becerileri sınıflarında öğrencilere aktaran rolde betimliyoruz (<https://federation.edu.au>). Etkili öğretim, Coleman (1973)’ın tanımı ile “öncesine göre davranışsal etkinin, istenen yönde ve daha çok gösterilmesi” idi. Bu gün ise, hem etkili öğretim hem de etkili öğrenmeye ilişkin tüm algımız değişti. İnternet sayesinde bilgi artık her yerden ve her zaman elde edilebiliyor. Be nedenle öğretmenin rolü öğrencisinin, bu bilgi yığnında bilgiyi eleştirel analiz edebilmesi için beceri ve araç geliştirmesine yardımcı olmak. Artık etkili öğretim, bir konu/durum ile ilgili bilgi ve becerilerin başarılı bir şekilde öğrenciye transferinden çok daha fazlasını kapsıyor. Etkili öğretim ile öğrenmeye ilişkin yüzeysel yaklaşımlarımızı terk edip, öğrencinin analiz ettiği, geliştirdiği, yarattığı ve anladığını gösterdiği, ötesinde bizzat öğrenen olarak kendi öğrenmelerini yönettiği, hatta kendi öğrenmelerinden sorumlu olduğu yeni bir yaklaşımı benimsediğimizden emin olmak istiyoruz. Böylece etkili öğretim de kendini kaygan bir zemine de yerleştirmiş oluyor. Son zamanlarda yapılan araştırma sonuçları, etkili öğretimin evrensel kanunlarının olmadığını, fakat etkili öğretmen ve etkili öğretim için pek çok yolun olduğunu gösteriyor. Marland (2007) bu durumu şu şekilde açıklanmakta:

Etkili öğretimin ne olduğu zamana, yere, ne de sınıftaki öğrencilere göre değişmektedir. Etkili olan bir öğrencide işe yararken, diğerinde işe yaramamaktadır. Birinci sınıfta etkili olan altı ya da 12. Sınıfta etkili olmaya bilmektedir. Bir konuda etkili olan, diğer konuda işe yaramayabilmektedir. Öğretimin etkililiği: Öğretmenden öğretmene, sınıftan sınıfa, konudan konuya değişmektedir. (Marland, 2007: 9)

Öğretmenlerin iş tanımlarını incelediğimizde, öğretmenlerin kendi sınıflarında öğrencileri için çeşitli öğrenme fırsatları yaratmasından, öğrenme için gerekli hem fiziksel hem de psikolojik güvenli sınıf ortamları/iklimleri yaratmaya, öğrencinin okula devamını sağlamaya, öğrencide benlik saygısı geliştirmeye, öğrencileri arasında işbirlikçi öğrenme ilişkileri kurmaya, etkili öğretim yöntemleri kullanmaya, öğrenme için uygun materyaller seçmeye, yalnızca öğrenciler

ile değil velileri ile de sürekli ilişki içinde olabilmeye kadar çok çeşitli durumların iş tanımı içine girdiği anlaşılmaktadır (Tablo 1).

Tablo 1. Öğretmenlerin (Özelde Sınıf Öğretmenlerinin) İş Tanımı

Pozisyon: Sınıf Öğretmeni (tüm öğrenim seviyeleri)	Temel işlevler Özeti
Genel Tanım	<i>Öğretmenler:</i>
<p><i>Öncelikli sorumluluklar,</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Tüm öğrenciler için öğrenme fırsatları yaratma, ➤ Öğrencinin bilişsel kapasitesini, entelektüel becerilerini geliştirme, ➤ Öğrencinin benlik saygısını, motivasyonunu teşvik etme, vatandaş sorumluluğu edindirme. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Öğrencinin derse devamını sağlama ile ilgili gereklilikleri sağlamalıdır. ➤ Öğrenme sürecine rehberlik edebilmek ve öğrencilerine öğrenmelerinde yardımcı olabilmek için planlama yapabilmelidir. ➤ Öğrenmeye uygun bir sınıf ortamı oluşturmalıdır. ➤ Tanılamaya uygun değerlendirme yapabilmelidir.
<i>İstihdam edilebilirlik ile ilgili ön koşullar</i>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Etkili öğretim yöntemleri ve öğrenme materyalleri seçebilmedir. ➤ Öğrencileri arasında işbirlikçi ilişkiler kurabilmedir. ➤ Velilerle ilişki kurabilmelidir. ➤ Sürekli mesleki gelişme açık olmalıdır. ➤ Okulun amaçlarını gerçekleştirebilmek için diğer okul çalışanları ile işbirliği yapabilmelidir.
<p>Başarılı öğretmen adayları kurumca belirlenen tüm nitelik ve davranış standartlarını karşılamalıdır. Niteliğe ilişkin sertifika (diploma) ya da performans beklentileri ile ilgili olarak da, öğretmenin şu kriterlere sahip olması beklenir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Akredite edilmiş bir lisans ya da yüksek lisans derecesine sahip olması, ➤ Eyalet öğretim lisansına sahip olması, ➤ Mesleki başarısını doğrulayacak, daha önceki öğrencilerinin ya da sınıfının performansına ait belgeleri olma, ➤ Öğrencilerinin bireysel ve kültürel farklılıklarına duyarlı olduğunu ve saygı duyduğunu kanıtlama. 	

Kaynak: Peterson, 2002: 14.

Tüm bunlarında ötesinde sürekli mesleki gelişim de öğretmenlerin iş tanımı içindedir. Etkili öğretim ve etkili öğretmen belli ki bu iş tanımını tam manasıyla yerine getirenler için kullanılmaktadır. Alan yazın incelendiğinde, etkili öğretmenlere ilişkin tanımların, iş tanımında ki özellikler değiştikçe, ya da çağın gerekliliklerine göre öğretmenden beklentiler farklılaştıkça değiştiğini gösteriyor. Tanımlarda ortak olan ise, etkili öğretmenleri bu

öğretmenlerin özelliklerine göre tanımlamadır. Çoğu tanımda etkili öğretmen, öğretmeye ilişkin sınıflarında geliştirdikleri olumlu uygulamaları ve tutumları ile değerlendirilirken; bir diğer yaklaşım ise öğretmeni, etkili öğretimin sonucu olan olumlu öğrenme sonuçları, başka bir deyişle öğrenci akademik başarısı ile değerlendirmektedir. Böylece alan yazında, etkili öğretmene ilişkin pek çok kişisel özellik, uygulamalarına ilişkin sonuçlar bulmak mümkündür. O halde etkili öğretmenlerin kim olduğunu bilmek, özelliklerini tanımak, hatta bu özelliklere sahip yeni öğretmenler yetiştirmekte de en önemli sorumluluklardan biri olduğu anlaşılmaktadır.

Etkili Öğretmen Kimdir?

Etkili öğretmenler, 1960lı yılların başında başlayan etkili okul araştırmalarının bir ürünü ya da okulu etkili kılan en önemli özelliklerden biri olarak araştırmaya başlanılmış gibi görünse de, etkili öğretmenlere ilişkin değerlendirmeler çok daha eskidir (Balcı, 2001). 20. yy ilk yarısında yapılan araştırmalarda etkili öğretim “öğretmen etkililiği araştırmalarına” dayanır. Bu araştırmalarda etkili öğretmenlerin ne yaptığından çok, neye benzediği araştırılmıştır (Medley, 1979). Öğretmen etkililiğine ilişkin ilk bilimsel model ise, Birleşik Krallık da geliştirilmiştir. 20yy ilk yarısında geliştirilen modelde, etkili öğretmenlik planlama, öğretmen ile öğretim arasındaki farklı etkileşimleri anlama, her bir dersin mantıklı ve sistematik yapılandırılması, öğretim becerileri örneğin soru sorma, yorumlamayı içermektedir (Robinson, 2004). Bunu, etkili öğretmenlerin kişisel özelliklerinin, öğrenci başarısını kestirimde kullanılması süreci izlemiştir ki, eğitimde hesap vermenin bir ürünü olan bu bakış açısı, çok da başarı elde edememiştir (Borich, 1998).

Etkili öğretmen özellikleri pek çok eğitim bilimci tarafından değerlendirilmiş ve tanımlanmaya çalışılmıştır. 1920lerde başlayan tanımlama sürecinde, önceleri etkili öğretmenlere ait öğretim yöntemleri, öğrencinin öğrendiği durumlarda sergilediği davranışlar, mesleki karar alma, öğretmenlik mesleği konu alan bilgisi odaklanan tanımlamalar yapılmıştır. Etkili öğretmen ve etkili öğretimin özelliklerine vurgu yapılan bu tanımlamalarda, etkili öğretmenlerin sınıf yönetim stilleri, konu alan bilgileri, mesleki becerileri ön plandadır (Hindman, 2004; Kyriakides, Campbell ve Christofidou, 2003; Stronge, 2002). Amerikan Okul Yöneticileri Birliğinin yaptığı araştırma sonuçlarında etkili öğretmen: Kişisel özellikleri, yönetim ve öğretimsel yöntemleri olmak üzere iki farklı kategoride tanımlanmıştır. Okul Yöneticileri Birliğine göre etkili öğretmen sınıfını başarılı bir şekilde yöneten, öğrenci ihtiyaçlarına ve öğrencilerinin bireysel farklılıklarına duyarlı, esnek, yaratıcı, kendi

yapabilirliklerine inanan, öğrencileri ile etkileşiminde ılımlı olmaya özen gösteren, ders dışında da kolayca ulaşılabilen kişidir (Hindman, 2004). Killen (2013)'e göre etkili öğretmen olabilmek için, bilgili, hevesli, kendine güvenen, iyimser, iletişim kurmada etkili, adanmış, merhametli, meraklı, sabırlı ve ısrarcı, işbirliği ve paylaşıma açık, becerikli ve yaratıcı, düzenli, etik ve düşünceli olunmalıdır.

Avustralya'da ki Education Queensland için yapılan araştırmada araştırmaya katılanlara, “Etkili öğretim için ne yapılmalıdır?” diye sorulmuştur. Verilen yanıtlar etkili öğretmenlere ilişkin de bilgi sağlamaktadır. Araştırma sonuçlarına göre, verimli bir pedagoji uygulamak için sorumluluk alma, tüm öğrencilerin öğrenmesi için çaba gösterme, başarı ya da başarısızlıkları değerlendirip, başarısızlık durumunda öğretimde değişiklikler yapmayı gerektirmektedir. Bu araştırmaya göre etkili öğretim yapanlar yani etkili öğretmenler, meslektaşları ile öğretimlerine ilişkin mesleki konuşmalar yapmakta, müfredatı anlamakta ve değerlendirme uygulamalarını geliştirici görmektedir (<http://education.qld.gov.au/staff/development/standards/teachers/index.html>).

Marsh (2010: 4) etkili öğretmen özelliklerini “çok bilgili, iyi iletişim kuran, öğretimde açık yönergeler sunan, çocuklarla, çalışanlarla ve ailelerle iyi ilişkiler kuran” olarak tasvir etmektedir. Marsh (2010)'a göre etkili öğretmen, koruyucu, nazik, en sevimsiz çocuklara bile el veren, hevesli, sert ancak samimi, eğlenceli ve liderlik özellikleri gösteren öğretmendir. Etkili öğretmeni eğitimcilerle soran Boag (1989)'a verilen cevaplarda 15 özelliğin sıkça dile getirildiği tespit edilmiştir. Bu özelliklere göre etkili öğretmen: Öğrencilerinde coşku yaratan, öğrencilerine birey olarak davranan, konuyu bilen, sevgi dolu ve sıcak, öğrenmeyi öğreten, öğrencilerle empati kuran, diğerleri ile ilişki kuran, adil, sert ve esnek, düzenli, öğrencileri hayata hazırlayan, sınıfı yöneten, kendine saygı duyan, esprili, kişilikli ve risk alan kişidir.

Melnick ve Zeichner (1998) etkili öğretimin temeli olan pek çok beceri ve tutum tanımlamışlardır. Listelerinin başında “kendini bilme” (kendinin farkında olma) vardır. Bu kapsamda öğretmenin kişisel inançları, davranış biçimi, durumla başa çıkma yöntemleri ve öğretmenin kendi öğrenme biçimi bulunur. İkinci olarak, “başkalarına dikkat etme ya da dikkate alma” biçimi vardır. Bu öğretmenin başkalarını dinlerken sergilediği beceri ve tutumu; ne olduğunu gözlemleme, not alma ve ihtiyaca cevap verme durumunu; öğrencileri cesaretlendirme ve aynı zamanda tanı ve teşhis koyma becerilerini kapsar. Üçüncü sırada, öğretmenin diğerleri ile “işbirliği yapma ve iletişim kurabilme” bulunur. Bu öğretmenin yalnızca öğrencileri ile değil, çalıştığı okuldaki meslektaşları, yöneticileri, öğrencilerinin

aileleri ile kurduğu ilişkileri kapsar. Dördüncü özellik “becerikliliktir”. Melnick ve Zeichner (1998)’ın beceriklilikten kast ettiği, öğretmenin öğretme fikrini oluştururken çeşitli kaynaklardan yararlanabilmesidir. Beşinci özellik “değişime açık olma”dır. Bu öğretmenin, öğretimini geliştirmek için sürekli kendini değerlendirmesi ve diğerlerinden geri dönüt almaya açık olmasıdır. Altıncı özellik, “insan hayatının kültürel boyutlarını ve bunun öğrenmeleri üzerindeki etkisini anlama” ile ilgilidir. Yedincisi, öğretmenin “eğitim sistemleri ve bu sistemlerin öğrenme üzerindeki etkisini” analiz edebilmesidir. Son olarak, öğretmenin kendisini ve okullaşma içeriğini sorgulayabilmesidir. Öğretmenin okul ve kendisi arasında denge kuracak “özgüvene” sahip olması sekizinci özelliğidir. Green (1998) ise bu özellikleri ile etkili öğretmeni bir basamak yukarı taşıyarak, onların okullarında “değişim uzmanı=ajanı” rolünü üstlendiklerini dile getirmektedir (akt. Balcı, 2001: 139).

