

ISSN: 2651-5180

NİĞDE ÖMER HALİSDEMİR ÜNİVERSİTESİ  
TÜRK DÜNYASI ARAŞTIRMALARI UYGULAMA VE ARAŞTIRMA MERKEZİ

**TÜDAD**

ULUSLARARASI  
TÜRK DÜNYASI ARAŞTIRMALARI  
DERGİSİ

*"Dilde, fikirde, işte birlik!" İsmail Gaspralı*

Uluslararası Türk Dünyası Araştırmaları Sempozyumu Yayını

**TÜRK DÜNYASI**



**JTWS**

INTERNATIONAL JOURNAL OF  
TURKISH WORLD STUDIES

*"Unity in language, idea and action!" İsmail Gasprinskiy*

Publication of International Research Symposium on the Turkish World

CİLT/VOLUME:

2

SAYI/NUMBER:

4

YIL/YEAR:

2019

NİĞDE ÖMER HALİSDEMİR UNIVERSITY  
TURKISH WORLD STUDIES APPLICATION AND RESEARCH CENTER

ISSN: 2651-5180

NİĞDE ÖMER HALİSDEMİR ÜNİVERSİTESİ  
TÜRK DÜNYASI ARAŞTIRMALARI UYGULAMA VE ARAŞTIRMA MERKEZİ

# TÜDAD

ULUSLARARASI  
TÜRK DÜNYASI ARAŞTIRMALARI  
DERGİSİ

*"Dilde, fikirde, işte birlik!" İsmail Gaspralı*

Uluslararası Türk Dünyası Araştırmaları Sempozyumu Yayını

TÜRK DÜNYASI

# JTWS

INTERNATIONAL JOURNAL OF  
TURKISH WORLD STUDIES

*"Unity in language, idea and action!" İsmail Gasprinskiy*

Publication of International Research Symposium on the Turkish World

CİLT/VOLUME:

2

SAYI/NUMBER:

4

YIL/YEAR:

2019

NİĞDE ÖMER HALİSDEMİR UNIVERSITY  
TURKISH WORLD STUDIES APPLICATION AND RESEARCH CENTER

# ULUSLARARASI TÜRK DÜNYASI ARAŞTIRMALARI DERGİSİ

**Cilt: 2 - Sayı: 4 - Ekim 2019**

## **Sahibi**

Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi  
Türk Dünyası Araştırmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi adına  
Rektör  
Prof. Dr. Muhsin KAR

## **Editör Kurulu**

Prof. Dr. Hikmet Koraş  
Prof. Dr. Fatih Yücel  
Prof. Dr. Nevzat Topal  
Dr. Öğr. Üyesi Çiğdem Şahin  
Dr Öğr. Üyesi Bayram Polat

## **Teknik Editör Kurulu**

Dr. Öğr. Üyesi Adem Yeloğlu  
Dr. Öğr. Üyesi Seda Selim  
Dr. Öğr. Üyesi Turgay Düğen  
Dr. Özlem Güngör  
Perizat Yertayeva

## **Bilim ve Danışma Kurulu**

Prof. Dr. Abdürreşit Celil Karluk (Ankara Yıldırım Beyazıt Üni.)  
Prof. Dr. Adalet Tahirzade (Bakü Avrasya Üni.)  
Prof. Dr. Ahmet Buran (Fırat Üni.)  
Prof. Dr. Ahmet Taşağıl (Mimar Sinan Üni.)  
Prof. Dr. Aliya Masalimova (El Farabi Kazak Milli Üni.)  
Prof. Dr. Ayabek Bayniyazov (Ardahan Üni.)  
Prof. Dr. Baltabay Abdigaziuli (Abay Kazak Milli Pedagoji Üni.)  
Prof. Dr. Bekir Çınar (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Prof. Dr. Bibigül ilyasovna (Kazak Kızlar Pedagoji Üni.)  
Prof. Dr. Birol Akgün (Ankara Yıldırım Beyazıt Üni.)  
Prof. Dr. Chong-Jin Oh (Hankuk Üni.)  
Prof. Dr. Elena Oganova (Moskova Devlet Üni.)  
Prof. Dr. Elman Nesirov (Bakü Devlet Üni.)  
Prof. Dr. Ercan Alkaya (Fırat Üni.)  
Prof. Dr. Faruk Çolak (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Prof. Dr. Fatma Açık (Gazi Üni.)  
Prof. Dr. Feyzan Vural (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Prof. Dr. Gaffar Mehdiyev Çakmaklı (Erciyes Üni.)  
Prof. Dr. Gülbanu Kosımova (Abay Kazak Milli Pedagoji Üni.)  
Prof. Dr. Gülbanu Kosımova (Abay Milli Pedagoji Üni.)  
Prof. Dr. Gülzar İhrahimova (Bakü Avrasya Üni.)  
Prof. Dr. Gürer Gülsevin (Ege Üni.)  
Prof. Dr. Halit Çal (Gazi Üni.)  
Prof. Dr. Haluk Alkan (İstanbul Üni.)

# ULUSLARARASI TÜRK DÜNYASI ARAŞTIRMALARI DERGİSİ

Cilt: 2 - Sayı: 4 - Ekim 2019

- Prof. Dr. Hatice İcel (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Prof. Dr. Hayati Beşirli (Kırgızistan Türkiye Manas Üni.)  
Prof. Dr. İhrahim Maraş (Ankara Üni.)  
Prof. Dr. İlyas Gökhan (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Prof. Dr. İrfan Morina (Priştine Üni.)  
Prof. Dr. İyına M. Dıyga (A. Knmskı Şarkiyat Araştırma Enstitüsü, UMİA)  
Prof. Dr. İsmail Doğan (Muğla Sıtkı Koçman Üni.)  
Prof. Dr. Jarkınbike Süleymenova (Kazak Devlet Kızlar Pedagoji Üni.)  
Prof. Dr. Kalamkas Kalıbaeva (Kazak Devlet Kızlar Pedagoji Üni.)  
Prof. Dr. Kaijobbay Sathojaulı (L. V. Gumilev Avrasya Milli Üni.)  
Prof. Dr. Kemal Özcan (Necmettin Erbakan Üni.)  
Prof. Dr. Kerim Türkmen (Erciyes Üni.)  
Prof. Dr. Kutluk Kağan Sümer (İstanbul Üni.)  
Prof. Dr. M. Bülent Uludağ (İzmir Kâtip Çelebi Üni.)  
Prof. Dr. Mambet Koygeldiyev (Abay Milli Pedagog Üni.)  
Prof. Dr. Mayıl Asgerov (Azerbaycan Milli İlimler Akademisi)  
Prof. Dr. Mehmet Koygeldiyev (Abay Kazak Milli Pedagog Üni.)  
Prof. Dr. Mehmet Şahin (Polis Akademisi)  
Prof. Dr. Mevlüt Gültekin (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Prof. Dr. Muhabbet Qurbonova (Alişir Nevaiy Üni.)  
Prof. Dr. Murat Çemrek (Necmettin Erbakan Üni.)  
Prof. Dr. Mustafa Talas (Niğde Ömer Hahsdemir Üni.)  
Prof. Dr. Nadirhan Hasan (Karabük Üni.)  
Prof. Dr. Nazım Hikmet Polat (Hacı Bektaş Veli Üni.)  
Prof. Dr. Nergis Biray (Pamukkale Üni.)  
Prof. Dr. Nevzat Şimşek (Dokuz Eylül Üni.)  
Prof. Dr. Sami Kılıç (Fırat Üni.)  
Prof. Dr. Selçuk Duman (Giresun Üni.)  
Prof. Dr. Şenol Kantarcı (Akdeniz Üni.)  
Prof. Dr. Şerif Ali Bozkaplan (Doğuz Eylül Üni.)  
Prof. Dr. Talip Yıldırım (Uşak Üni.)  
Prof. Dr. Tsendin Batmlık (Moğolistan Devlet Üni.)  
Prof. Dr. Turgut Tok (Pamukkale Üni.)  
Prof. Dr. Yıldırım Özbek (Akdeniz Üni.)  
Prof. Dr. Zeki Gürel (Ege Üni.)  
Prof. Dr. Ziya Avşar (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Doç. Dr. Adem Öger (Nevşehir Hacıbektaş Üni.)  
Doç. Dr. Akartürk Karahan (Ankara Yıldırım Beyazıt Üni.)  
Doç. DR. Altınay Timbolova (Kazak Devlet Kızlar Pedagoji Üni.)  
Doç. Dr. Asiman Guliyev (Azerbaycan Devlet İ̇isat Üni.)  
Doç. Dr. Atila Döl (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Doç. Dr. Bülent Kara (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Doç. Dr. Efkan Uzun (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Doç. Dr. Elvan Yalçınkaya (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Doç. Dr. Enver Kapağan (Karabük Üni.)  
Doç. Dr. Gulmira Abdrasilova (Kazak Devlet Kızlar Pedagoji Üni.)  
Doç. Dr. İhrahim Kaplan (Çukurova Üni.)

# ULUSLARARASI TÜRK DÜNYASI ARAŞTIRMALARI DERGİSİ

Cilt: 2 - Sayı: 4 - Ekim 2019

- Doç. Dr. İdris Nebi Uysal (Karamanoğlu Mehmetbey Üni.)  
Doç. Dr. Kuanyshbek Kenzhalin (L. Gumilev Avrasya Milli Üni.)  
Doç. Dr. Liubovi Chimpoesh (Moldova İlimler Akademisi)  
Doç. Dr. Mahmut Sarıkaya (Ahi Evran Üni.)  
Doç. Dr. Marija Dhindjic (Sırbistan İlimler ve Sanat Akademisi)  
Doç. Dr. Mehmet Ekiz (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Doç. Dr. Mehmet Kaya (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Doç. Dr. Murteza Hasanoglu (Azerbaycan Cumhuriyeti Devlet İdarecilik Akademisi)  
Doç. Dr. Onur Köksal (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Doç. Dr. Recep Özkan (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Doç. Dr. Rinat Usmanov (Başkurt devlet Üni.)  
Doç. Dr. Sercan Demirgüneş (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Doç. Dr. Serhat Erkmen (Jandarma ve Sahit Güvenlik Akademisi)  
Doç. Dr. Serkan Ercan Bağçeci (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Doç. Dr. Serkan İbiş (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Doç. Dr. Serkan Taflıoğlu (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Doç. Dr. Türkan Bayer Altın (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Doç. Dr. Vakur Sümer (Hoca Ahmet Yesevi Türk-Kazak Üni.)  
Doç. Dr. Yalçın Sarıkaya (Giresun Üni.)  
Doç. Dr. Yktiyar Paltöre (El Farabi Milli Üni.)  
Doç. Dr. Zubaida Shadkam (El Farabi Milli Üni.)  
Doç. Jemila Otarbekova (Kazak Devlet Kızlar Pedagoji Üni.)  
Dr. Öğr. Üyesi Ahmet Büyükakkaş (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Dr. Öğr. Üyesi Atilla Jorma (Ardahan Üni.)  
Dr. Öğr. Üyesi Bağdagül Musa (Ürdün Üni.)  
Dr. Öğr. Üyesi Elsev Brina Lopar (Ukshin Hoti Prizren Üni.)  
Dr. Öğr. Üyesi Emin Salihi (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Dr. Öğr. Üyesi Fatma Ertürk (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Dr. Öğr. Üyesi Galiullin Radik (Naberezhnye Chelny Devlet Pedagoji Üni.)  
Dr. Öğr. Üyesi Hakan Yalap (Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üni.)  
Dr. Öğr. Üyesi Haktan Birsal (İzmir Kâtip çelebi Üni.)  
Dr. Öğr. Üyesi Hünkar Güler (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Dr. Öğr. Üyesi Lokman Zor (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Dr. Öğr. Üyesi Neşe Harbalioğlu (Nevşehir Hacıbektaş Üni.)  
Dr. Öğr. Üyesi Nuran Malta-Muhaxheri (Priştine Üni.)  
Dr. Öğr. Üyesi Ramis Karabulut (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Dr. Öğr. Üyesi Reyila Kaşgarlı (İstanbui Üni.)  
Dr. Öğr. Üyesi Suk Kyeong Kang (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)  
Dr. Öğr. Üyesi Yakup Ömeroğlu (Gazi Üniversitesi)  
Dr. Ablet Semet (Göttingen Georg-August Üni.)  
Dr. Sayavuş Qasimov (Bakü Avrasya Üni.)  
Dr. Seyfeddin Altaylı (Bakü Avrasya Üniversitesi)

## Haberleşme Adresi

Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi 3. Kat, Merkez Kampüsü 51246

Niğde

Tel: +903882252150 Faks: +903882252150

**DÜNYA EDEBİYATINDA DESTANLAŞMIŞ İKİ KAHRAMAN:  
KÖROĞLU VE ZORRO**

Murat ATAR\*

**Özet**

Bu çalışma, Türk halk edebiyatı ürünlerinden olan Köroğlu destanı ile İspanyol edebiyatının kahramanlık efsanelerinden olan Zorro efsanesi arasındaki ortak unsurların tespiti ve tahliline yönelik bir çalışmadır.

Eserler arasında karşılaştırma yapılırken, olay örgüsü ve figüratif yapılar temel alınmıştır. Eserlerin olay örgüsü içinde birçok benzerlikler bulunduğu tespit edilmiştir. Fakat amacımız her iki eserin birbirinden etkilendiğini ortaya koymak değildir. Gayemiz benzerlikleri ortaya koyarak dünyanın iki farklı noktasında farklı iki halkın, farklı iki adaletsiz yönetici tarafından sömürülmesi ve bu sömürünün Köroğlu ve Zorro gibi iki farklı halk kahramanının doğmasına vesile olduğunu açıklamaya çalışmaktır.

**Anahtar Kelimeler:** Köroğlu, Zorro, Karşılaştırma, Benzerlik.

**TWO LEGENDARY HERO IN THE WORLD LITERATURE: KOROĞLU AND ZORRO**

**Abstract**

This paper aims at determining and analyzing the common elements between Köroğlu legend, one of the Works of Turkish folk literature and Zorro legend, one of the heroism legends of Hispanic literature.

Plot and figurative structures are taken into consideration when comparing the Works. A lot of similarities were found between the plots of two works but the aim was not to prove that the two legends were affected from each other. the aim is to show and Express the exploitation of two different communities by two different unjust rulers and how this exploitation caused the births of two folk heroes like Köroğlu and Zorro.

**Key Words:** Köroğlu, Zorro, Comparing, Similarities.

**GİRİŞ**

Türk halk edebiyatının önemli bir bölümünü kapsayan sözlü ürünler içerisinde destanlar da yer almaktadır. Halk edebiyatının ürünleri olan masallar, efsaneler, halk hikâyeleri gibi destanlar da milletin temel özelliklerini, tarihi olaylarını, gelenek-göreneklerini, kısacası halkın kültüründen ve yaşamından izler taşıyan halk anlatılarından biridir.

Destanlar, kültürümüzün temel dinamiklerini barındırır. Bu özelliğiyle tıpkı bir binanın sütunları, kolonları gibidir. Bu kolonların, diğer bir ifadeyle destanların içerisinde milli duygu, vatan sevgisi gibi temel unsurların yerleşmesini sağlayan kahramanlık faktörü vardır. Destanlarda bu sağlamaştırıcı unsur, destan kahramanı olarak karşımıza çıkar.

Bir milletin başından geçen bir felaketin yansımalarını destanlarda bulabiliriz. Destanların konusu bazen açlık, doğal afet, savaş gibi konular olurken bazen de halkını

\* Gazi Üniversitesi Çağdaş Türk Lehçeleri ve Edebiyatları Ana Bilim Dalı Doktora Öğrencisi, atarmurat80@gmail.com

sömüren, onları aşırı vergilere tabi tutan, köle gibi kullanan zalim ve acımasız yöneticilere karşı başkaldıran kahramanlar olabilmektedir (Banarlı, 2001).