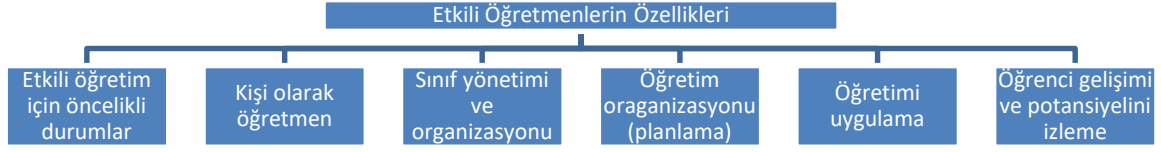
Chapuis etkili öğretmenlerin coşkulu olduklarını, konuyu bildiklerini, öğrencilerini aktif öğrenmeye yönlendirdiklerini, öğrencilerine karşı olumlu tutumlar sergilediklerini, sınıf yönetiminde etkili olduklarını, iyi insan becerilerini koruduklarını, öğrencileri için yüksek beklentilere sahip olduklarını, iyi iletişim kurduklarını, her öğrencisine başarılı olabileceği deneyimler sunduklarını, öğrencilerini proaktif (üretken) kılmak için sorguladıklarını, eleştirel ve üst düzey düşünme becerilerine sahip olduklarını, öğrencilerine bireysel esneklik sağladıklarını, öğrencilerine hoş, korunaklı ve güvenli bir öğrenme ortamı yarattıklarını dile getirir (akt. Kivunja, 2014).

Amerika Mesleki Öğretim Standartları Ulusal Kurulu (2002) etkili öğretmenlerin bilgi, beceri ve inançlarını oluşturan beş temel önerme sunmuştur. Bu önemelere göre etkili öğretmenler, kendilerini öğrencilerine ve öğrenmeye adanmışlardır. Bu öğretmenler, öğrettikleri konuları ve bu konuları öğrencilerine nasıl öğreteceklerini bilirler ve öğrencilerin öğrenmesini yönetme ve izlemeden (monitoring) sorumludurlar. Kendi uygulamalarını sistematik olarak değerlendirir ve kendi deneyimlerinden öğrenirler. Böylece etkili öğretmenler, öğrenme topluluğunun bir üyesidir.

MacGregor (2007) etkili öğretimin yapısını analiz ettiğinde, hem etkili öğretimi, hem de etkili öğretmeni tasvir eden 16 tema tespit etmiştir. Bu temalara göre, etkili öğretmenlerin sunduğu, etkili öğrenme ortamlarında öğrenci katılımı yüksektir. Öğretmen etkili bir öğretim düzeni tasarlar ve sunar, öğrencilerin öğrenmesi için değerlendirmeyi etkili kullanır ve öğretmen olumlu yönetim davranış yaklaşımları kullanır. Sınıf ortamını öğrenmeye uygun düzenler. Açık iletişim kurar. Öğrencileri ile kurduğu karşılıklı etkileşimde, öğrencilerin bilgilerini

göstermesine izin verir, açık öğretim amaçları seçer ve bu amaçları daha öğrenmenin başında öğrencileri ile paylaşır. Böylece etkili öğretmenlerin sınıf izlekleri açıktır. Öğretmen içerik bilgisini verir, nitelikli sorular ve tartışma yöntemleri kullanır. Sınıfta öğrencilerince sorulan sorular için esnektir ve cevap vermeye heveslidir. Dersler öğretmenin bilgisini yansıtır. Öğretmen öğrencilerine geri dönüt sağlar, bu süreçte öngörülerini kullanır (MacGregor, 2007).

Stronge (2002) ise, etkili öğretmen özelliklerini altı kategoride sınıflandırmaktadır. Liste ön gerekliliklerle başlamaktadır. Ön gereklilik olarak, öğretmenin öğretmenlik yapmak için gerekli mesleki bilgiye sahip olması gerekmektedir. Öğretmenin mesleki bilgiye sahip olduğunu gösteren sertifika ya da diploma ile başlayan liste, kişilik, yönetim, planlama, öğretim ve değerlendirme ile sürmektedir (akt. Okut, 2009). Stronge'nin Tucker ve Hindman (2004) ile hazırladığı Etkili Öğretmenlerin Nitelikleri Elkitabı'nda listeyi bir hayli geliştirdiği ve ayrıntılandığı anlaşılmaktadır (Şekil 1). Yazarlara göre, etkili öğretim için bir takım öncelikli durum/durumlar söz konusudur: Etkili öğretim için etkili öğretmenlerin sözel beceriye, içerik bilgisine, öğretmenlik sertifika ya da lisans diplomasına, öğretim deneyimine sahip olmaları gerekir. Kişilik olarak etkili öğretmen sınıfında koruyucu, adil, saygın; mesleğine ilişkin olumlu tutum sergileyen, öğrencileri ile sosyal ilişkiler kuran; öğrenme motivasyonu ve coşkusu yaratan, yansıma uygulamaları yapan (-yeni değerlendirme/denetleme uygulamaları içinde yer alan bu uygulamada, öğretmenin dersi esnasında neyin işe yarayıp, neyin yaramadığını kendisinin tespit etmesi için cesaretlendirilmesi söz konusudur, Harris, 2003) kişidir. Etkili öğretmenlerin en önemli özelliklerinden biri sınıf yönetim becerileridir. Etkili öğretmenler sınıflarında öğrencinin öğrenmesini artıran uygulamalara odaklanırlar. Kural ve izlekleri öğrencileri ile birlikte belirlerler. Sınıfta güvenli ve üretken bir etkileşim kurmak için oldukça az sayıda ve basit kuralları vardır. Öğrenci ihtiyaçlarını öngörürler. Yönergeleri açık ve anlaşılırdır. Hatta Stronge, Tucker ve Hindman (2004: 66) sınıf yönetimi için "... sınıf yönetimi tarifteki tuz gibidir. Var olduğu müddetçe fark edilmez, ama unutulduğunda yemeği yiyenlerce istenir." açıklamasına yer vermektedir. Özetle yazarlara göre, sınıf yönetimi ile öğrencilerden beklenen davranışlar ve sınıfın organizasyonu birlikte sınıf yönetimini oluşturmakta, bu da kural ve izlekler olarak somutlaşmaktadır.



Şekil 1. Etkili Öğretmen Özellikleri

Kaynak: Stonge, Tucker ve Hindman, 2004: 2

Etkili öğretmenler sınıflarında öğretime odaklanırlar ve sınıftaki öğrenme zamanını maksimize etmeye çalışırlar. Öğrencilerinin başarmasını bekler, öğretim için hazırlık ve planlama yaparlar. Stonge, Tucker ve Hindman (2004) öğretimin örgütlenmesi (organizasyonu=planlanması) ile ilgili bir harita da sunmaktadır (Şekil 2).



Şekil 2. Öğretim Haritası

Kaynak: Stonge, Tucker ve Hindman, 2004: 105

Etkili öğretmenler sınıflarındaki öğretim uygulamalarında, öğrencilerinin derse katılımlarını sağlamak için soru sorma stratejilerini kullanır, içerik ile beceri bilgisini ilişkilendirirler. Soru sorma etkili öğretmenler için son derece önemlidir. Etkili öğretmenler farklı zorluk derecelerinde sorular sorarlar. Böylece öğrencilerinin farklı düzeylerde bilişsel özelliklerini kullanmalarını sağlarlar. Tablo 2’de farklı bilişsel düzey gerektiren sorulara ait sınıflama sunulmaktadır.

Tablo 2. Bilişsel Gerekliliklerine Göre Soruların Sınıflandırılması

Soru türü	Öğretmen öğrencisine ne yapmasını istediğinde sorar	Öğrencinin verdiği cevap
Düşük biliş gerektiren (Basit) sorular Bilgi soruları Hatırlama soruları	Altını çizmesi Tanıması Ezberlemesi, Tanımlaması İsimlendirmesi Sıraya sokması, Listelemesi	... yapabilir miyim? Burada ne oluyor? ... nasıl yapabilirim?
Orta düzey biliş gerektiren sorular Kavrama Uygulama	Tartışma Sınıflama Yorumlama Açıklama Anlamlandırma Tahmin etme Problem çözme Gösterme	Merak soruları Başka bir başlıkla ilişkilendirme Daha fazla bilgi isteme Bilgiyi başka bir içerikte kullanma Öğretmenin açıklamasına kendisinininkini ekleme
Üst düzey biliş gerektiren (zor) sorular Analiz Sentez Değerlendirme	Karşılaştırma /Farklılıkları tespit Sebeup/Sonuç isteme Fikirler arasındaki ilişkiyi buldurma Farkı bulma Kopyalamama, tasarlama ya da yaratma Planlama Uygulama Sonuçları öngörme Değerlendirme, yargılama	Yansıtma soruları Ne olurdu...? Niçin? Olsaydı, ne olurdu?

Kaynak: Stonge, Tucker ve Hindman, 2004: 154

Etkili öğretmenler, öğretimin karmaşık yanını göz önünde bulundurarak, farklı öğretim stratejileri kullanırlar (grafik düzenleyiciler, akıl haritaları, piramit öğrenme, farklı olanı bul, yapboz, Sokratik sorgulama..). Etkili öğretmenlerin sınıflarında iletişim tek yönlü (öğretmenden – öğrenciye) olmayıp, iki yönlüdür (karşılıklı diyalog söz konusudur). İletişimin iki yönlü olması, öğrencilere ne bildiklerini, bu bilginin neden önemli olduğunu düşündüklerini, bu bilginin diğer bilinenlerle nasıl ilişkilendirdiklerini gösterme fırsatı tanır (Stonge, Tucker ve Hindman, 2004). Üstelik, Gamoran ve Nystrand (1992)'a göre iletişimin iki yönlü yani diyaloga dayanması, üst düzey düşünme becerileri geliştirmenin de en etkin yoludur.

Sınıflarda Öğrencinin Başarısını Artıran Etkili Öğretmen Uygulamaları

Bu güne değin öğrenci başarısını artırmada eğitimcilere yardımcı olmak için pek çok araştırmacı çeşitli fikirler hatta deneysel sonuçlar ortaya koymuşlardır. Öğrencinin akademik başarısını artırmaya yönelik olarak, üstelik ekstra maliyette gerektirmeden yapılabilecekleri Cotton (2000) iki başlık altında toplanabilecek 15 özellik ile tanımlamaktadır. Bu başlıklardan ilki olan “Bağlamasal Özellikler” güvenli ve düzenli bir okul çevresini, güçlü yönetsel liderliği, öncelikle öğrenmeye odaklanmayı, öğrenme zamanını maksimize etmeyi, öğrenci gelişimini izlemeyi, sınıfta verilen ödevlerde çeşitliği, sınıf içinde esnek gruplamayı, sınıf mevcutlarının az olmasını, destekleyici sınıf iklimini, aile ve toplum katılımını içerir. Bağlamasal özelliklerin bir kısmının, ikinci olan ve dersi dikkatlice yönlendirmeyi, öğretime odaklanmayı, etkili soru sorma tekniklerini kullanmayı, geri bildirim ve takviye sağlamayı, ihtiyaç halinde tekrar açıklama/öğretmeyi içeren “Öğretimsel Özellikler”in ise tamamının, sınıfta etkili öğretmen ve etkili öğretime ait özellikler olduğu anlaşılmaktadır. Araştırma sonuçlarına göre etkili öğretmenler, öğrencilerinin öğrenmeye hazır bulunuşluluklarını artırmak için sınıflarında “dersi dikkatlice yönlendirme” adına şu uygulamaları yapmaktadır (Cotton, 2000):

1. Öğrencileri öğrenmeye hazır hale gelmelerine yardımcı olmak için, dersin amaçlarını öğrencilerin anlayacağı şekilde dile getirme, ders esnasında odaklanılan amaçtan sapmamak için öğrencilerin dersin amaç/amaçlarını dile getirmelerini sağlama,
2. Mevcut öğrendiklerini, önceki bilgileri ile ilişkilendirme, daha önce öğrenilen anahtar niteliğinde ki içerik (konu ya da kavram) ve becerilere dikkat çekme,

3. Ders içeriğine ilişkin öğrencinin ilgi ve merakını uyandıran uygulamalar yapma,
4. Özellikle zor derslere ya da konulara başlarken öğrencilerden ne öğrenmelerinin istendiğinden ve öğrenmeye hazır olduklarını fark etmeleri için onları öğrenmeye teşvik etme ve ilham verme,
5. Öğrencileri öğrenmeye hazır hale getirmek için soru sorma, tahmin etmelerini sağlama, düzenleyiciler gibi stratejiler kullanma,
6. Öğrencilerden sınıf içi tartışmalara katılmalarının beklendiğini açıklama.

Yine etkili öğretmenler “etkili öğretime” ilişkin ise araştırma sonuçlarına göre şu uygulamaları yapmaktadırlar:

7. Sınıf etkinliklerini gözden geçirme, anlaşılır yazılı ve sözlü yönergeler sağlama, önemli olanları vurgulama ve öğrencilerin anladıklarını kontrol etme,
8. Basit bir dille dersi aktarma, dersi mümkün olduğunca görsellerle ve şemalarla zenginleştirme,
9. Öğrencilerin güçlü yanlarını fark etme ve mümkün olduğunca öğrenme etkinliklerine bu güçlü yönlerden yararlanma,
10. Yeni içerik ve becerilerle ilgili öğrencilere bireysel ya da yardım olarak yapabilecekleri uygulama fırsatları sağlama,
11. Öğrencilere yeni öğrendiklerini hatırlamaları/uygulamaları için yönlendirme –not almalarını sağlama, hafıza geliştirme uygulamaları, kavram haritaları gibi..