Türk ve dünya destanlarının ortak konularının başında kahramanlık unsuru gelmektedir. Ezilen halkın yanında yer alıp onlar için savaşma, mücadele etme azmi, bu mücadeleyi veren kişiyi; yıllar, yüzyıllar geçtikçe destan kahramanı haline getirmekte ve destan kahramanının mücadelesini de destan haline sokmaktadır. Nitekim Türk halk edebiyatının ürünlerinden Alp Er Tonga, Oğuz Kağan, Köroğlu ile İspanyol edebiyatının Zorro destanı buna örnek teşkil etmektedir.

Zorro, 19. asırda İspanyol sömürgesi durumunda olan Kaliforniya’da yaşamış bir destan kahramanıdır. Zorro, İspanyol valinin zorbalığına karşı halkın yanında yer alır. Atıyla kılıcıyla ve zekâsıyla valiyi dize getirmeyi başarır.

Doğu ve batı varyantlarına sahip Köroğlu destanının Anadolu’da 14. yüzyılda yayıldığı sanılmaktadır (Kaya, 1997). Köroğlu lakabıyla anılan kahraman, Bolu Beyi’ne karşı başkaldırır, zayıf halkın hamisi olur.

Köroğlu’nun 14. yüzyıl ve Zorro’nun 19. yüzyılda oluştuğu göz önünde bulundurulursa her iki destan arasında yaklaşık beş yüzyıl zaman farkı vardır.

Bu bilgilerden sonra çalışmamıza konu olan Köroğlu destanı ile Zorro efsanesinin olay örgüsünü vererek karşılaştırmaya yoluna gideceğiz.

Köroğlu’nun vaka örgüsü kısaca şu şekildedir: *Köroğlu destanı, destan kahramanı olan Ruşen Ali ile babası Koca Yusuf’un Bolu Beyi ile olan mücadelelerini anlatır. Köroğlu destanının kahramanı 14. ve 15. yüzyıllarda yaşadığı varsayılan Ruşen Ali’dir.*

*Bolu Beyi, güvendiği ve sevdiği seyislerinden Ruşen Ali’nin babası olan Koca Yusuf’a: “Çok hünerli ve değerli bir at bul.” emrini verir. Seyis Yusuf, çok uzun süre Bolu Beyi’nin isteğine göre bir at arar. Büyüdüğünde istenen niteliklere sahip olacağına inandığı küçük bir tay bulur ve tayı satın alır. Bolu Beyi, bu zayıf tayı görünce çok kızar ve Seyis Yusuf’un gözlerine mil çekilmesini emreder. Seyis Koca Yusuf’un gözleri kör olur. Ruşen Ali, Bolu Beyi’nin kız kardeşi Hüsnü Bala aracılığıyla zayıf kır tayı ele geçirir ve köyüne döner. Bu arada Ruşen Ali ile Hüsnü Bala’nın gönülleri birbirine kayar. Koca Yusuf, oğlu Ruşen Ali’ye talimat verir ve tayı birlikte büyütürler.*

*Babası kör olduğu için Köroğlu takma adıyla anılan Ruşen Ali, babasının talimatlarına göre tayı yetiştirir. Tay, mükemmel bir at haline gelir ve Kırat adı verilir. Kırat da destan kahramanı Köroğlu kadar ünlenir.*

*Köroğlu Çamlıbel’e yerleşir, çevresine yiğitler toplar. Adaletsizliği, acımasızlığı ve halkına zulmetmekle ün salmış bir devlet idarecisinden yani Bolu Beyi’nden hesap sorar. Böylece hem halkının hem de babasının intikamını alır.*

*Köroğlu, hayatını fakirlere ve çaresizlere yardım ederek, zenginden alıp yoksula vererek geçirir. Halk inancına göre silah icat edilince mertlik bozuldu diyerek kırklara karışmıştı.*(Apltekin-İçel, 2011: 91). Köroğlu’nun Batı varyantlarındaki vaka örgüsü bu şekilde özetlenebilir.

Zorro’nun vaka örgüsü çalışmasında iki kaynak temel alınmıştır. Birincisi *Isabel Alende* tarafından kaleme alınan, *Mehmet H. Doğan* tarafından çevrilen, 2005 yılında *Can Yayınları* tarafından basılan *Zorro Efsanesinin Başlangıcı* romanıdır. İkincisi ise başrollerini Antonio Banderas, Anthony Hopkins ve Catherina Zote Jones’in paylaştığı; yönetmenliğini Martin Campbell’in yaptığı, 1998 yılında yayınlanan *Maskeli Zorro (The Mask of Zorro)* filmi çalışmamıza kaynak olarak aldık.

Zorro, 1800’lü yıllarda İspanyol sömürgesi durumundaki Kalifornia’da yaşamış efsanevi bir halk kahramanıdır (Doğan, 2015). Zorro, İspanyol hükümetinin Kalifornia

valisi Don Rafael'in zorbalığına karşı; atıyla, kılıcıyla, maskesi ve siyah pelerini ile yerli halkın yanında yer alır.

*Zorro efsanesinin kahramanı olan Diago de la Vega'nun babası yüzbaşı Alejandro de la Vega İspanyol soylusudur. Annesi ise Kalifornia'nın yerli halkı olan Kızılderili soyundandır. Diago, kendi çiftliklerinde çalışan ve Kızılderili olan Ana'nın çocuğu Bernardo ile birlikte büyür. Bernardo, Diago'nun hem kardeşi hem can yoldaşı hem de sırdaşı durumundadır. Diago on beş yaşında eğitim için İspanya'ya gider. Beş sene İspanya'da kalır. Bu süre zarfında Bernardo, Diago'nun yanından hiç ayrılmaz.*

*Diago, İspanya'da bulunduğu süre içinde La Justicia gizli örgütünün üyesi olan Manuel Escalante'den kılıç dersleri alarak tam bir kahraman haline gelir.*

*Uzun bir aradan sonra Kalifornia'daki baba çiftliğine dönen Diago'yu iyi şeyler beklemez. Çiftlikleri yağmalanmış, babası hapsedilmiştir. Tüm bunları yapan Kalifornia Valisi Don Rafael'den başkası değildir. Vali Rafael, yerli halkı inci işçiliğinde bir köle gibi kullanır. İspanyol hükümetinden gizli çıkardığı incileri saklayıp çalarak servetine servet katarken, yerli halk açlıktan ve yoksulluktan kırılmaktadır. Bu durumu gören Zorro, atı Kasırğa ile parlak zekâsı ve can dostu Bernardo'nun fikirleri sayesinde incileri ele geçirir. En değerli incileri yerli ve yoksul halkın koruyucusu olan Peder Memdoza'ya teslim eder.*

*Babasını da hapsediği yerden kurtaran Zorro, kıvrak zekasını bir kez daha kullanarak Vali Don Rafael'in İspanyol hükümetinden gizli inci çıkardığını söylemek tehdidi ile (Bunu Vali Don Rafael'in kendi imzası ve mührü ile belgelemiştir.) İspanya'ya gönderir. Böylece Zorro, hem halkının hem de ailesinin intikamını almış olur.*

Türk edebiyatının destanlarından olan Köroğlu destanı ile İspanyol edebiyatının kahramanlık efsanelerinden olan Zorro efsanesinin olay örgüsü bu şekildedir. Bu olay örgüsü içerisinde iki destan arasındaki ortak ve farklı unsurların tespitine ve tahliline yönelik karşılaştırmayı ortaya koymaya çalışacağız. Bu karşılaştırma unsurları ise şunlardır:

### KARŞILAŞTIRMA UNSURLARI

KÖROĞLU DESTANI	ZORRO EFSANESİ
1. Kahraman: Ruşen Ali	1. Kahraman: Diago
2. Yardımcı: Koca Yusuf	2. Yardımcı: Bernardo
3. Düşman: Bolu Beyi	3. Düşman: Kalifornia Valisi
4. Takma Ad: Köroğlu	4. Takma Ad: Zorro
5. Durum: Halkın sömürülmesi	5. Durum: Köle gibi çalıştırılan ve sömürülen yerlilerin (Kızılderili) durumu
6. Köroğlu'nun Atı: Kırat	6. Zorro'nun Atı: Kasırğa
7. Sembol: Köroğlu'nun Türküsü	7. Sembol: Zorro'nun şarkısı
8. Silahın icat edilmesi	8. Silahın icat edilmesi
9. Sevgili: Bolu Beyi'nin Kız Kardeşi Hüsn'ü Bâlâ	9. Sevgili: California Valisi'nin üvey kızı Catherine Zote Jones

#### 1. Kahraman: Ruşen Ali ile Diago'nun Karşılaştırılması

Ruşen Ali, Bolu Beyi'nin sevisliğini yapan Koca Yusuf'un oğludur. Genç ve yakışıklı bir delikanlıdır. Tayları büyütmede babasına yardımcı olmaktadır. Diago ise



İspanyol soylusu olan babası Alejandro de la Vega'ya, Kalifornia'daki çiftlik işlerinde ve ticarete yardım eder.

İki kahramanda halkla iç içe olan işlerle uğraşmaktadır. Ruşen Ali, köy hayatı sürerken Diago ise yerli halkın içerisinde Kızılderililerle birlikte soylu bir çiftlik hayatı yaşar. Bu durum ikisine de halklarını yakından tanıma imkânı sağlamaktadır. Ruşen Ali halkın içinde yetişmiş sıradan biriyken, Diago hem baba hem de anne tarafından asil bir aileye mensuptur. İster yoksul olsun ister asil ve zengin her iki kesimden de halk kahraman çıkacağı bu karşılaştırmada görülmektedir.

## **2. Yardımcı: Koca Yusuf ile Bernardo'nun Karşılaştırılması**

Ruşen Ali'yi, Köroğlu gibi bir destanın kahramanı haline getiren babası Koca Yusuf'tur. O, bilgi ve tecrübelerini oğluna aktarır. Kırat da Koca Yusuf'un talimatlarına göre yetiştirilir. Ruşen Ali'nin yiğit, akıllı bir savaşçı olmasında babasının payı vardır.

Maskeli Zorro filminde gerçek Zorro, Bernardo'dur. Kimliği ifşa olur. Kalifornia valisi Don Rafael'in adaletsizliğine uğrar ve yıllarca hapisanede mahkûm hayatı yaşar. Bir yolunu bulur, firar eder. Halkın sömürülmesini durdurmak için haydut olan bir kişiyi kullanır. Bu kişiye, kılıç kullanmayı ve görgü kurallarını öğretir ve bu kişiden yeniden tam bir Zorro yaratır.

Bernardo, Zorro Efsanesinin Başlangıcı adlı romanda Zorro'nun en yakın arkadaşı ve dostudur. Bazen telepati yoluyla haberleşirler. Zorro'nun kararlarında arkadaşı Bernardo'nun etkisi vardır. Zorro'nun hem film hem de roman versiyonunda Bernardo, Zorro'ya yardımcı olan, akıl veren bir karakter olarak karşımıza çıkmaktadır.

Köroğlu ve Zorro'nun, kahraman karakterine bürünmesinde yanlarında yer alan öğretici, yol gösterici kişilerin önemli rolü olmaktadır. Bu öğretici kişiler Köroğlu'nda Koca Yusuf olurken, Zorro'da Bernardo olmaktadır.

## **3. Düşman: Bolu Beyi ile Kalifornia Valisi'nin Karşılaştırılması**

Köroğlu'nun Batı varyantlarında Bolu Beyi, Osmanlı devletine ait Bolu şehrinin yöneticisidir. Merkezden uzak kalınan her yerde olduğu gibi Bolu Beyi de tabi olduğu devletten habersiz gizli işler yapmaktadır. O, halkına zulmeden, sömüren, aşırı vergilere tabi tutan bir yönetici olarak karşımıza çıkmaktadır. Köroğlu destanında, seyisi olan Koca Yusuf'un haksız yere gözlerine mil çektirerek kör eder. Bolu Beyi, bu haksız davranışından, Seyis Koca Yusuf'un oğlu Ruşen Ali'den bir Köroğlu ve beğenmediği zayıf, cılız taydan baş edemeyeceği bir küheylan olan Kırat'ı yaratır.

Bolu Beyi'nin adaletsiz yönetimi, Köroğlu ve eşi benzeri olmayan Kırat'ı sayesinde, son bulur.

Don Rafael, İspanya devletinin sömürge vilayeti olan Kalifornia'nın valisidir. Don Rafael, merkezden uzak bir şehrin valisi olmanın avantajını kendi lehine çevirmeyi başarır. Rahat hareketlerle yerli halkı (Kızılderilileri) kendi çıkarları doğrultusunda sömürür. O, yerli halkı inci ve altın işçiliğinde bir köle gibi çalıştırır.

Çıkardığı inci veya altınlarla İspanyol hükümetinden habersiz servetine servet katan, yerli halkı köle durumuna getiren Vali Don Rafael'in karşısına Zorro çıkar. Zorro, atı Kasırğa ve can yoldaşı Bernardo ile Vali Don Rafael'i dize getirir ve bir yolunu bularak İspanya'ya gönderir.

Her iki eserde, merkezden uzak kalan yöneticilerin kendi başına buyruk hareketleri, merkezin haberi olmadan halka zulüm etmeleri dikkati çeken unsurlardır. Bu iki adaletsiz uygulama, halkın içinden gelen iki kahramanın ortaya çıkmasına vesile olmuştur.

#### 4. Takma Ad: Köroğlu ve Zorro

Köroğlu'nun gerçek adı Ruşen Ali'dir. Babasının gözlerine Bolu Beyi tarafından mil çekilmiş ve babası kör olmuştur. Bu duruma dayanamayan Ruşen Ali, isyan ederek Bolu Beyi'ne başkaldırır. Bundan dolayı da kendisine körün oğlu anlamındaki Köroğlu lakabı verilir.

Zorro İspanyolcada tilki anlamına gelmektedir. Zorro'nun gerçek adı Diago de la Vega'dır. İspanyol soylusu Alejandro de la Vega'nın oğludur. Diago'nun annesi Kızılderili soyundadır. Diago'nun anneannesi Beyaz Baykuş lakaplı bir Kızılderili lideridir. Beyaz Baykuş, Diago'yu bir sınava tabi tutar. Diago sınav esnasında zor duruma düşer. Bu zor durumda Diago'ya bir tilki yardım eder. Bu durumu anneannesi Beyaz Baykuş'a anlatan Diago şöyle bir cevap alır:

*Tilki kurtardı seni. Bu zorro senin totem hayvanın, tinsel kılavuzun. Onun ustalığı, becerikliliği ve zekâsını elde etmelisin. Tilki gibi sen de karanlıkta görülmeyeni keşfedecek, gündüz gizlenip, gece hareket edeceksin* (Doğan, 2015: 96).

Zorro lakabını alan Diago, tıpkı kendini tilki gibi gizlemek için siyah bir maske ve pelerin kullanır. Tilki gibi hemen hemen bütün faaliyetlerini geceleyin yürütür.

Köroğlu, kılıcını çok usta bir şekilde kullanır. Bu durum aynı şekilde Zorro'da da görünmektedir. Öyle ki Zorro düşmanların yüzlerine, boyunlarına Z harfi çizerek kılıç kullanmaktaki ustalığını göstermektedir.

Siyah maske, pelerin ve Z işareti Zorro'yu Köroğlu'ndan farklı kılan unsurlardır.

#### 5. Durum: Yerli Halkın Sömürülmesi

Köroğlu destanında halkını sömüren Bolu Beyi, emri altındaki kişilere de işkenceler yapmaktadır. Bolu Beyi'nin bu işkenceleri halkın içinden gelen bir yiğidi, Köroğlu lakabıyla halk kahramanı haline getirmiştir.