Öğretim yöntemi olarak oldukça sık kullanıldığı ve ders zamanının neredeyse yarısının harcandığı “soru sorma teknikleri” ile ilgili olarak da etkili öğretmenlerin:

12. Öğrencilerinin anladıklarını izlemelerini ve etkileşimi sağlayacak sorular sordukları,
13. Sorularında dersin önemli kısımlarına öğrencilerinin dikkatini çekmek için soru sordukları,
14. Öğrencilerinin hem anladıklarını kontrol etmek, aynı zamanda da düşünmelerini sağlamak için basit (basit bilişsel, hatırlamaya dayalı) sorular ile karmaşık (üst bilişsel, açık uçlu, yorumlamaya dayalı) soruları birlikte kullandıkları,
15. Basit soruları tüm öğrencilerinin olgusal bilgileri edinmelerini ve hatırlamalarını sağlamak için kullandıkları,

16. Karmaşık ya da zor soruları ise, genellikle ilkokuldan sonra sınıf tartışmalarında kullandıkları,
17. Basit soruların cevaplanması için daha az, zor soruların cevaplanması için daha çok zaman tanıdıkları,
18. İlk cevapladıklarında yanıtları doğru olmayan ya da eksik olan öğrencilerini yönlendirerek ya da hatırlamalarını sağlayarak onların yetersizliklerini giderdikleri ve onlara daha zor sorularla başa çıkabilmeleri için kendilerine güvenlerini artırdıkları,
19. Zor sorulara cevap verebilmeleri için hem yavaş öğrenen hem de hızlı öğrenen öğrencilerine fırsat ve cevaplamaları için gerekli zamanı sağladıkları bilinmektedir.

Öğretimin niteliğine ilişkin tüm göstergeler içerisinde öğrencinin başarısında en olumlu etkiye sahip olduğu bilinen “geribildirim ve takviye” (Walberg, 1992) hususunda ise etkili öğretmenlerin (akt. Cotton, 2000):

20. Öğrencilerinin sınıfta verdikleri yanıtlara anında geribildirim sağladıkları, anlamaları ve hatalarını düzeltmeleri için yazılı ödev verdikleri,
21. Ünitenin ve dersin amaçları ile ilgili geribildirim sağladıkları,
22. Doğru yanıtları, geçmişe göre gelişen performansları ödüllendirdikleri, ödül ya da övgülerini ne rastgele ne de düzensiz kullanmadıkları,
23. Akran değerlendirmesi tekniğiyle (örneğin yazılı kompozisyon ödevlerinde) öğrencilere geribildirim ve rehberlik sağladıkları,
24. Bilgisayar destekli öğretim etkinlikleri ile öğrencilerin öğrenme performanslarına göre geribildirim ve takviye sağladıkları,
25. Dördüncü sınıf ve üzerindeki öğrencilerine düzenli ödevler verdikleri, ödevlerin doğruluğunu sınıftaki diğer öğrenciler ile ya da kendi başlarına kontrol ettikleri,
26. Sınıfta akran öğrenmesi esnasında öğrencilerine de birbirlerine geri bildirim ve takviye yapmayı öğrettikleri bilinmektedir.

Araştırmalar konuyu tekrar gözden geçirmenin tüm öğrencilere, konuyu tekrar öğretmenin ise, öğrenilene ilişkin daha yetkin olmak için son derece önemli olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda etkili öğretmenler sınıflarında:

27. Dersin ya da öğretim yılının başında yeni öğrenilecek materyal öncesinde anahtar içerikleri gözden geçirme/yeniden öğretme,

28. Okul süresi boyunca öğrencinin öğrendiğini anahtar içerik ve becerilere odaklanılarak düzenli kontrol etme,
29. Bilgisayar destekli öğretim etkinliklerini hem gözden geçirmek, hem de tekrar etmede kullanma,
30. Daha önceki öğretimde kullanılmayan, farklı öğretim materyalleri ve stratejilerinin tekrar ederken kullanma,
31. Öğrencilerin zayıf yönlerini göz önünde bulundurarak, onların öğrenmelerini güçlendirmek için tekrar etme yaklaşımları geliştirmek,
32. Öğrenciler öğrendiklerini gösterene kadar, önceki dersi tekrar etmeye devam etmek.

uygulamaları yaptıkları anlaşılmıştır.

Bilginin Bugünkü Doğası ve Etkili Öğretmen

Triling ve Fadel (2009)'in yeni ufuklar açan 21. Yüzyıl Becerileri: Hayat İçin Öğrenme (21st Century Skills: Learning for Life in Our Times) adlı kitabında, etkili öğretmenlerin öğrencilerini, dijital ekonominin başarılı ve üretken vatandaşları olarak yetiştirebilmeleri için, onlara yalnızca temel konuları öğretmelerinin yeterli olmayacağına dikkat çekmektedirler. Yazarlara göre, etkili öğretmenler öğrencilerine 21. Yüzyılın gerektirdiği becerileri de edindirmelidir. Bu da yaşadığımız yüzyılın becerilerinin neler olduğunu tespit etmemizi gerekli kılar. Kivunja (2014) yaşadığımız yüzyılın gerektirdiği öğrenme becerilerini bir formül ile ifade etmektedir:

21. YY Becerileri ile İşe Hazır Olma = f(GB + ÖYB + KYB + DOYB)

Formülde:

GB = Geleneksel Becerileri. Örneği okuma, yazma, aritmetik,

ÖYB= Öğrenme ve Yenilikçi Becerileri. Örneğin, eleştirel düşünme, problem çözme ve yaratıcılık,

KYB= Kariyer ve Yaşam Becerileri. Örneğin esneklik, adapte olabilirlik (uyarlanabilirlik), girişimcilik (inisiyatif), takım çalışması ve liderliği,

DOYB= Dijital Okur Yazarlı Becerisi. Örneğin teknolojik yeterlilik, dijital akıcılık, bilgi işlem, medya ve bilgi okur yazarlığını göstermektedir.

Formüle göre yeni öğrenme paradigması, geleneksel beceriler, öğrenme ve yenilik becerileri, kariyer ve yaşam becerileri ile dijital okur-yazarlık becerilerinin toplamının bir fonksiyonudur. Formüldeki geleneksel beceriler, okuma, yazma, aritmetiktir. Temel konular arasına İngilizce (bizde Türkçe), okuma ya da dil sanatları (dil bilgisi kurallarını, kompozisyon, heceleme, topluluk önünde konuşmanın öğretildiği ilk ve ortaokul düzeyinde sunulan dil öğretimi dersleri), dünya dilleri (bizdeki yabancı dil dersleri), matematik, ekonomi, bilim, coğrafya, tarih, yurttaşlık ve yönetim gibi temel konuları içermektedir. Bu temel konular beş disiplinler arası tema ile iç içedir. Bu temalar, küresel farkındalık, finans (maliye), ekonomi, iş dünyası ve girişimcilik okur-yazarlığı (iş dünyası ve girişimcilik bilgisi), vatandaşlık okur yazarlığı (vatandaşlık bilgisi), sağlık okur yazarlığı (sağlık bilgisi), çevre okur yazarlığıdır (çevre bilgisi). Üç temel beceri alanını: Öğrenme ve yenilik becerileri alanı, kariyer ve yaşam becerileri, bilgi (enformasyon bağlamında), medya ve teknoloji ya da dijital okuryazarlık becerileridir. Dört alan, beş disiplinler arası tema: Standartlar ve değerlendirmeler, müfredat ve öğretim, mesleki gelişme ve öğrenme ortamı (Çevresi) olarak adlandırılan dört sistemce desteklenmektedir. Böylece, 21. yy öğrenme sisteminde (çerçevesinde), etkili öğretim ve öğrenme için önerilen bu yeni paradigmada yer alan konular ve temalar çerçevesinde, 21 yy becerilerini de kapsayacak şekilde genişletilmeli, öğrenme alanları, bireylerin gerçek yaşamda karşılaştığı, endüstriyel ve mesleki sorunları da kapsayacak şekilde zenginleştirilmelidir (Kivunja, 2014). Bu da etkili öğretim ve etkili öğretmenlerle ilgili bakış açımızı geliştirmemiz, belki de genişletmemiz gerektiğini göstermektedir.

Trilling ve Fadel (2009)'e göre, bu yeni paradigmada etkili öğretmen olabilmek için: Öğretmenin yönlendirdiği öğrenmeden öğrenci merkezli öğrenmeye; öğretmenin doğrudan öğretiminden, öğrencilerle ve öğrenciler arasında interaktif değişimin sağlandığı süreçlere; içerik bilgisini öğretmekten, öğrencileri bu bilgileri elde edebilecekleri, gerekli becerilerle donatmaya; içeriği öğretmekten, sorun çözme süreçlerini yönetmelerini sağlamaya yönelik yeni bir bakış açısı edinmemizi gerektirmektedir. İlaveten, yeni paradigmada etkili öğretim temel bilgiler edindirme yerine, uygulamalı beceriler edindirmeyi; olguların öğretimi yerine sorgulama yapmayı; salt teoridense ilgili teori ya da teorileri uygulamayı; en önemlisi de sabit ya da değişmez bir müfredat yerine, gerçek hayat projeleri üzerine çalışmayı gerektirmektedir. Bu her öğrenciye uyduğu kabul edilen tek bir yaklaşım ve uygulama yerine öğrenciye özel kişiselleştirilmiş uygulamalar sağlamayı; rekabetçi öğrenmedense, işbirlikçi öğrenmeyi; sınıfa

bağımlı öğrenmedense, küresel öğrenme ağlarına bağlanmayı; kitabi bilgilerdence, web tabanlı kaynaklar kullanmayı; öğrenci edimlerini (kazanımlarını) düzey belirleyici (summative) değerlendirmektense, biçimlendirici değerlendirmeyi (formative); okulda öğrenmedence hayat boyu öğrenmeyi gerektirmektedir. Nitekim,

Gelişen bilgi çağı.. yeni yanıtlar gerektiriyor.. beyin gücünün yerini cesaret gücü aldı, beygir gücü hertz gücüne yol veriyor. Eğitimin günümüzdeki hedefleri, giderek güçlenen iletişim, işbirliği ve öğrenme teknolojileri ile şekilleniyor. Ve öğrenme hayat boyunca merkezi bir rol üstleniyor (Trilling ve Fadel, 2009: 115-16).

Bu bakış açısı, etkili öğretmenleri sınıflarında öğrencilerine, öğrenme sisteminde öğrenme ve yenilikçilik becerileri alanının dört becerisini: Eleştirel düşünme ve problem çözme (Critical thinking and problem solving), iletişim (communication), işbirliği (collaboration), ve yaratıcılık ve yenilikçilik (creativity and innovation) öğretilmelerini ya da öğrenmelerine rehberlik etmelerini gerektiriyor. Aşağıda bu beceriler ve içerikleri sunulmuştur.

Eleştirel düşünme ve problem çözme becerileri: Bilgi ekonomisi çağı için hayati olan, öğrencilerin eleştirel düşünme becerileri ile donanmış olmalarıdır. Onlar bilgi ekonomisinin üretken, görevperver, sorumlu, diğerlerine, topluma, çevreye daha da ötesinde tüm dünyaya karşı hassas ve koruyucu olmalarını sağlamalıyız. Geçmişte, eleştirel düşünme ve problem çözme üstün zekalı öğrencilere aitti. Bugün her öğrenci için gerekli ve önemli. Bu yüzden eleştirel düşünme nedir, hangi becerileri içerir ve nasıl etkili öğretilir? Soruları etkili öğretim ve öğretmenlikte yanıt bulmalı.

Eleştirel düşünme pek çok şekilde tanımlanabilir. Örneğin, Kaliforniya Eleştirel Düşünmede Mükemmellik Ulusal Komisyonu (National Council for Excellence in Critical Thinking) eleştirel düşünmeyi, entelektüel ve disiplinli bir süreç olarak tanımlamaktadır. Eleştirel düşünme sürecinde, öğrencinin inanç ve eylemlerine rehberlik etmek için, öğrenciye gözlem yapma, deneyimleme, düşünme, akıl yürütme (gerekçeleştirme) ve iletişimi aktif ve ustaca kullanmayı, uygulamayı, analiz etmeyi, sentezlemeyi, ve/veya değerlendirmeyi öğretmeliyiz (NCECT, 2014; akt. Kivanji, 2014). Dobozy, Bryer ve Smith (2012: 4)'e göre eleştirel düşünme “fikirlerden olgular çıkarabilme, bir argümanda ki açığı görebilme, mantıksız seçebilme, kanıtları değerlendirerek, sebep sonuç ilişkileri kurabilme” dir.

Eleştirel düşünme sürecinin zor yanı bilinen veya mevcut kanıtlara dayalı olarak bütünlüğü ve özgünlüğü bozmadan değerlendirmeyi gerektirdiğinden, söyleneni ya da iddia edileni

destekleyen yeterince kanıt yok ise, eleştirel düşünme var olanı genellikle yanlış kabul eder. Halpern (2003)'ın açıkladığı gibi, eğer anlayışımızı kendi fikirlerimiz ya da ortak fikirlerimize dayandırır isek bu eleştirel düşünme olmaz. Bilmenin sübjektif yolları vardır. Ancak eleştirel düşünmede bir gözlem veya fenomeni destekleyen objektif verilere gereksinim vardır. Veriler çok yönlü bir bakış açısı ile tartılmalı, bilinçli bir şekilde türetilmelidir. Larivee (2008)'ye göre eleştirel düşünen öğrenciler, fikirlerini nesnel sınavlara tabi tutarak yüzeysel değil, daha derinlemesine ve objektif fikirler ortaya koyarak, derinlemesine kavrayışlar ve kazanımlar geliştirirler. Bu nedenle eleştirel düşünme ve problem çözme, etkili mantık yürütmeyi (örneğin, tümevarımcı ve tümden gelimci akıl yürütme), sistemli düşünmeyi (örneğin, bütünü oluşturanların nasıl etkileştiğini analiz etme), yargılama ve kara varmayı (örneğin kanıtları değerlendirme, diğer seçenekleri analiz etme, eleştirme) ve problem çözme (örneğin sorunu yenilikçi yollarla görmek ve çözmek için sorular sorarak netleştirmek) içerir. O halde eleştirel düşünme ve problem çözme becerileri nasıl öğretilir? Öğrencilere eleştirel düşünme ve problem çözme kapasitesi kazandırmak için ilişkili becerilerin öğretilmesi gerekir. Pohl (1997) bu bağlamda, öğrencilere düşünme becerilerini açıkça öğretmeyi önermektedir. Facione (2011) eleştirel düşünmenin empati yönünü ortaya çıkarmakta, uyumlu bir insan topluluğu için gerekliliğini ortaya koymaktadır. Facione (2011) eleştirel düşünmenin "İnsanı vahşetten, küresel duyarlılığa götüren büyüleyici yolculukta mihenk taşı" olduğunu dile getirmekte ve eklemektedir:

Eleştirel düşünme gerçek anlamda karar vermeyi ya da yargıya ulaşmayı gerektirir. Bunun olmadığı zaman ya da yer yoktur. Eğer insanlar bir şeyi tamamlamaya karar vermişlerse, neyin doğru neyin yanlış, neye inanacakları neyi reddedeceklerine karar vermelidirler, bu da eleştirel düşünmeyi gerekli kılar (Facione, 2011: 10).

Kompf ve Bond (2001)'a göre çocukları eleştirel düşünebilmeleri için yetiştirmek son derece önemlidir. Çünkü rasyonel düşünebilmeleri, akıl yürütebilmeleri, bilgilerini geliştirebilmelerini, zeka ve düşüncelerini uygulayabilmelerini sağlar. Eleştirel düşünme ve problem çözme becerilerini etkili bir şekilde öğretmek bilinçli bir girişim, odaklanma, farklı seçenekleri tanıma, diğer seçenekleri değerlendirmeye hazır olma, makul argümanlarla destekleyebileceği bir konum bulma, ince eleme sık dokuma, diğerlerinin fikirlerine karşı hassas ve duyarlı olma ve iyi dinlemeyi gerektirir (akt. Kivanja, 2014).

Eleştirel düşünmenin etkili öğretilmesi için öğrencilere gözlem ya da kendi düşüncelerine bilinçli soru sormalarına yardımcı olan üst biliş kullanmayı öğretmek gerekir. Bu tür yetiştirmede, öğrencilere verilen bilgideki boşlukları bulmayı öğretmeli, bu boşlukları

doldurabilecekleri yollar araştırmaları için onları cesaretlendirmeliyiz. Öğrencilere gerçekte, varsayım ya da kurgu arasında; doğrudan gözlem ile çıkarım arasındaki farkı nasıl anlayacaklarını öğretmeliyiz. Eleştirel düşünme ve problem çözme becerilerinin kazandırılması ile öğrenciler meselelerin altında yatan varsayımları soruşturup daha kapsamlı bir anlayış geliştirebilirler. Etkili öğretim, öğrencilerin sebep ve sonuç ilişkileri hakkında derinlemesine düşünebilmelerini, kendi mantıklarına dayalı olarak, kanıtlarla desteklenip desteklenmediğini sorgulamalarını ve genellenebilir mi yoksal durumsal mı olduğuna karar verebilmelerine yardımcı olur (Kivunja, 2014).

Moore (2009) eleştirel düşünme becerileri öğretmenin pek çok yolunu önerir. Moore (2009)'a göre bu öğrencilerin düşüncelerini: Tahmin etmekten, kestirmeye; tercihten, değerlendirmeye; gruplamaktan, sınıflandırmaya; çıkarsamaktan, mantıklı çıkarsamaya; ilişkili kavramlardan, kavramları kavramaya; ilişkileri fark etmekten, ilişkiler arasındaki ilişkiyi fark etmeye; varsaymaktan, hipotez önermeye; gerekçesiz fikirler önermekten, gerekçeli önerilerde bulunmaya; ölçüt olmaksızın yargılamaktan, ölçütlerle yargılamaya dönüştürerek mümkündür. Moore (2009) şuna özellikle dikkat çeker: Eleştirel düşünme Bloom (1956)'un gözden geçirilmiş taksonomisinin üst düzey bilişsel seviyesine tekabül eden “analiz et, değerlendir ve yarat”ı gerektirir. Moore (2009) öğrencilere üstbilişsel stratejiler edindirmenin, öğretmenler için eleştirel düşünmeyi öğrenmenin iyi yollarından olduğunu dile getirir. Bu stratejileri öğretebilmek için öğretmenler şunları yapabilir:

Öğrencinin neyi halihazırda bildiklerini belirlemek, performansın nasıl değerlendirileceğini belirlemek, görevin tamamlanması için gerekli süreyi belirlemek, çalışma zamanını belirlemek, öncelikleri belirlemek, gerçekleşmesi gereken şeyler için bir kontrol listesi hazırlamak, materyalleri düzenlemek, ana hatları belirleyerek hatırlatıcılar ve diyagramlar kullanarak öğrenme için gerekli olan adımları öğrenme sürecine yansıtmak, sorgulayarak ve kendi kendini sınyarak öğrenmelerini izlemek, öğrencilere geri dönüt sağlamak ve her daim konsantrasyon ve motivasyonu yüksek tutmak (Moore, 2009: 229).

Brookfield (1987) eleştirel düşünmenin etkili öğretilmesi için, eğitimin öğrenenlerin kendi varsayım ve kabullerini ve bunların altında yatan kültürel değerlerini terk etmeleri gerektiğini önerir. Böylece eğitimle öğrenenler, eski fikirlerini yeni yollarla nasıl irdeleyeceklerini öğrenir. İrdeleme için kullanılacak yeni yollar eski düşünme yolları yerine, diğere seçenekleri keşfetme ve hayal etmedir. Öğrenenler açık fikirli olmaya ve diğere seçenekleri keşfetmeye alıştırılmalıdır. Öğrenciler bu yolları öğrenirken, doğrudan öğretim, öğretmenin yönelttiği

sorular ya da yönettiği tartışmalar etkili öğretim için ve öğrencilerin bu stratejileri edinmeleri için kullanılabilir.

21. Yüzyılda eleştirel düşünme ve problem çözmenin öğrenenlere nasıl öğretilceği tartışmalarında, Trilling ve Fadel (2009) pek çok yaklaşım önerir. Bu yaklaşımlardan ilki öğrenenleri akıl yürütme konusunda eğitmedir. Bu, verileri ya da durumu inceleme, tümdengelim ve tümevarım ile durumu derinlemesine anlamadır. İkinci strateji sistemli düşünmedir. Profesör Peter Sange (1990/2006) tarafından geliştirilen bu yaklaşım Sistem Düşüncesinin Zihni Modelidir (Menatal Models in System Thinking). Bu yaklaşım, bütünü oluşturan parçaların birlikte nasıl işlediğini (çalıştığını), kendi aralarında etkileşerek bütünü nasıl oluşturduklarının analizini gerektirmektedir. Sange (1990/2006)'e göre doğru kabul edilenler, aslında bir zihni modelidir. Bu model aslında “sadece dünyaya nasıl bir anlam verdiğimizizi belirlemek ile kalmaz, nasıl eyleme geçtiğimizi de belirler.” Bu nedenle öğrenen “İmparatorun Yeni Elbisesi hikayesinin kendini beğenmişler üzerine yazılmış bir hikaye değil, zihni modelinin esiri olmuş kişilerin hikayesi olduğunu fark etmelidir.” (Sange, 1990/2006: 193)

Üçüncü strateji öğrenenlere akılcı karar alma ve yargılamayı öğretmedir. Bu öğrenenlere mevcut kanıtları, argüman ve iddiaları yalnızca analiz etmeyi değil değerlendirmeyi de öğretmedir. Bu yolla öğrenciler verilere farklı lenslerle bakmayı, her gözlem arasında ve ötesinde ilişki(ler) kurmayı öğrenirler. Analiz sonucunda verilere dayalı elde edilen sonuçlara göre öğrenciler çok daha iyi bilgilenmiş olurlar (Kivunja, 2014). Trilling ve Fadel (2009)'e göre eleştirel düşünme ve problem çözmenin öğretiminde ki dördüncü stratejinin amacı öğrenene daha derinlemesine düşünme, tüm seçenekleri göz önünde bulundurma, böylece aşına olmadıkları problemleri de çözebilmelerini sağlayacak şekilde yetiştirmedir. Aralarında Dewey (1910), Le Cornu (2009), Facione (2011) ve Reynolds (2012) bulunduğu eleştirel düşünme ve problem çözme alanına yöneten pek çok lider, öğrencilere eleştirel düşünme ve problem çözme becerileri öğretimine ilişkin pek çok bileşen tanımlamışlardır. Bunlar, açık görüşlü olma, gözleme, bilgide ki boşlukların farkında olma, bilinçli soru sorma, gözlem ve çıkarım arasında, gerçek ile tahmin arasında ayırım yapmadır. Benzer şekilde alan liderleri verilerden nasıl çıkarım yapılacağını, temel varsayımlar altında yatanları, hipotez geliştirme ve test etmeyi, tümevarım ve tümden gelimci akıl yürütme ile verilerin gerçekte ne anlama geldiğini anlamayı da öğretmek gerektiğini dile getirirler (akt. Kivunja, 2014).

Bir grup uluslararası uzmanının eleştirel düşünme ve problem çözmeye ilişkin çalışması, bu becerilerin öğretiminde bazı stratejilerin altını çizer. Uzmanlara göre öğrencilerin karmaşık sorunlara başa çıkabilmeleri için nerden başlayacaklarını öğrenmeleri, ilişkili bilgileri araştırmada özenli olmaları, verileri uygular ve seçerken makul olmaları, her ne kadar zor olursa olsun hedefleri peşinde koşmaya devam etmeleri konusunda cesaretlendirilmeleri gerekmektedir (Esterle ve Cluman, 1993).

İletişim becerileri: Hem kamusal alanda, hem iş hayatında her zaman değerli kabul edilmiştir. Fakat 21. Yüzyıl bu becerileri daha da önemli hale getirmiştir. İletişim becerileri için beş grup tanımlanmaktadır. Fikir ve görüşlerini hem sözlü hem de sözsüz açıkça dile getirebilme, dinleme ve ne söylenildiğini anlayabilme, etkili iletişim kurabilme, medya ve ilişkili teknolojiyi kullanabilme, farklı ortamlarda iletişim kurabilme (Kivunja, 2014). Bu beceriler Trilling ve Fadel (2009) tarafından da irdelenmiş, iş yaşamında dijital teknolojinin, küresel dijital ekonominin yeni iletişim becerileri gerektirdiği ortaya konmuştur. Özel de birlikte öğrenme ve çalışmayı güçlendiren iletişime, bu gün daha çok ihtiyaç duyulmaktadır. Birlikte çalışmanın bu yeni şekli yüz yüze iletişimi gerektirmemekte, internet aracılığı ile mesajlaşmaya, katılımcıların bu sanal ortamda kendi görüşlerini, işlerini, ürünlerini yaratıp paylaşabilecekleri farklı web ve yazılım araçları kullanmayı bilmelerini gerektirmektedir.

Trilling ve Fadel (2009)'e 21. yy gerektirdiği iletişim becerilerini etkili öğretebilmemiz için, şu stratejileri izlenmemizi salık vermektedir: İlk olarak öğrencilere kendi fikirlerini sözlü, yazılı ve sözsüz iletişim becerileri kullanarak nasıl dillendirebileceklerini öğretmeliyiz. Bu bir dizi form ve bağlama dayalı öğretilmeli ve öğrendiklerini farklı mecralarda kullanabilmeleri sağlanmalıdır. İkinci olarak, öğrencilere etkili dinlemeyi öğretmeliyiz. Bu eğitim onların konuşmacının kültürel geçmişini, değerlerini, tutumunu, niyetini de dikkate alarak, konuşmanın anlamını yorumlamalarına yardımcı olmalı. Üçüncü olarak, öğrencilere iletişimin farklı amaçlar için nasıl kullanılacağı öğretilmeli. Örneğin, iletişim müşteriye bilgilendirmek için kullanılmış olabileceği gibi, katılımcıyı eğitmek, dinleyeni motive etmek ya da potansiyel müşteriye ikna etmek için de kullanılıyor olabilir. Dördüncü olarak, öğrenciler medya teknolojilerine maruz bırakılmalı ve onları nasıl kullanacakları öğretilmelidir. Farklı medya ve medya teknolojilerinin etkililiğini anlama ve değerlendirmelerine yardımcı olunmalıdır. Beşinci olarak, farklı çevrelerle iletişim kurmaya eğitilmeliler. Bu kendi dillerinden farklı dilleri kullanmalarını içeriyor (Kivunja, 2014).