Zorro'da, İspanya Hükümeti Kalifornia'yı sömürge haline getirmiş bir devlettir. Vali Don Rafiel de İspanyol hükümetinden habersiz yerli halkı sömürmektedir. Kalifornia halkı üzerinde sömürü üstüne sömürü vardır. Yerli halk olan Kızılderililer, hem devletin hem de bu devletin valisinin sömürüsü altında yaşam mücadelesi vermektedir. Halkın bu yaşam mücadelesi Zorro gibi efsanevi bir halk kahramanın doğmasına vesile olmuştur.

Merkezden uzak kalan yerleşim yerlerinde halkın durumu onları idare eden, yönetmekle görevlendirilen yöneticilerin insafına ve vicdanına kalmıştır. Gerek Köroğlu'nda gerekse Zorro'da, halkı idare etmekle görevlendirilen yöneticilerin halkı sömürdüğünü görmekteyiz.

#### 6. Köroğlu'nun Atı Kırat / Zorro'nun Atı Kasırğa

Destan ve efsaneler gibi halk anlatılarında kahramanın işi kolaylaştıran yardımcı unsurlar vardır. Bu yardımcı unsurlardan biri de atlardır. Gerek Köroğlu'nun Kıratı gerekse Zorro'nun Kasırğası kahramanlarıyla bütünleşmiş konumdadır.

Köroğlu gibi bir destanın var olmasını sağlayan temel unsurların başında Kırat gelmektedir. Kırat'ı zayıf bir tayken beğenmeyen, seyisinin de gözlerinin mil çektirerek kör eden Bolu Beyi, sonunu hazırlayacak durumu kendi elleriyle hazırlar. Onun beğenmediği taydan bir küheylan olan Kırat yaratılmıştır. Kırat'ın ismi Köroğlu kadar ünlenir. İkisi birlikte Bolu Beyi'nin adaletsizliğini ortadan kaldırır.

Zorro'nun atı kasırğa öksüz bir tayken Bernardo tarafından bulunur. O, taya rüzgâr gibi koşması için Kasırğa adını verir. Kasırğa büyüdüğünde Zorro'ya layık bir at haline gelir. Zorro Kasırğa ile ıslıkla iletişim kurarak anlaşır.

## 7. Sembol: Köroğlu'nun Türküsü ile Zorro'nun Şarkısı

Zorro, adalet aramak, açları doyurmak, çıplakları giydirmek, dulları ve yetimleri korumak, masum kanı dökmek için yemin etmiştir; Zorro'nun bu yemini halktan biri tarafından şarkı haline getirilmiştir:

*Adaleti savunmak,  
Kötüleri cezalandırmak için,  
Aylı gecelerde ata binen,  
Bir cesur atlıya ait bir şeydi bu,  
Kılıcıyla havaya Z işaretini çizdi (Doğan, 2015: 412).*

Zorro'nun haklı mücadelesini dile getiren bu sözler Köroğlu'nda da karşılığını bulmaktadır:

*Ben bir Köroğlu'yum dağda gezerim,  
Esen rüzgârlardan hile sezerim,  
Demir topuz ile başın ezerim,  
Köroğlu diyene ahım var benim.*

*Benden selam olsun Bolu Beyi'ne,  
Çıkıp şu dağlara yaslanmalıdır.  
At kişnemesinden kalkan sesinden  
Dağlar seda verip seslenmelidir.*

*Düşman geldi sıra sıra dizildi,  
Alnıma kara yazı yazıldı,  
Tüfek icat oldu mertlik bozuldu,  
Ala bıçak üstünde şanı var benim.*

Gerek Köroğlu'nun türküsü gerekse Zorro'nun şarkısı kahramanların mücadelesinin halk tarafından benimsendiğinin bir göstergesidir.

## 8. Silahın İcat Edilmesi

Silahın icat edilmesi durumu Köroğlu'nun türküsünde karşılığını bulmaktadır. Köroğlu modern silahları mertliğe aykırı bulmaktadır. Nitekim halk inancına göre Köroğlu silah icat edilince mertlik bozuldu demiş, kırklara karışmıştır.

Aynı şekilde Zorro da silahın icat edilmesinin olumsuz taraflarını şu sözlerle dile getirir: *Tabancalardan söz etmedim, çünkü Diago çok erken bir vakitte onları bir kenara attı. Ateşli silahların tam hedefi tutturamadığını, hem de cesur bir insana yakışmadığını iddia ediyor. Bir kavgada gereksindiği tek şey olan kılıcı, bir gelini sever gibi seviyor.* (Doğan, 2015: 437-438)

Hem Köroğlu, hem Zorro ateşli silahları mertliğe, yiğitliğe aykırı bularak kullanma taraftarı olmamışlardır.

## 9. Sevgili

Köroğlu destanında kahramanın sevgilisi olarak Bolu Beyi'nin kız kardeşi Hüsni Bâlâ Hatun'u görmekteyiz. Hüsni Bâlâ, Bolu Beyi'nin beğenmediği tayın kaçırılmasında Köroğlu'na yardım eder. Bu yardım esnasında Köroğlu ve Hüsni Bâlâ

birbirlerini severler. Koroğlu hem Bolu Beyi ile mücadele edecek hem de Bolu Beyi'nin kız kardeşiyle evlenecektir.

Zorro, İspanya'da eğitim aldığı sırada babasının arkadaşının kızı Juliana'ya âşık olur, fakat bu aşkı bir türlü ifadelere dökemez. Juliana'dan karşılık bulamaz. Sevdiği kadını korsan Lafitte'ye kaptırır. Zorro bir Çingene olan dul Amalia ile ilişki yaşar.

Isabel Allende'nin romanında kahramanın birçok sevgilisi olmaktadır. Zorro, sevdiği kadın olan Juliana erişememiş; onun, bir başkasını sevmesine engel olamamıştır.

*Maskeli Zorro* filminde sevgili olarak Kaliforniya valisi Don Rafiel'in kızı Elena, karşımıza kahramanın sevgilisi olarak çıkar. Aslında Elena Don Rafiel'in üvey kızıdır. Elena'nın gerçek babası Don Rafiel tarafından mahkum edilmiş Gerçek Zorro olan Bernardo'dur. Bernardo haydut olan Alihandro'yu eğiterek gerçek bir Zorro haline getirir. Haydutken aldığı eğitimle gerçek bir Zorro olan Alihandro ile Elena arasında aşk başlar. Elena'nın gerçek babasının kim olduğunu öğrenmesiyle Don Rafiel'den intikam alırlar.

Yeni Zorro ile gerçek Zorro'nun kızı Elena, Zorro efsanesini devam ettirecek kişilerdir.

## SONUÇ

Çalışmamızda Koroğlu destanı ile Zorro'nun vaka örgüsü verilmiş ve dokuz başlık altında benzer unsurların tespiti ve tahlili yapılmaya çalışılmıştır.

Yukarıda iki eser arasında yaptığımız karşılaştırmanın amacı eserlerin birinin diğerinden etkilendiği söylemek ya da farklılıkları ortaya koymak değildir. Amacımız farklı coğrafyalarda, farklı kültürlerde de olsa benzer şartlarda benzer kahramanların ortaya çıkabileceğini Koroğlu ve Zorro tiplerinden hareketle gözler önüne sermektir. Bu farklı unsurlar Koroğlu ve Zorro gibi iki farklı halk kahramanının doğmasına vesile olmuştur.

## KAYNAKÇA

Allende, I., Çev. Doğan, H. M. (2015). *Zorro Efsanesinin Başlangıcı*. İstanbul: Can Yayınları.

Alptekin, Ali Berat - İçel, Hatice (2011). "Batı Versiyonlarında Koroğlu", *Milli Folklor*, S. 91, s.37-50.

Banarlı, Nihat Sami (2001). *Resimli Türk Edebiyatı Tarihi C.I*. İstanbul: Milli Eğitim Basım Evi.

Kaya, Doğan (1997). "Koroğlu Kollarının Yeni Varyantları", *Türklük Bilimi Araştırmaları*, S. 5, s. 311-334.

## CENGİZ AYTMATOV VE ASKER ÇOCUĞU ÖYKÜSÜ ÜZERİNE

Mesut SÖNMEZ\*

### Özet

Cengiz Aytmatov dokuz yaşındayken babası tutuklanmıştır. Babasızlık acısını her yönüyle yaşamış ve halk düşmanının oğlu olarak anılıp baskı görmüştür. İkinci Dünya Savaşı döneminde henüz 12-13 yaşlarındayken kendisine köy sekreterliği, vergi memurluğu, ölüm haberciliği gibi zor görevler verilmiş, yaşadığı bu zorluklar onun karakterini şekillendirmiştir. Sanatında çoğunlukla o dönem yaşadıklarından ve çocukluğunda babaannesinin öğrettiği halk anlatılarından beslenmiştir. 1968 yılında Sovyetik Kırgızistan gazetesinin 23 ve 24 Şubat tarihli sayılarında yayımladığı *Asker Çocuğu (Atadan Kalgan Tuyak)* adlı öyküsünde de yine çocukluk ve gençlik döneminde yaşadıklarından esinlenmiştir. Bu kısa öyküsünde savaş dönemi ve sonrasında Kırgız kadınlarının ve yetim Kırgız çocuklarının yaşadığı zorluklara, acılara ustalıkla yer vermiştir.

Bu çalışmada *Asker Çocuğu* öyküsü yazarın gerçek hayatıyla ve Kırgız halkının savaş dönemindeki durumuyla ilişkilendirerek değerlendirmeye çalışılmış, Refik Özdek'in çevirisi temel alınmış, yapılan alıntılar birebir olarak değil öykü özetlenerek yapılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Cengiz Aytmatov, Asker Çocuğu, Атадан Калган Туяк, Kırgız Edebiyatı.

### Abstract

Chingiz Aitmatov was nine years old when her father was arrested. He lived pain of fatherlessness with every aspect and he suffered oppression as the son of the enemy of the people. During the Second World War him was given difficult tasks such as village secretary, tax officer, and death reporting while he was 12-13 years old. These difficulties shaped his character. Most of his art is fed from childhood and from the teachings of his grandmother. He was inspired from the period of childhood and youth in the story of the Soldier Child (Atadan Kalgan Tuyak) that published in the Soviet-Kyrgyzstan newspaper in dated publication on 23 and 24 February 1968. In this short story, he skillfully wrote misery and difficults of Kyrgyz women and the orphan children during the war and after the war.

We tried to assessment the story of Soldier Child by associating with the author's real life and with the situation of the Kyrgyz people during the war period and we made our study by based on the translations of Refik Özdek, summarizing the story, we did not cite the same of the story.

**Keywords:** Chingiz Aitmatov, Soldier's Son, Атадан Калган Туяк, Kyrgyz Literature.

### 1. Cengiz Aytmatov

Cengiz Aytmatov 12 Aralık 1928'de Kırgızistan'ın Talas vadisinde Şeker köyünde doğmuştur. Babası Törekuł Aytmatov, annesi Nagima (Nahima) Hamzayevna Aytmatova'dır (Kolcu, 2015: 23). İlk eğitimini 1932 yılında Kırgızistan'ın güney

\* Arş. Gör. , Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Fen Edebiyat Fakültesi, Çağdaş Türk Lehçeleri ve Edebiyatları Bölümü, mesutsn33@gmail.com

bölgesinde yer alan Calal-Abad şehrindeki anaokulunda alır. 1935’de Babası Törökül Aytmatov’un Kızıl Professura Enstitüsünde misafir öğrenci olması nedeniyle ailece Moskova’ya giderler. Cengiz Moskova’da bir okula başlar. Fakat orada ancak iki yıl eğitim alabilir. 1937 yılında siyasi takipler başlar, babası onlara bir kötülük olmasını önlemek amacıyla eşini ve çocuklarını Şeker köyüne geri göndermek zorunda kalır (Özdoğan, 2017: 2). Bu ayrılıktan sonra babasını bir daha hiç görememiştir. Babası 1937 yılında siyasi konular sebebiyle suçlanarak aleyhinde hüküm verilmiş ve gizlice öldürülmüştür (Akmataliyev, 1998: 5).

Cengiz Aytmatov’un çocukluk ve gençliği 2. Dünya Savaşı yıllarında, savaşın kötülüklerine birebir şahit olarak geçmiştir. Bu zamanın zorluğu henüz genç bile denemeyecek yaştakilerin omuzlarına ağır bir şekilde yüklenmiştir. Savaş başladığında Cengiz 12-13 yaşlarındadır, bütün yetişkinler savaştadır. Köyde okuma yazma bilen olmadığı için kolhoz yönetimi ona sekreterlik görevi verir. Ailesi halk düşmanı ilan edilmesi sebebiyle psikolojik baskı altında olan Cengiz bu görevi gururla kabul eder. Savaş bittikten sonra yaşadığı Ciyde köyünde okul olmaması sebebiyle uzak mesafede olan Pokrovka köyündeki Rus okulunda öğrenimine devam eder. Her gün zor şartlarda bu mesafeyi kat ederek, köprüsü olmayan Talas Suyu’nu yalın ayak geçerek sekizinci sınıfı tamamlar. Birçok zorluğu gören annesi, onun geleceğini düşünerek “Şehre git, orada eğitimini devam ettir.” der. Böylece Cambıl şehrine gider, orada Veteriner Teknik Okulunda Hayvancılık ve Veterinerlik Uzmanlığı Bölümünde okumaya başlar. Yazar bu okulu da bitirince 1948’de Bişkek’te bulunan “K. Skryabin” adındaki Ziraat Enstitüsünde öğrenimine devam eder ve 1953 yılında veteriner olarak bu okuldan mezun olur. Kırgız Davar İktisadiyatı İlim-Araştırma Enstitüsüne bağlı Damızlık Bölümünde zooteknisyen olarak çalışır (Özdoğan, 2017: 1-6).

1956’da Moskova’da “Maksim Gorki” adındaki Edebiyat Enstitüsünde öğrenimine devam eder. İki yıllık kurstan sonra Kırgızistan’a döner ve Kırgızistan Edebiyatı dergisinin editörlüğünü yapar. Kırgızistan’da beş yıl Pravda gazetesinin muhabiri olarak çalışır. 1965-1986 yılları arasında Kırgızistan Kinomotografistler (Sinemacılar) Birliğinin başkanlığını yapar. 1978 yılında Almanya Sanat Akademisinin muhabir üyesi, 1987 yılında Paris’teki Avrupa Bilimler Sanat ve Edebiyat Akademisinin Akademisyeni olan Aytmatov, 1986-89 yılları arasında Kırgızistan Yazarlar Birliğinin Başkanlığını, 1989 yılından itibaren de İnostrannaya Literatura (Yabancı Edebiyat) gazetesinin başyazarlığını yapar. Cengiz Aytmatov, Sovyetler Birliği dağılmadan önce Gorbaçov’un beş danışmanından biri olmuştur (Kolcu, 2015: 23-34).

Cengiz Aytmatov edebî çalışmalarına ek olarak yaklaşık 15 yıl Avrupa’da Sovyetler Birliği’nin ve daha sonra Kırgızistan’ın büyükelçiliğini yapmıştır (Özdoğan, 2017: 6). Yazar, 10 Haziran 2008 tarihinde vefat etmiştir.