İşbirliği becerileri: İşbirliği ortak bir amacı gerçekleştirmek için diğerleri ile takım halinde çalışabilmelidir. Bruner (1996) işbirliğinin “katılımcı, proaktif, toplumsal olduğunu” vurgular (s.86). “Elli yıl önce işlerin çoğu kişilerin yalnız çalışması ile başarılırken, bu gün değil. Bugün ise işlerin çoğu takımla, hatta çoğu zaman küresel takımlarla başarılabilir” (Bruner, 1996:19). İşbirliği, ortak görevi gerçekleştirmek, iyi fikirleri diğerleri ile paylaşmak, diğerlerinin becerilerini, deneyimlerini, yaratıcılıklarını ve katkılarını dinlemeyi; duygularını, görüşlerini, fikirlerini almayı, akranlardan ya da diğer takım elemanlarından geri dönüt almayı ya da onlara geri dönüt vermeyi; kişisel olarak aynı görüşte olmadığını paylaşmayı, çatışma durumunda diğerini sabırlıca dinleyebilmeyi, aynı fikirde olunmasa da grup kararını desteklemeyi içeriyor (Strathclyde, 2014). Avustralya Yenilik ve İş Endüstrisi Becerileri Konseyi (The Innovation and Business Industry Skills of Council of Australia, 2009) işbirliğinin amacının, fikir üretme ve aynı zamanda bu fikirlerden dönüt almak için insanlara fırsat verilmesi olarak tanımlamaktadır. Konsey buna özgürce tartışma, diğerlerinin fikirlerine saygı gösterme, eleştirel ve yapılandırıcı dönütler sağlama, bilgiyi güncelleme, iletişim ağını seçme ve sürdürme, birinin kendi sınırlarını tanıması, ihtiyaç olduğunda yardım almasını da ekler. 21. Yüzyılda öğrenme ve çalışma bağlamında işbirliği, insanların hiç karşılaşmadan, bir gün yüz yüze de görüşebileceklerini hiç bilmeden, ortak bir görev ya da görevlerde etkili bir şekilde çalışabildiklerini sağlayan yeni bir boyut kazanmıştır.

21. Yüzyılda etkili işbirliği sağlanması için, öğrencilere yalnızca kendi fiziksel çevreleri ile değil, online iletişimle de farklı takımlarla, saygılı bir şekilde çalışma öğretilmeli (Trilling ve Fadel, 2009). İş birliği yapacak tüm taraflara fayda sağlayacak esneklik ve uzlaşmaya isteklilik öğretilmeli. Başkaları ile ortak çalışmalarda sorumluluk almaya teşvik edilmeli. Öğrenciler, takımın her bir üyesinin fikirlerine ve katkılarına değer vermeyi öğrenmelidir. Öğrencilere Kagan (1994)’ın işbirlikli öğrenmeye ilişkin beş esası öğretilmeli: Olumlu dayanışma (Positive Interdependence), bireysel hesap verebilirlik (Individual Accountability), eşit katılım (Equal Participation), grup işleme (Group Processing) ve eşzamanlı etkileşim (Simultaneous Interaction). Pozitif bağlılıkta öğrenciler, takımın yarar sağlamanın tüm takım üyelerinin yararına olduğunu, bütün olarak takım başarısının da her üyesinin çabasına bağlı olduğunu öğrenmelidir. Bireysel hesap verebilirlik de öğrencilere takıma katkı sağlamadan sorumlu oldukları öğretilir. Eşit katılım için takım üyelerine kolektif çabaya, kişisel en iyi katkıyı sağlamaları öğretilmelidir. Grup işleme, üyelerin kendi görevlerine ilişkin düşüncelerini, kendi gelişimlerine ilişkin geri dönütlerini paylaşabilmeleridir. Eşzamanlı etkileşim, katılımcılara bir kenarda izlemektense göreve iştirak etme, bir olma fırsatı sağlar.

Avustralya Yenilik ve İş Endüstrisi Becerileri Konseyi (2009: 15) ayrıca “sanal ortamda da mesleki ve sosyal network katılımının geliştirilmesini”, “farklı takımlarla nasıl daha ekili ve saygılı çalışılacağına da öğretilmesi” gerektiğini salık vermektedir.

Yaratıcılık ve yenilikçilik becerileri: Avustralya Yenilik ve İş Endüstrisi Becerileri Konseyi (2009: 1, 24) tanımına göre yenilikçilik (innovation) “soysal ve ekonomik değer katmak için bilinçli olarak, yeni fikirler aramak ve kullanmaktır”. Geçmişte yaratıcılık ve yenilik iktisadi faaliyeti ve ilerlemeyi harekete geçiren ikinci güç kabul ediliyordu. Ancak, 21. Yüzyıl küresel ekonomisi daha iyi süreçler, daha iyi ürünler ve hizmetler gerektirdiğinden, “yaratıcılık ve yenilik küresel ekonominin anahtarlarındadır”. Yenilikçilik ve yaratıcılıkla ilişkili görülen çoğu beceri aslında problemleri yeni yollarla çözmeyi, yeni teknolojiler keşfetmeyi ya da halihazırda var olan teknolojilerle yeni uygulamalar yapmayı içeriyor. Bu beceriler geleceği şekillendirecek. Daniel Pink (2006: 36)’in de dediği gibi “gelecek farklı düşünen, yaratan, empatize eden, tanıyan, anlam yaratan çok farklı insanlara ait. Bu insanlar toplumun en büyük mükafatlarını toplayıp, en büyük sevinçlerini paylaşacak”. Bu beceriler, öğrencilere bu ödülleri kazanmak ve bu sevinci paylaşmak için öğretilmeli.

Yaratıcılık ve yenilikçilik becerileri öğretilmesi öğrenenlere otantik, gerçek hayat sorunlarını açık fikirlilikle çözebilecekleri bir öğrenme ortamı yaratılmasına bağlıdır. Bu tür öğrenme ortamlarında öğrenenler sınırlar dışına taşıyan analiz, değerlendirme, detaylandırma ve yaratmayı içeren üst düzey düşünme becerileri kullanmaya teşvik edilmelerini gerektirmektedir (Anderson vd., 2001). Öğrenenler, yeni fikirler üretmeleri için sınanmış düşünme stratejileri olan beyin fırtınası, akıl haritası, görsel yaratıcılık, ilişkili kelimeler, SWOT analizi, yanal (ıraksak) düşünme kullanarak yaratıcılıklarını kullanmaya zorlanmalıdır (Avustralya Yenilik ve İş Endüstrisi Becerileri Konseyi, 2009). Bu stratejiler yeni fikirler üretme, bilmediklerine karşı açık fikirli olma, kendi görüşlerini geliştirme için geri dönüt alabilecekleri yeni networkler kurmalarına hizmet eder. Yaratıcı ve yenilikçi düşüneler olarak öğrenciler, yeni bir şey üretme sürecinin pek çok deneme, hata, başarısızlık da içerdiğini öğrenirler. Ancak, tüm bunların yaratıcılık ve yenilikçiliğin bir parçası olduğunu, diğerleri ile yapılan deneyimleri yansıtmaya, değerlendirmenin bir şeyi yapmanın yeni yollarını, daha iyi yollarını öğrenme olduğunu anlarlar.

SONUÇ

Etkili öğretimin kaygan zemini, ondan vazgeçebilmemize olanak tanımıyor. Brophy (1979), Martinez ve Martinez (1999) ve Hattie (2003)'nin öğretimin etkililiğine ilişkin araştırma bulguları, etkili öğretimin öğrenci başarısının önemi bir belirleyicisi olduğunu ortaya koyduğundan ve Hattie (2003: 4) öğrencinin öğrenmesi üzerinde ailesinin etkiden sonra öğretmen etkisinin ikinci sırada olduğunu, “öğrenci başarısı üzerinde ise en güçlü etkiye sahip” olduğunu bildirdiğinden, hem etkili öğretim hem de etkili öğretmeni tanımlama çabamız sürececek görünüyor. Etkili öğretim ise hem prensipte (Tablo 3), hem uygulamada farklılaşmayı gerektiriyor.

Tablo 3. Etkili Öğretime Ait Prensipler

İlgi ve açıklamalar	Konuyu ilginç kılma Öğrencinin merakını cezp etme Net açıklamalar sağlama, neden bazı gerçeklerin ya da becerilerin bütünü anlamada hayati olduğunu hatırlatma
Öğrenci ve öğrencinin öğrenmesi için ilgi ve saygı	Öğrencinin neyi bilip neyi bilmediği ile ilgilenme Cömert olma, öğrencilerin her şüpheden fayda sağlamalarını sağlama Öğrenciyi zorlama, aynı zamanda fikir ve gerçeklere hâkim olmalarını kolaylaştırma Zor olanları kolaylaştırma
Uygun değerlendirme ve geri bildirim sağlama	Öğrenilen materyale uygun değerlendirme sağlama Öğrencilerin anladıklarını gösteren sorular sorma Geri dönütlerin öğrencilerin doğru yapabilmesi için hala nelere çalışmaları gerektiğini gösterdiğinden emin olma Öğrencilerin neleri bildiği ya da bilmediklerini paylaşmada rahat olduklarından emin olma
Açık hedefler ve entelektüel zorlama	Öğrenci edimini yükseltecek yüksek akademik beklentiler içermeye Dersin hedeflerini, öğrencilerden, öğretmenden beklenenleri açıkça bildirme
Bağımsızlık, kontrol ve sorumluluk	İçeriğin ve sunumunun anlamayı sağladığından emin olma

	<p>Öğrencilerin kendi öğrenme hızlarında ve sıralamalarında öğrenmelerine izin verme</p> <p>Öğrencilerin kendi öğrenmelerini yönettiklerini hissetmeleri ile öğretmen yönlendirme desteği arasında denge kurma</p>
Öğrencilerden öğrenme	<p>Öğretim ile öğrenmenin sorunlu, belirsiz ve göreceli olması arasındaki ilişkiyi tanıma</p> <p>Daha etkili öğretim uygulaması için zorlukları ve modifikasyonları ve başarılı uygulamaları değerlendirme</p>

Kaynak: <https://federation.edu.au/staff/learning-and-teaching/teaching-practice/what-is-effective-teaching/key-principles-of-effective-teaching>

Etkili öğretmenlerle ilgili birkaç çalışma dışında (bkz. Okut, 2009; Toraman, 2019) henüz yeterli Türkçe bir literatür oluşturamamış olsak da, yabancı literatürde bu öğretmenleri çeşitli boyutları ile değerlendirdiğini izlemek mümkün. Yazılı ve sözlü becerilerinin iyi olduğu, kendilerine güvendikleri bilinen, konu ve müfredat bilgileri iyi olan, dersi uygun şekilde planlayabilen, özel eğitime muhtaç olan öğrencilerinin ihtiyaçlarını tanıyan ve derslerini bu ihtiyaçlara uyarladıkları bilinen, insanlar arası ilişkileri iyi olan, değerlendirme uygulamaları ve uygulamaların öğrenmeyi ne ölçüde geliştirdiğini/iyileştirdiğini anlamış, öneri almaya, yenilikleri araştırmaya gönüllü ve muhakemeleri iyi olan bu öğretmenlerin (Jones, Jenkin ve Lord, 2006), olumlu tutuma sahip oldukları, sınıfta sosyal ve psikolojik yönden keyifli bir iklim oluşturdukları, öğrencilerinin neleri başarabileceklerine ilişkin yüksek beklentileri olduğu, derslerinde iletişime açık oldukları, ders zamanını iyi yönettikleri, dersi iyi yapılandırdıkları, farklı öğretim yöntemleri kullandıkları, öğrenci görüşlerine yer verdikleri ve bu görüşleri konu ile ilişkilendirdikleri ve uygun ve çeşitli sorular sordukları (Muijs ve Reynolda, 2005) bilindiğine göre, Türk eğitim sisteminde de bu öğretmenlerin sayıca artmasını sağlamakta ortak bir çabayı gerektiriyor.

KAYNAKÇA

Anderson, L. W., Krathwohl, D.R., Airasian, P.W., Cruickshank, K. A., Mayer, R. E., Pintrich, P. R., Raths, J., Wittrock, M.C. (2001). *A Taxonomy for Learning, Teaching, and Assessing: A Revision of Bloom's Taxonomy of Educational Objectives*. New York: Longman Publication

- Balcı, A. (2001). *Etkili Okul ve Okul Geliştirme: Kuram Uygulama ve Araştırma*. Ankara: Pegem Yayıncılık
- Boag, C. (1989). What makes a good teacher? *The Bulletin*, Vol:18, pp. 46-52
- Borich, G.D. (1996). *Effective Teaching Methods*. New York: Macmillan Press
- Brookfield, S. D. (1987). *Developing Critical Thinkers: Challenging Adults to Explore Alternative Ways of Thinking and Acting*. San Francisco: Jossey-Bass Press
- Bruner, J. S. (1996). *The Culture of Education*. London: Harvard University Press
- Coleman, P. (1973). *The Improvement of Aggregate Teaching Effectiveness in a School*. *Educational Administration Quarterly*, Vol: 9, No: 3, pp. 28-47
- Cotton, K. (2000). *The Schooling Practices that Matter Most*. Alexandria: Association for Supervision and Curriculum Development. Erişim <https://eric.ed.gov/?id=ED469234> : 27.06.2018
- Dobozy, O., Bryer, B., Smith, R. (2012). *Educational Psychology*. Milton, Qld: John Wiley Press
- Esterle, J., Cluman, D. (1993). *Conversations with Critical Thinkers*. San Francisco, CA: Whitman Institute
- Facione, P. A. (2011). *Measured Reasons and Critical Thinking*. Millbrae, CA: The California Academic
- Gamoran, A., Nystrand, M. (1992). Taking Students Seriously. In F. M. Newmann (Ed.), *Student Engagement and Achievement in American Secondary Schools*. New York: Teachers College
- Halpern, D. (2003). *Thought and Knowledge*. Mahwah: Lawrence Erlbaum Press.
- Harris, S. (2003). An andragogical model: Learning through life experiences. *Kappa Delta Pi Record*, Vol: 40, No:1, pp. 38–41
- Hattie, J. (2003). *Teachers Make a Difference: What is the Research Evidence?* Australian Council for Educational Research Annual Conference

- Hindman, J. L. (2004). *The Connection between Qualities of Effective Teachers and Selection Interviews: The Development of a Teacher Selection Interview Protocol*. Virginia, The College of William and Mary Press
- Jones, J., Jenkin, M., Lord, S. (2006). *Developing Effective Teacher Performance*. London: Paul Chapman Press
- Killen, R. (2013). *Effective Teaching Strategies: Lessons From Research and Practice*. Melbourne: Cengage Learning
- Kivunja, C. (2014). Innovative Pedagogies in Higher Education to Become an Effective Teachers of 21st Century Skills: Unpacking the Learning and Innovations Skills Domain of the New Learning Paradigm. *International Journal of Higher Education*, Vol: 3, No: 4, pp. 37-48. doi: 10.5430/ijhe.v3n4p37
- Kyriakides, L., Campbell, R.J. ve Christofidou, E. (2003) Generating criteria for measuring teacher effectiveness through a self-evaluation approach: a complementary way of measuring teacher effectiveness. *School Effectiveness and School Improvement*, Vol: 13, No:3, pp. 291–325
- Larrivee, B. (2008). Development of a Tool to Assess Teachers' Level of Reflective Practice. *Reflective Practice*, Vol: 9, No: 3, pp. 341–360. doi:10.1080/14623940802207451
- MacGregor, R. R. (2007). *The Essential Practices Of High Quality Teaching And Learning*. Bellevue, WA: The Center for Educational Effectiveness
- Marland, P. (2007). *Learning to Teach: A Primer for Pre-service Teachers*. Frenchs Forest: Pearson Publication
- Marsh, C.J. (2010). *Becoming a Teacher: Knowledge, Skills and Issues*. Frenchs Forest, Pearson Publication
- Medley, D. (1979). The effectiveness of teachers. In P. Peterson, H. Walberg (Eds), *Research on Teaching: Concepts, Findings and Implications* (pp.181-197). Berkeley, California: McCutchan Publication

- Melnick, S., Zeichner, K. (1998). Teacher Education's Responsibility to Address Diversity Issues: Enhancing Institutional Capacity. *Theory Into Practice*, Vol: 37, No: 2, pp. 88-95
- Moore, K. D. (2009). *Effective Instructional Strategies: From Theory to Practice*. Thousand Oaks, California: Sage Publication
- Muijs, D., Reynolds, D. (2005). *Effective Teaching: Evidence and Practice*. London: Paul Chapman Press
- OECD (Organization for Economic Co-operation and Development). (2005). *Teachers Matter: Attracting, Developing and Retaining Effective Teachers*. London: OECD
- Okut, L. (2009). İlköğretim okulu Öğretmenlerinin Eğitime İlişkin İnançlarına Göre Etkili Öğretmen Özellik ve Davranışlarına Sahip Olma Dereceleri. Yayınlanmamış doktora tezi. Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara
- Peterson, K. D. (2002). *Effective Teacher Hiring: A Guide to Getting the Best*. Alexandria, Virginia: ASCD
- Pink, D. H. (2006). *A Whole New Mind*. New York: Riverhead Press
- Robinson, W. (2004) *Power to Teach*. London: Woburn Press
- Pohl, M. (1997). *Teaching Thinking Skills in the Primary Years: A Whole School Approach*. Melbourne: Hawker Brownlow Press
- Sange, P. M. (1990/2006). *Beşinci Disiplin*. (13. Baskı). A. İldeniz ve A. Doğukan (Çevirenler). İstanbul: YKY Yayıncılık
- Stonge, J. H. (2002). *Qualities of Effective Teachers*. Alexandria, VA: Association for Supervision and Curriculum Development
- Stonge, J. H., Tucker, P. D., Hindman, J. L. (2004). *Handbook for Qualities of Effective Teachers*. Alexandria, Virginia: ASCD
- The Innovation and Business Industry Skills Council of Australia (2009). *Developing Innovation Skills: A Guide for Trainers and Assessors to Foster the Innovation Skills*

of Learners Through Professional Practice. East Melbourne, Victoria: Australian Government Department of Education, Employment and Workplace Education

Toraman, Ç. (2019). Ortaokul Öğretmenlerinin Etkili Öğretmen Özellikleri İle Öğretmenlik Mesleğini Seçme Nedenleri Üzerine Bir Araştırma. Yayınlanmamış doktora tezi. Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara

Trilling, B., Fadel, C. (2009). *21st Century Skills: Learning for Life in Our Times*. San Francisco, CA: Jossey-Bass Press

Walberg, H. (1992). Improving School Science in Advanced and Developing Countries. *Review of Educational Research*, Vol: 61, No:1, pp. 25-69

العلل النحوية عند الزمخشري في المفصل

أويس ويسى¹

Oways WISI²

ملخص البحث: القياس هو المعول عليه في النحو العربي، والعلّة الجامعة إحدى أركان القياس الأربعة، وقد استقرأ هذا البحث العلل المعتمدة في القياس التي صرح بها الزمخشري في المفصل، وهي: علة مضارعة ومشابهة، وعلّة تغليب، وعلّة ضرورة، وعلّة المقاومة، وعلّة إنزال الشيء مكان الشيء، وعلّة سدّ الشيء مسدّ الشيء، وعلّة استغناء، وعلّة حمل على النقيض، وعلّة حمل على اللفظ والمحلّ، وعلّة حمل على المعنى، وعلّة تأويل، وعلّة حمل على النظر، وعلّة كثرة الاستعمال، وعلّة عدم المفارقة، والأولوية، وعلّة السّعة، وعلّة تخفيف، وعلّة أمن اللبس، وعلّة الاختصار، وعلّة شهرة المغايرة أو المماثلة، وعلّة الإحالة، وعلّة الجزئية، والتعارض، ثم اختتم البحث بالتعليل بعلمين فأكثر.

الكلمات المفتاحية: العلل النحوية - الزمخشري - المفصل

Zemahşeri'nin El-Mufassal Adlı Kitabındaki Nahvi İletler

Arap nahivinde kıyas, kendisine güvenilen bir şeydir. İletleri camia ise kıyasın dört rüknünden birisidir. Bu yazımız Ze mahşeri'nin el-Mufassal adlı kitabında açıkça zikrettiği kıyasın güvenilir illetlerini araştırmaktadır. O illetler ise şunlardır: benzerlik illeti, tağlip illeti, zaruret illeti, mukaveme illeti, birşeyi başka bir şeyin yerine koyma illeti, istiğna(gerek duymama) illeti, bir şeyi zıddına hamletme illeti, lafız ve manayı hamletme illeti, manaya hamletme illeti, tevil illeti, bir şeyi benzerine hamletme illeti, çok kullanım illeti, ayrılmama ve öncelik illeti, ruhsat illeti, hafiflik illeti, karışıklığın olmaması illeti, kısaltma illeti, benzerlik ve zıdlığın şöhret bulma illeti, cüziyet illeti.

Sonra bu yazı iki ve ya daha çok illet ile gerekçelendirme ile konuyu bitiriyor.

Anahtar Kelimeler: Nahvi iletler – Zemahşer- el-Mufassal

¹ 1 باحث دكتوراه في اللغة العربية وآدابها في جامعة قسطنطيني.

² Kastamonu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Öğrencisi, oys81@hotmail.com

العلل النحوية عند الزمخشري في المفصل

القياس هو المعوّل عليه في النحو العربي كما قال السيوطي، فهو حمل غير المنقول على المنقول إذا كان في معناه⁽¹⁾، وقد كرر العلماء في كتبهم قول الخليل: ما قيس على كلام العرب فهو من كلامهم، فللقياس مكانة مهمة في النحو العربي.⁽²⁾

وللقياس أركان أربعة: أصل وهو المقيس عليه، وفرع وهو المقيس، وحكم، وعلّة جامعة⁽³⁾، وما يهمننا هنا هو العلة التي يقوم عليها القياس، وهي التي يدور الحكم معها حيث دارت، فإن وجدت وجد الحكم، وإلا فلا، وقد أشار الزمخشري لهذا المعنى بقوله: ولا تقول الضارب زيد؛ لأنك لا تفيد فيه خفة بالإضافة كما أفدتها في المثني والمجموع.⁽⁴⁾

والعلة نوعان: علة قياس، وهي التي يدور معها الحكم حيث دار، وعلة تظهر حكمة العرب، كقولهم: لماذا ارتفع الفاعل وانتصب المفعول؟ وموضوعنا هنا هو العلة الأولى.⁽⁵⁾

لا يلزم الزمخشري نفسه في ذكر العلة لكلّ حكم، بل كثيرًا ما يكتفي بذكر الحكم دون العلة.⁽⁶⁾

وقد استقرت العلل المعتمدة في القياس التي صرح بها الزمخشري في المفصل، فوجدتها تربو على العشرين، بعضها ذكره السيوطي في الاقتراح⁽⁷⁾، وبعضها لم يذكره.

أنواع العلل:

1. **علة مضارعة ومشابهة:** وهي من أقوى العلل، وأكثرها في القياس، وإليها يرجع أكثر العلل، فالشيء إذا أشبه شيئًا آخر أخذ حكمه، وقد ذكرها السيوطي في الاقتراح⁽⁸⁾.

فالفعل إنما تطقل على الاسم في الإعراب بسبب المضارعة.⁽⁹⁾

(1) الإعراب 45، والاقتراح 175، والفيض 2:740.

(2) كرر ابن جني ذلك في الخصائص في أكثر من موطن، وضرب له بابًا خاصًا وهو: باب في أن ما قيس على كلام العرب فهو من كلام العرب، وما نقله السيوطي عن المازني والفارسي وابن جني في الاقتراح وغيره، ينظر: المنصف في شرح التصريف 1:176، 180، والخصائص 1:114، 357، 2:25، والمزهر 1:91، والاقتراح 211، 214.

(3) الاقتراح: 181.

(4) المفصل: 83.

(5) ثمار الصناعة 134، وط حنا 34، والاقتراح 227.

(6) المفصل: 9.

(7) الاقتراح: 227، الفيض 2:860.

(8) الاقتراح: 230، والفيض 2:861.

(9) المفصل: 15، وشرح ابن يعيش 1:49. وهذه مسألة مشهورة عند النحاة، وقد فصل النحاة فيها القول، واختلفوا في وجه الشبه، فالصيريون لإبهامه وتخصيصه، وابن مالك لا عتوار المعاني عليه، والكوفيون على أن الإعراب فيه أصل. ينظر: الكتاب (باب مجرى أواخر الكلم من العربية) 13:1 و14، والمقتضب (باب إعراب الأفعال المضارعة) 2:1 و2، و(باب إعراب ما يعرف من الأفعال) 4:80 و81، والأصول في النحو 2:145 و146، والعلل في النحو 69، وأسرار العربية

والاسم المعرب يختزل عنه الجر والتتوين لشبه الفعل، ويسمى غير المنصرف⁽¹⁾.

وارتفاع خبر "إن" بالحرف؛ لأنه أشبه الفعل في لزومه الأسماء والماضي منه في بنائه على الفتح، فألحق منصوبه بالمفعول، ومرفوعه بالفاعل⁽²⁾.

وشبهه ما ولا بليس في النفي والدخول على المبتدأ والخبر، إلا أن "ما" أوغل في الشبه بها لاختصاصها بنفي الحال، ولذلك كانت داخلة على المعرفة والنكرة جميعاً، ولم تدخل "لا" إلا على النكرة⁽³⁾.

وقد يسميها علة التشبيه والتقريب: كما في محاولته لوضع نظرية للإعراب، وتقوم فكرتها على ان معنى الرفع الفاعلية، ومعنى النصب المفعولية، ومعنى الجر الإضافة، وباقي الأبواب النحوية محمولة عليها، وقد أخذ إبراهيم مصطفى هذه الفكرة في كتابه إحياء النحو مع تغيير طفيف، ونسبها لنفسه، وبنى كتابه عليها⁽⁴⁾، قال الزمخشري: القول في وجوه إعراب الاسم: هي الرفع والنصب والجر، وكل واحد منها علم على معنى، فالرفع علم الفاعلية والفاعل واحد ليس إلا، وأما المبتدأ وخبره وخبر إن وأخواتها ولا التي لنفي الجنس واسم كان وأخواتها واسم ما ولا المشبهتين بليس فملحقات بالفاعل على سبيل التشبيه والتقريب، وكذلك النصب علم المفعولية، والمفعول أضرب: المفعول المطلق والمفعول فيه والمفعول معه والمفعول له، والحال التمييز والمستثنى المنصوب، والخبر في باب كان والاسم في باب إن، والمنصوب بلا التي لنفي الجنس وخبر ما ولا المشبهتين بليس ملحقات بالمفعول، والجر علم الإضافة، وأما التوابع فهي رفعها ونصبها وجرها داخلة تحت أحكام المتبوعات، ينصب عمل العامل على القبيلين انصباةً واحدة⁽⁵⁾.

وشبه المبتدأ والخبر بالفاعل أن المبتدأ مثله في أنه مسند إليه والخبر في أنه جزء ثان من الجملة⁽⁶⁾.