Cengiz Aytmatov, kişinin karakterinin şekillendiği çocukluk ve gençlik döneminde, birçok zorlukla mücadele etmek zorunda kalmıştır. Dokuz yaşında yetim kalmış, halk düşmanı bir aile olarak görüldükleri için birçok baskıya maruz kalmıştır. Evin büyük erkek çocuğu olması nedeniyle ve savaşabilecek erkeklerin hemen hepsinin cepheye gitmiş olması sebebiyle çocuk yaşta çalışmaya mecbur olmuştur. O günleri kendisi şöyle anar: “*Sekreterlik vazifem benim hayatımı değiştirdi. Bu işi götürmek için benim hazırlığım da tecrübem de yoktu. Hayatın acı ve zor yanıyla yüz yüze geldim. Sonra vergi toplama işi de bana yüklendi. Ölüm haberi olan “kara kagazı” da sahiplerine teslim etmek benim vazifelerimden idi. Köydekilerin hepsi beni tanırdı, ölüm haberini de benim duyurmam gerektiğini iyi biliyorlardı. Bu yüzden birinin evine*

yaklaşırken, kadınlar kızarak: “Bizim eve gelme, git, git, defol, git!” diye uzaktan bağırlardı. Böylece zamanın bana yüklediği vazifeler, sekreterlik ile vergi toplama, küçüklüğümde beni büyük mesuliyet altına sokup, bu suretle zor hayattaki insanların hayatını daha da zorlaştıran kaygılı, eziyetli vazifeyi yerine getirmek beni üzüntü içinde çaresiz bırakırdı (Özdoğan, 2017: 4).

Edebiyat dünyasına 1950’li yıllarda adım atan Cengiz Aytmatov, Kırgız edebiyatına büyük katkıda bulunmuştur. Cengiz Aytmatov, kültüre ve tarihe sahip çıkmak gerektiğine inanır. Eserlerinde milletin tarihine ve kültürüne ustalıkla yer vermiştir. Kırgız Edebiyatı denildiğinde ilk akla gelen, eserleriyle Kırgız kültürünün dünya çapında tanınmasına vesile olmuş büyük bir yazardır. O Kırgız kültürüne ve sözlü edebiyatına oldukça hâkimdi. Bunu çocukluğunu birlikte geçirdiği babaannesi Ayimkan’a borçludur. Kendisi ondan şöyle bahseder: “Çocukluğumu hatırladığım zaman büyükannemi de hatırlarım. O, farklı sınıflarla mücehhez, köyde itibarı yüksek insanlardan biriydi, Allah’ın kendisine bilgelik bahsettiği ferasetli bir insandı (Özdoğan, 2017: 2). Çok sayıda şarkı ve masal biliyordu. Ama ne okuması, ne de yazması vardı. Bütün çocukluğum onun aydınlık iklimde geçti.” (Aytmatov, 2002: 12).

Babaannesinden öğrendikleri, yaşadığı bunca zorluk onu oldukça olgunlaştırmış, onda derin bir iç dünya ve birikim oluşturmuştur. Bu birikimler artık taşmaya başlamış, çocukluğundan beri eğilimli olduğu edebiyat alanında ilk eserini vermiş, “Gazeteci Dzyuyo” isimli hikâyesini 1952’de yayımlamıştır. Bunu 1957’de “Yüzyüze” adlı hikâyesi takip eder. 1958’de “Cemile” adlı romanıyla önemli bir çıkış yapar ve dünya çapında tanınmaya başlanır. 1960’lı yıllarda yeni öykülerini ve romanlarını yayımlamaya devam eder.

1963 yılında Sovyetler Birliği’nin en büyük artistik ölçütü sayılan Lenin Edebiyat Ödülü’nü *Steplerden ve Dağlardan Hikâyeler* adlı öykü koleksiyonu ile alır (Korkmaz, 2009: 13). Öyküyle başladığı yazarlık serüvenini roman ve tiyatrolarla genişletmiştir.

## **2. Asker Çocuğu (Atadan Kalgan Tuyak)**

Asker Çocuğu hikâyesi 1968 yılında Sovetik Kırgızistan gazetesinin 23 ve 24 Şubat tarihli sayılarında yayımlanmıştır (Özdoğan, 2017: 17). Aytmatov, bu kısa hikâyesinde savaşın cephe gerisinde kalanlara yaşattığı acıları birçok yönüyle işlemiştir. Yazar zaman kavramını ustalıkla kullanmış, öyküsünü geçmiş ve şimdiki zamanı iç içe örerek kurgulamıştır. Temelde bir günlük bir zaman içinde geçen olayları anlatmaktadır. Fakat yazar yer yer öykünün başkahramanı Avalbiyek’in yıllar sonra yaşadıklarını kendisi yazmış gibi bir yöntemle öykü içi zamanını geniş tutmuştur. Öyküde iki kahraman ön plana çıkmaktadır; babası savaşa götürülmüş ve onu hiç görmemiş beş yaşındaki Avalbiyek ve onun annesi Cihangül.

Sovhoz (Devlet Çiftliği) Postanesinde telefoncu olarak çalışan Cihangül, yıllık iznini her yıl koyun kırkma dönemine rastlatır, yıl içinde yaptığı fazla mesailerini de yıllık iznine ekleterek kırkım döneminin sonuna kadar çalışır. Tabi bu iş için ek ücret alır ve fazladan kazanabildiği her kuruş onun için değerlidir. Ailesi her ne kadar oğlu ve kendinden ibaret olsa da kış bastırmadan odun, un, kıyafet, ayakkabı ve daha birçok ihtiyacı alması gereklidir, bunların hepsi de para demektir (Aytmatov, 2017: 62).

Aytmatov’un eserlerinin çoğunda çocukluğundan, ailesinden, savaş yıllarındaki anılarından izler görürüz. Bu öyküdeki anne karakteri Cihangül’ün Aytmatov’un annesi Nagima hanımla birçok ortak özelliği vardır. Nagima hanım da eşinden ayrı, yıllarca yaşayıp yaşamadığına dair bir haber alamadan yalnız başına dört çocuğunu büyütmüş, kimi zaman çocuk bahçesinde kimi zaman muhasebeci olarak çalışmıştır. Şüphesiz

Aytmatov'un çocukluk döneminde çevresinde Cihangül ile aynı kaderi paylaşan; eşleri bir suçlamayla alınmış veya savaşa götürülmüş, kendileri geride eşlerinin özlemiyle, her gün bir kara haber gelecek endişesiyle baş başa kalmış, yokluk ve ağır vergiler altında beli bükülen ama her şeye rağmen dik duran, çocukları için gece gündüz çalışan, onurlu, cesur Kırgız kadınları vardı. Onlar zor günlerde açlıkla mücadele etmek için erkeklerin yapabileceği bütün zor işleri de yapmak zorunda kalmışlardır. Yazar birçok eserinde olduğu gibi bu öyküsünde de savaşı ve savaşın geride bıraktığı acıları çok canlı bir şekilde okuyuculara sunmuştur.

Cihangül, Avalbiyek'e bakacak kimse olmadığı için koyun kırkımına giderken onu da yanında ağıla götürmektedir. Ağılda oynarken sinema arabasının geldiğini gören çocuk, heyecan ve mutluluk içinde bağırarak herkese haber verir. Sinema işten sonra gösterilir. Film, ağılın dip tarafında iki direğe gerilen beyaz perdeye yansıtılır. Filmde bombalar patlamakta, tanklar cepheleri bombalamakta ve insanlar ölmektedir. Çocuk da diğer seyirciler gibi korkuyla ve gerginlikle filmi izlemektedir. Kocasının askerliğini hatırlayan Cihangül, ara ara iç çekerek aynı heyecanla oğluna eşlik etmektedir. Rusların faşistleri öldürdüğü sahneleri büyük bir keyifle izleyen çocuk, yere düşen askerlerin kendi oyunlarında olduğu gibi tekrar kalkıp saldıracaklarını düşünmektedir. Ama bir süre sonra, kanlar içinde yere yığılan askerlerin yerden bir daha kalkamadıklarını görür. Bu savaş, onların oynadığı savaş oyunlarından çok farklıdır (Aytmatov, 2017: 63-64).