وشبه الحال بالمفعول من حيث إنها فضلة مثله، جاءت بعد مضي الجملة، ولها بالظرف شبه خاص من حيث إنها مفعول فيها⁽⁷⁾.

ويجوز إخلاء جملة الحال عن الراجع إلى ذي الحال، إجراء لها مجرى الظرف لانعقاد الشبه بين الحال وبينه، تقول: أتيتك وزيدٌ قائمٌ، ولقبتك والجيشُ قادم⁽⁸⁾.

46، والإنصاف (المسألة: 73) 549:2، والمسألة: 76) 434 ط جودة مبروك، واللباب 2:20، وشرح التسهيل 1:34 و35، وارتشاف الضرب 2:834 و835، والتذليل والتكميل 1:124. وفي الأخير نقاش مع ابن مالك.

(1) المفصل: 16.

(2) المفصل: 27.

(3) المفصل: 27.

(4) إحياء النحو المقدمة صحيفة و.

(5) المفصل: 18.

(6) المفصل: 24.

(7) المفصل: 61.

(8) المفصل: 64.

وشبه المميز بالمفعول أنّ موقعه في هذه الأمثلة كموقعه في "ضرب زيد عمراً" وفي "ضارب زيداً وضاربان زيداً وضاربون زيداً وضرب زيد عمراً".⁽¹⁾

2. **علة تغليب:** وذلك في الوزن الذي يكثر في الأفعال، ويقال في الأسماء، فتأخذ الأسماء حكم الأفعال، فيمتنع الاسم من الصرف⁽²⁾، وهي في الحقيقة تعود إلى **علة الشبه**. ومثل ذلك **علة العدل في الممنوع من الصرف**.⁽³⁾

3. **علة ضرورة:** وهي من العلل المشهورة عند النحاة، إذ يجوز للشاعر ما لا يجوز لغيره. فإذا اضطر الشاعر **يُصِرُّ**⁽⁴⁾، وقد جَوَّزوا في الوصف بابن وابنه إذا وقعا بين علمين التنوين في ضرورة الشعر⁽⁵⁾، ومن خصائص النداء الترخيم، إلا إذا اضطر الشاعر فرخم في غير النداء⁽⁶⁾، ويجوز التفريق فيما أضيف إلى كلا في الشعر كقولك: كلا زيد وعمرو.⁽⁷⁾

4. **علة المقاومة:** قال الزمخشري: وما فيه سببان من الثلاثي الساكن الحشو كنوح ولوط منصرف في اللغة الفصيحة التي عليها التنزيل لمقاومة السكون أحد السببين.⁽⁸⁾ وهي في الحقيقة تعود **لعلة الشبه**.

5. **علة إنزال الشيء مكان الشيء:** فيأخذ النازل حكم المنزول مكانه. فقد التزم تقديم الخبر فيما وقع فيه المبتدأ نكرة والخبر ظرفاً، وذلك قولك: في الدار رجل، وأما "سلام عليك وويل لك" وما أشبههما من الأدعية فمتروكة على حالها إذا كانت

منصوبةً مُنْزَلَةً مَنْزَلَةَ الفعل في تقديمها كالفعل.⁽⁹⁾

وقد التزم حذف حرف النداء في "اللهم" لو قوع الميم خلفاً عنه.⁽¹⁰⁾

6. **علة سدّ الشيء مسدّ الشيء:** فيقوم السادّ مقام الأصل، فقد التزم حذف الخبر في قولهم: لولا زيد لكان كذا، لسدّ الجواب مسده. وفي قولهم: أقائم الزيدان، وضربي زيداً قائماً، وأكثر شربي السويق ملتوتاً، وأخطب ما يكون الأمير قائماً، وقولهم: كل رجل وضيعته.⁽¹¹⁾

7. **علة استغناء:** وهي ترك شيء لذكر شيء آخر يقوم مقامه، وقد ذكرها السيوطي⁽¹²⁾

فإذا قلت: "ضربت وضربني زيداً" رفعته لإيلائك إياه الرفع، وحذفت مفعول الأول استغناء عنه. وعلى هذا تُعمل الأقرب أبداً فتقول: ضربت وضربني قومك.⁽¹⁾

(1) المفصل: 65.

(2) المفصل: 16.

(3) المفصل: 16.

(4) المفصل: 16.

(5) المفصل: 38.

(6) المفصل: 47.

(7) المفصل: 88. وينظر: المفصل: 124.

(8) المفصل: 17.

(9) المفصل: 25.

(10) المفصل: 45، وينظر: المفصل: 18.

(11) المفصل: 26.

(12) ينظر: الخصائص (باب في الاستغناء بالشيء عن الشيء) 1: 266، واللباب 1: 44، 74، 75، والأشباه والنظائر (الاستغناء) 1: 113، والاقتراح: 227، والفيض 2: 861.

ولا بدّ في الجملة الواقعة خبرًا من ذكرٍ يرجع إلى المبتدأ، وقولك: "في الدار" معناه: استقر فيها. وقد يكون الراجع معلومًا فيستغنى عن ذكره، وذلك في مثل قولهم: البُرُّ الكَرُّ بِسْتَيْنَ، والسمنُ منوانِ بدرهمٍ، وقوله تعالى: ﴿وَلَمَنْ صَبَرَ وَغَفَرَ إِنَّ ذَلِكَ لَمِنْ عَزْمِ الْأُمُورِ﴾. (2)

ومن المنصوب باللازم إضماره ما أضمر عامله على شريطة التفسير في قولك: زيدًا ضربته، كأنك قلت: ضربت زيدًا ضربته. إلا أنك لا تبرزه استغناءً عنه بتفسيره. (3)

وقد يُحذف المضاف إليه من الأول استغناءً عنه بالثاني كوله: بين ذراعي وجبهة الأسد. (4)

وحقّ الصفة أن تصحب الموصوف إلا إذا ظهر أمره ظهورًا يستغنى معه عن ذكره، فحينئذ يجوز تركه وإقامة الصفة مقامه. (5)

وهذه العلل الثلاثة الأخيرة متشابهة ويمكن جعلها علة وحدة، وهي إقامة شيء مكان شيء.

8. علة حمل على النقيض: وذلك أن يعمل الشيء عمل نقيضه. قال في خبر "لا" النافية للجنس: وارتفاعه بالحرف أيضًا لأن "لا" محدوٌّ بها حذو "إن" من حيث إنها نقيضتها ولازمة للأسماء لزومها. (6)

9. علة حمل على اللفظ والمحل: كتوابع المنادى المضموم غير المبهم إذا أفردت حملت على لفظه ومحلّه، كقولك: يا زيدُ الطويلُ والطويلُ، ويا تميمُ أجمعون وأجمعين، ويا غلامُ بشرُ وبشرًا، ويا عمروُ الحارثُ والحارثُ، وقرئ: ﴿وَالطَّيْرُ﴾ رفعًا ونصبًا. (7)

10. علة حمل على المعنى: وهي أن يأخذ الشيء حكم ما هو بمعناه. وقد ذكرها في الاقتراح.

فمما يضاف إلى الفعل "آية" لقرب معناها من معنى الوقت قال:

بآية يقدمون الخيل شعنا كأن على سنانكها مدا (8)

11. علة تأويل: وذلك إذا تأول الشيء بشيء آخر أخذ حكم المؤول به. وهي لاحقة بالعلة السابقة.

من ذلك جواز إضافة العلم لتأويله بواحد من الأمة المسماة به، فقالوا: مضر الحمراء وربيعة الفرس وأنمار الشاة. (9)

(1) المفصل: 20.

(2) المفصل: 24. الشورى: ٤٣.

(3) المفصل: 49.

(4) المفصل: 101.

(5) المفصل: 116 - 118.

(6) المفصل: 29 , 30. وينظر: العلل 254، وأسرار العربية 223، واللباب 1: 226. والاقتراح 231، والفيض 2: 862.

(7) المفصل: 38. ﴿وَسَخَّرْنَا مَعَ دَاوُودَ الْجِبَالَ يُسَبِّحْنَ وَالطَّيْرَ وَكُنَّا فَاعِلِينَ﴾ الأنبياء: ٧٩. وقد مرّ تخريجها.

(8) المفصل: 97. وينظر: الخصائص (فصل في الحمل على المعنى) 2: 411، والأشباه والنظائر (الحمل على المعنى) 1: 406، والاقتراح 231، والفيض 2: 862.

(9) المفصل: 12، وشرح ابن يعيش 1: 43.

ومنه إضافة الموصوف إلى الصفة، والصفة إلى موصوفها، كقولهم: دار الآخرة وصلاة الأولى ومسجد الجامع وجانب الغربي وبقعة الحمقاء، على تأويل: دار الحياة الآخرة، وصلاة الساعة الأولى، ومسجد الوقت الجامع، وجانب المكان الغربي، وبقعة الحبة الحمقاء.⁽¹⁾

12. علة حمل على النظير: وهي أن يأخذ الشيء حكم نظيره. وبالرغم من أنه لم يصرح بها لكنه طبّقها عملياً. وقد ذكرها السيوطي. فإيا المتكلم لا تخلو من أن يفتح ما قبلها كياء التثنية وياء الأشقين والمصطفين والمرامين والمعلمين، أو ينكسر كياء الجمع. والواو لا تخلو من أن يفتح ما قبلها كالأشقون وأخواته، أو ينضم كالمسلمون والمصطفون، فما انفتح ما قبله من ذلك فمدغم في ياء المتكلم ياء ساكنة بين مفتوحين، وما انكسر ما قبله من ذلك أو انضم فمدغم فيها ياء ساكنة بين مكسور مفتوح.⁽²⁾

13. علة كثرة الاستعمال: وهي أن كثرة استعمال الشيء تؤدي إلى حذفه، أو تخفيفه.⁽³⁾

منها المنادى، لأنك إذا قلت: يا عبد الله، فكأنك قلت: أريد أو أعني عبد الله. ولكنه حذف لكثرة الاستعمال وصار "يا" بدلاً منه⁽⁴⁾، وللتضعيف مع كثرة الاستعمال جاز حذف نون الوقاية من أربعة مواطن.⁽⁵⁾

و"الذي" وضع وصلة إلى وصف المعارف بالجمل، وحق الجملة التي يوصل بها أن تكون معلومة للمخاطب، كقولك: "هذا الذي قدم من الحضرة" لمن بلغه ذلك. ولاستطالتهم إياه بصلته مع كثرة الاستعمال خففوه من غير وجه فقالوا "الذ" بحذف الياء ثم "الذ" بحذف الحركة، ثم حذفوه رأساً واجتزؤوا عنه بالحرف الملتبس به وهو لام التعريف. وقد فعلوا مثل ذلك بمؤنثه فقالوا "أللت وأللت والضرابته هند" أي: التي ضربته هند.⁽⁶⁾ وقد جعل السيوطي المثال الأخير من العلل المركبة.⁽⁷⁾

14. علة عدم المفارقة: فلا يُنادي ما فيه الألف واللام إلا الله وحده، لأنهما لا تفارقانه كما لا تفارقان النجم، مع أنهما خلف عن همزة إله.⁽⁸⁾

15. الأولوية: وهي استحقاق الحكم لألويته له. وقد سماها السيوطي علة أولى. قال الزمخشري في الانشغال حيث يمكن النصب والرفع: والثاني أن يقع موقعاً هو بالفعل أولى، وذلك أن يقع بعد حرف الاستفهام ... وإذا وحيث ... وحرف النفي وأن يقع في الأمر والنهي.⁽⁹⁾

16. علة السعة: وهي أن يأخذ الشيء حكماً آخر للتوسع في الكلام. وقد خصّه ابن السراج بباب، وجعله من باب الحذف. وتوسّع فيه السيوطي في الأشباه.⁽¹⁾

(1) المفصل: 91.

(2) المفصل: 108. ينظر: الأشباه والنظائر (حمل الشيء على ما له نظير أولى من الحمل على ما ليس له نظير) 1: 387، (حمل الشيء على نظيره) 1: 393. وينظر: الباب 1: 504، وارتشاف الضرب 2: 855، والتصريح 2: 321، 322.

(3) ينظر: الأشباه والنظائر (كثرة الاستعمال اعتمدت في كثير من أبواب العربية) 1: 573.

(4) المفصل: 35.

(5) المفصل: 138.

(6) المفصل: 142.

(7) الاقتراح: 247 – 249، والفيض 2: 899.

(8) المفصل: 41.

(9) المفصل: 51، 52.

قال الزمخشري: وقد يجعل المصدر حيناً لسعة الكلام، فيقال: كان ذلك مَقْدِمَ الحاج، وخَفَوْقَ النجم، وخِلَافَةَ فلان، وصلاةَ العصر وقد يذهب بالظرف عن أن يقدّر فيه معنى "في" اتساعاً، فيجرى لذلك مجرى المفعول به، فيقال: الذي سرّته يوم الجمعة. ويضاف إليه كقولك: يا سارق الليلة أهل الدار، وقوله تعالى: ﴿بَلْ مَكْرُ اللَّيْلِ وَالنَّهَارِ﴾. ولولا الاتساع لقلت: سرت فيه، وشهدنا فيه.⁽²⁾

17. علة تخفيف: وهي نوع من الحذف لتخفيف اللفظ. وقد ذكرها السيوطي⁽³⁾. فالمستثنى قد يحذف تخفيفاً، وذلك قولهم: ليس إلا وليس غير.⁽⁴⁾ والإضافة اللفظية أن تضاف الصفة إلى مفعولها ... وإلى فاعلها ... ولا تفيد إلا تخفيفاً في اللفظ، والمعنى كما هو قبل الإضافة.⁽⁵⁾

18. علة أمن اللبس: قال السيوطي: اللبس محذور، ومن ثمّ وُضع له ما يزيله، واستغني عن لحاق نحوه إذا أمن.⁽⁶⁾

قال الزمخشري: وإذا أمنوا الإلباس حذفوا المضاف وأقاموا المضاف إليه مقامه وأعرّبوه بإعرابه. والعلم فيه قوله تعالى: ﴿وَاسْأَلِ الْقَرْيَةَ﴾ لأنه لا يلبس أن المسؤول أهلها لا هي. ولا يقولون: رأيت هنداً، يعنون: رأيت غلام هند.⁽⁷⁾

19. علة الاختصار: قال السيوطي: وهو جَلّ مقصود العرب وعليه أكثر مبنى كلامهم.⁽⁸⁾

قال الزمخشري: ولأن [الضمير] المتصل أخصر لم يسوغوا تركه إلى المنفصل إلا عند تعذر الوصل.⁽⁹⁾

20. علة شهرة المغايرة أو المماثلة: قال الزمخشري: وكل اسم معرفة يتعرّف به ما أضيف إليه إضافة معنوية، إلا أسماء توغلت في إبهامها فهي نكرات وإن أضيفت إلى المعارف، وهي: نحو غير ومثل وشبه. ولذلك وصفت بها النكرات فقيل: مررت برجل غيرك ومثلك وشبهك. ودخل عليها "رب" قال:

يا رب مثلك في النساء غريرة

اللهم إلا إذا شهر المضاف بمغايرة المضاف إليه كقوله عز وجل: ﴿غَيْرِ الْمَغْضُوبِ عَلَيْهِمْ﴾ أو بمماثلته.⁽¹⁾

(1) الأصول 2: 265، والأشباه والنظائر (الاتساع) 1: 29.
(2) المفصل: 55. ﴿وَقَالَ الَّذِينَ اسْتَضَعُّوا لِلَّذِينَ اسْتَكْبَرُوا بَلْ مَكْرُ اللَّيْلِ وَالنَّهَارِ إِذْ تَأْمُرُونَنَا أَنْ نَكْفُرَ بِاللَّهِ وَنَجْعَلَ لَهُ أَنْدَادًا وَأَسْرُوا النَّدَامَةَ لَمَّا رَأَوْا الْعَذَابَ وَجَعَلْنَا الْأَغْلَالَ فِي أَعْنَاقِ الَّذِينَ كَفَرُوا هَلْ يُجْزَوْنَ إِلَّا مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ﴾ سبا: 33
(3) الاقتراح: 235.
(4) المفصل: 29.
(5) المفصل: 83.
(6) الأشباه والنظائر (اللبس محذور) 1: 580.
(7) المفصل: 103. ﴿وَاسْأَلِ الْقَرْيَةَ الَّتِي كُنَّا فِيهَا وَالْجَبْرَ الَّتِي أَقْبَلْنَا فِيهَا وَإِنَّا لَصَادِقُونَ﴾ يوسف: 82
(8) الأشباه والنظائر (الاختصار) 1: 66.
(9) المفصل: 127, 128.

21. **علة الإحالة:** قال الزمخشري: والذي أبوه من إضافة الشيء إلى نفسه، أن تأخذ الاسمين المعلقين على عينٍ أو معنى واحدٍ كالليث والأسد، وزيد وأبي عبد الله، والحبس والمنع، ونظائرهن فتضيف أحدهما إلى الآخر، فذلك بمكان من الإحالة.⁽²⁾

22. **علة الجزئية:** فالأصل في الفاعل أن يلي الفعل لأنه كالجزء منه.⁽³⁾

23. **التقارض:** وهو أن كل واحدٍ منهما يستعير من الآخر حكمًا هو أخص به.⁽⁴⁾

تقارض الصفة والمصدر: فقد يقع المصدر حالًا، كما تقع الصفة مصدرًا في قولهم: قم قائمًا، وذلك قتلته صبرًا، ولقيته فجاءةً وعيانًا كفاحًا، وكلمته مشافهةً، وأتيته ركضًا وعدوًا ومشياً، وأخذت عنه سمعًا، أي: مصبورًا ومفاجئًا ومعانيًا. وكذلك البواقى.⁽⁵⁾

تقارض إلا وغير: فالذي لـ "غير" في أصله أن يكون وصفًا يمسه إعراب ما قبله، ومعناه المغايرة وخلاف المماثلة. ودلالته عليها من جهتين: من جهة الذات ومن جهة الصفة. تقول: مررت برجلٍ غير زيد، قاصدًا إلى أن مرورك كان بإنسانٍ آخرٍ أو بمن ليست صفته صفته، وفي قوله عز وجل: ﴿أَلَا يَسْتَوِي الْقَاعِدُونَ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ غَيْرُ أُولِي الضَّرَرِ وَالْمُجَاهِدُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ﴾⁽⁶⁾ الرفع صفة للقاعدون، والجر صفة للمؤمنين، والنصب على الاستثناء، ثم دخل على "إلا" في الاستثناء، وقد دخل عليه "إلا" في الوصفية. وفي التنزيل: ﴿لَوْ كَانَ فِيهِمَا آلِهَةٌ إِلَّا اللَّهُ لَفَسَدَتَا﴾⁽⁷⁾ أي: غير الله. ومنه قوله:

لعمر أبيك إلا الفرقدان

وكل آخ مفارقة أخوه

ولا يجوز اجراؤه مجرى "غير" إلا تابعًا، لو قلت: "لو كان فيهما إلا الله" كما تقول: "لو كان فيهما غير الله" لم يجز.⁽⁸⁾

قال في "الولاءك ولولاي": واختلف في ذلك، فمذهب سيبويه، وقد حكاه عن الخليل ويونس، أن الكاف والياء بعد "لولا" في موضع الجر، وأن "لولا" مع المكنى حالًا ليس له مع المظهر، كما أن لـ "لادن" مع "غدوة" حالًا ليست له مع غيرها. وهما بعد "عسى" في محل النصب بمنزلتهما في قولك: لعلك ولعلي.

(1) المفصل: 86.

(2) المفصل: 91.

(3) المفصل: 18.

(4) ينظر: شرح المفصل 2: 88، والأشباه والنظائر (التقارض) 1: 302، وخزانة الأدب 4: 429، 5: 163، 8: 420، 11: 212.

(5) المفصل: 62.

(6) تتمتها: ﴿بِأَمْوَالِهِمْ وَأَنْفُسِهِمْ فَضَّلَ اللَّهُ الْمُجَاهِدِينَ بِأَمْوَالِهِمْ وَأَنْفُسِهِمْ عَلَى الْقَاعِدِينَ دَرَجَةً وَكُلًّا وَعَدَّ اللَّهُ الْحُسْنَى وَفَضَّلَ اللَّهُ الْمُجَاهِدِينَ عَلَى الْقَاعِدِينَ أَجْرًا عَظِيمًا﴾ النساء: 95.

(7) الأنبياء: 22.

(8) المفصل: 70.

ومذهب الأخفش أنهما في الموضعين في محل الرفع، وأن الرفع في لولا محمول على الجر، وفي عسى على النصب، كما حمل الجر على الرفع في قولهم: ما أنا كأنت، والنصب على الجر في مواضع.⁽¹⁾

التعليل بعلتين فأكثر:

قد يعلل الزمخشري لحكم واحد بعلتين أو أكثر⁽²⁾، جاء ذلك في علة بناء الاسم، قال: الاسم المبني وهو الذي سکون آخره وحركته لا بعاملٍ. وسبب بنائه مناسبه ما لا تمكن له بوجه قريب أو بعيد بتضمن معناه، نحو أين وأمس أو شبهه كالمبهمات، أو وقوعه موقعه كنزال، أو مشاكلته للواقع موقعه كفساق وفجار، أو وقوعه موقع ما أشبهه كالمنادي المضموم، أو إضافته إليه كقوله تعالى: ﴿مِنْ عَذَابٍ يَوْمَئِذٍ﴾⁽³⁾ و﴿هَذَا يَوْمٌ لَا يَنْطِقُونَ﴾⁽⁴⁾ فيمن قرأها بالفتح ... والبناء على السكون هو القياس. والعدول عنه إلى الحركة لأجل ثلاثة أسباب: الهرب من التقاء الساكنين في نحو هؤلاء، ولئلا يبتدأ بساكن لفظاً أو حكماً كالكافين التي بمعنى مثل والتي هي ضمير. ولعروض البناء وذلك في نحو يا حكم، ولا رجل في الدار، ومن قبل، ومن بعد، وخمسة عشر، وسكون البناء يسمى وقفاً، وحركاته ضمّاً وفتحاً وكسراً.⁽⁵⁾

الدمصادر والمراجع

- 1- أسرار العربية، أبو البركات الأنباري، تح: فخر صالح قدارة، دار الجيل، بيروت، ط1، 1415هـ، 1995م.
- 2- الأشباه والنظائر النحوية، جلال الدين السيوطي، تح: د. عبد الإله النبهان وزملائه، مطبوعات مجمع اللغة العربية بدمشق.
- 3- الأصول في النحو، أبو بكر بن السراج، تح: عبد الحسين الفتلي، مؤسسة الرسالة، ط4، 1420هـ، 1999م.
- 4- الإعراب في جدل الإعراب ولمع الأدلة في أصول النحو، أبو البركات الأنباري، تح: سعيد الأفغاني، مطبعة الجامعة السورية، 1377هـ، 1957م.
- 5- الاقتراح في أصول النحو وجدله مع كتاب الإصباح في شرح الاقتراح، د. محمود فجال، دار القلم، دمشق، ط1، 1409هـ، 1989م.
- 6- الإنصاف في مسائل الخلاف، أبو البركات الأنباري، تح: د. جودة مبروك محمد مبروك، مكتبة الخانجي، القاهرة، ط1، 2002م.
- 7- الإنصاف في مسائل الخلاف، أبو البركات الأنباري، ومعه الانتصاف من الإنصاف للشيخ محيي الدين عبد الحميد، نسخة مصورة في المطبوعات الجامعية بجامعة البعث.

(1) المفصل: 137.

(2) ينظر: الخصائص (باب في حكم المعلول بعلتين) 1:174، لمع الأدلة (الفصل التاسع عشر في جواز تعليل الحكم بعلتين فصاعداً) 117، الاقتراح: 255.

(3) ﴿يَوْمَ الْمُجْرِمِ لَوْ يَفْتَدِي مِنْ عَذَابٍ يَوْمَئِذٍ بِبَنِيهِ﴾ المعارج: 11. وقد مرّ تخريجها.

(4) المرسلات: 35. وقد مرّ تخريجها.

(5) المفصل: 125، 126.

- 8- التذييل والتكميل في شرح التسهيل، أبو حيان الأندلسي، تح: د. حسن هندراوي، دار القلم دمشق، ودار كنوز إشبيلية السعودية، ط1، صدر الجزء الأول منه 1418هـ، 1998م. وبعده صدرت بقية الأجزاء.
- 9- التصريح على التوضيح، الشيخ خالد الأزهرى، تح: محمد باسل عيون السود، دار الكتب العلمية، بيروت، ط1، 1421هـ، 2000م.
- 10- ثمار الصناعة في علم العربية، أبو الحسين الجليس الدينوري، تح: د. حنا جميل حداد، منشورات وزارة الثقافة الأردنية، عمان، ط1، 1994م.
- 11- ثمار الصناعة في علم العربية، أبو الحسين الجليس الدينوري، تح: محمد بن خالد الفاضل، طباعة جامعة الإمام محمد بن سعود، 1411هـ، 1990م.
- 12- خزانة الأدب ولبّ لباب لسان العرب، عبد القادر بن عمر البغدادي، تح: عبد السلام هارون، مكتبة الخانجي، القاهرة.
- 13- الخصائص، أبو الفتح عثمان بن جني، تح: محمد علي النجار، دار الهدى، بيروت.
- 14- شرح التسهيل، جمال الدين بن مالك، تح: د. عبد الرحمن السيد ود. محمد بدوي المختون، دار هجر، ط1، 1410هـ، 1990م.
- 15- شرح المفصل، ابن يعيش الحلبي، إدارة الطباعة المنبرية، مصر.
- 16- العلل في النحو، أبو الحسن الورّاق، تح: مها مازن المبارك، دار الفكر، بيروت ودمشق، ط2، 1426م، 2005م.
- 17- فيض نشر الانشراح من روض طيّ الاقتراح، لأبي الطيب الفاسي، تح: د. محمود فجال، دار البحوث للدراسات الإسلامية وإحياء التراث، دبي، ط1، 1421هـ، 200م.
- 18- كتاب سيبويه، تح: عبد السلام هارون، دار الجيل، بيروت، ط1.
- 19- اللباب في علل البناء والإعراب، تح: غازي مختار طليمات ود. عبد الإله النبهان، دار الفكر بيروت ودمشق، ط2، 1422هـ، 2001م.
- 20- المزهري في علوم اللغة وأنواعها، جلال الدين السيوطي، تح: محمد أحمد جاد المولى وشريكاه، دار الجيل، بيروت.
- 21- المفصل في صنعة الإعراب، جار الله الزمخشري، دار الجيل، ط قديمة مصورة معها المفصل في شرح أبيات المفصل لبدر الدين النعساني الحلبي.
- 22- المقتضب، أبو العباس المبرد، تح: محمد عبد الخالق عضيمة، لجنة إحياء التراث الإسلامي، القاهرة، 1415هـ، 1994م.
- 23- المنصف شرح كتاب التصريف، ابن جني، تح: إبراهيم مصطفى وعبد الله أمين، وزارة المعارف، القاهرة، ط1، 1373هـ، 1954م.