Burada dikkat çeken bir nokta çocuğun faşistlerin ölmesini sevinerek izlemesidir. Öykünün Kırgızcasında da Almanlar için "faşist" ifadesi kullanılmıştır. Refik Özdek çevirisinde bununla ilgili şu notu düşmüştür: *Ruslar savaş boyunca ve daha sonra Almanlara "nazi" demekten çekinmiş, "faşist" deyimini kullanmışlardır. Bunun gerçek sebebi, "nazi", "nazizm" ya da "nasyonalizm" in milliyetçiliğe çağrışım yapmasıdır. İtalyanca "fascis", "fascio" kelimelerinden türeyen "faşist" ise "silah çatısı" anlamına gelmektedir (Aytmatov, 2017: 64).* SSCB'nin birçok ulustan oluşmuş olması sebebiyle yönetim daima Rus veya Rus yanlısı dışındaki herhangi bir milliyetçilik unsuruna oldukça sert karşı çıkmış, bu yöndeki en ufak kıvılcımın üstüne adeta tonlarca suyla gitmiştir. SSCB yönetimi, Ruslar hariç tüm halkların kendi etnik kimliğinden sıyrılması, tarihini, kültürünü, dilini, dinini unutmaması, SSCB'yi vatani olarak benimsemesi ve her şeyiyle SSCB'ye çalışması için uzun yıllar baskıcı bir politika izlemiştir. Bu, basından edebiyata her alanda yansımaları net bir şekilde göstermiştir. Aytmatov'un "nazi" yerine "faşist" ifadesini tercih etmesi de bu uygulamaların bir yansımasıdır.

Öyküdeki filmin ilerleyen bölümlerinde topçular görünür. Dik yamaçlara topları çıkarmak için canını dişine takan topçular, büyük bir gayretle mevzilere yerleşmeyi başarırlar. Onların bu çabasında insanları gururlandıran bir başarı vardır. Tanksavarı yamaca çıkararak yedi kişi vardır ve bunlardan biri Rusların safında olmasına rağmen onlara benzememektedir. O an annesi çocuğa, "Bak, bu senin baban!" der. Çocuk için film artık farklı bir boyut kazanmış, o genç, yuvarlak yüzlü, keskin bakışlı, cesurca savaşan asker onun gerçek babası olmuştur. Kadın niçin böyle söylediğini bilmez. Herhalde o asker ona kocasını hatırlatmıştır. Çocuk duygulanır, çocuksu bir duyguyla gururlanır, içten içe "İşte o benim babam, baba dediğin böyle olmalı" der (Aytmatov, 2017: 65).

Aytmatov öykünün bu kısmında filmdeki savaş sahneleri anlatımına ara vererek çocuğun hatıralarına, onun babasızlıktan dolayı yaşadığı sıkıntılara dönüş yapar. Öykü Avalbiyek ile bazı çobanlar arasında geçen konuşmalarla devam eder. Çobanlar Avalbiyek'e her karşılaşmalarında kimin oğlu olduğunu sorarlar. O da "Toktosun'un



oğluyum ben” diye yanıtlar. Çobanlar önce Toktosun’un kim olduğunu bilmezler. Atlarının üzerinden eğilip tekrar sorarlar: “Toktosun mu? Hangi Toktosun?” Annesi ve ninesi babasının adını unutmamasını, soranlara böyle cevap vermesini söylemişlerdir. Çobanların onu hatırlayıp; “Sen postanede çalışan kadının oğlusun” demelerine karşılık Avalbiyek ısrarla “Toktosun’un oğluyum” der. Bunun üzerine çobanlar “Doğru, sen Toktosun’un oğlusun, babanın adını biliyor musun diye seni denemek için sorduk” diyerek durumu toparlamaya çalışırlar (Aytmatov, 2017: 66).

Avalbiyek’in bir anısı olarak öyküye ustalıkla yerleştirdiği bu ve buna benzer diyalogları şüphesiz Aytmatov ve onun gibi yetim büyüyen, babasını hiç görmeyen ya da küçük yaşta hasret kalan Kırgız çocuklar defalarca yaşamıştır. Aytmatov da Avalbiyek gibi babasının öldüğünden habersizce, bir gün gelecek umuduyla yıllarca yaşamıştır. Asker çocuğu karakterinde ve onun bu anısında kendi ve kendi gibi yetim Kırgız çocukların duygularını, savaşın çocukların ruhlarında bıraktığı acı izleri, “kimin oğlusun” gibi onlar için zor ve acı verici bir soruyla karşılaştıklarında hiç görmedikleri veya zar zor hatırladıkları, toplum tarafından da unutulmaya yüz tutmuş babalarının ismini onlara ısrarla hatırlattıkları anlardaki psikolojik durumlarını canlandırmış, çektikleri acıları vurgulamıştır.

Aytmatov öyküye filmdeki savaş sahnelerini ayrıntılı şekilde anlatarak devam eder. Çocuğun heyecanla, bazen donup kalarak, annesinin ise ağlayıp onu sıkıca göğsüne bastırarak filmi izleyişlerini anlatır. Avalbiyek filmdeki askeri bir oğulun gözüyle izler, asker de sanki oğlunun kendini dikkatle izlediğini bilir gibidir ve sanki ekrandaki kısa hayatında görünerek oğlunun kendisini hatırlamasını, savaşta ölen babasıyla gurur duymasını ister gibidir. Çocuk savaşın ortasındaymiş gibi hareketli sahnelerde hop oturup hop kalkar, askerler vurulup düşünce top gibi büzülerek dikkatle izler. Annesi de gözyaşlarıyla izler. Yoğun çatışma sahnelerinin sonunda çocuğun babası olarak benimsediği asker kalır. Yaralanmasına rağmen tekrar düşman üzerine atılır, tam elindeki el bombasını atacakken vurulur, sırtüstü düşer ve film sona erer (Aytmatov, 2017: 67-68).

1941-1945’te Nazi Almanyası ile müttefikleri ve Sovyetler Birliği arasındaki savaş Rusya’da ve Kırgızistan dâhil eski Sovyetler Birliği’ne dâhil ülkelerde Büyük Vatan Savaşı olarak adlandırılmaktadır. Büyük Vatan Savaşı terimi ilk defa *Pravda* gazetesinin 23-24 Haziran 1941’de yayınlanan sayılarındaki makalelerde kullanıldı. 26 Haziran 1941’de Kırgızistan Bolşevik Komünist Partisi Merkez Komitesi’nin “*Sovyet halkının Faşist Almanya’ya karşı Büyük Vatan savaşı dolayısıyla halk arasında kitle propaganda faaliyetleri yürütülmesi*” kararı doğrultusunda, ülkede propaganda işlerine hız verildi. Ülke çapında mitingler, toplantılar düzenlendi, bildiriler dağıtıldı, dersler verildi. Büyük Vatan Savaşı’nın adalet ve özgürlük getireceğinden Sovyet halklarının dostluk ve birliğinden, vatanperverliğin ve enternasyonalizmin öneminden bahsediyorlardı (Sariahmetoğlu-Kemaloğlu: 2016: 161-162). Elbette ki bu propagandaların temel amacı SSCB içindeki diğer halkların tüm Sovyetler Birliği’ni vatan olarak benimsemesini sağlamak, bu sayede halkın cepheye gönüllülükle asker göndermesini ve bütün varlıklarıyla cepheyi desteklemesini sağlamaktı. “*Büyük Vatan Savaşı*” ifadesi de “*kendi vatanımız için savaşıyoruz*” düşüncesini yerleştirmek için özellikle seçilmişti. Propaganda faaliyetleri, halkların Sovyetler Birliği’ne bağlılıklarını artırmak amacıyla savaştan sonra da devam ettirilmiştir. Aytmatov’un bu öyküsünde yer verdiği filmin de bu gibi propaganda faaliyetlerinin bir türü niteliğinde olduğu görülmektedir. Seyircilerinin Kırgız olması sebebiyle filmde özellikle bir Kırgız aktörün

ön plana çıkarılması dikkat çekmektedir. Büyük olasılıkla Aytmatov, çocukluk yıllarında benzer filmlere şahit olmuştur.

Aytmatov öyküye filmin bitmesinden sonra çocuğun o heyecanla yaptıklarını anlatarak devam eder. Çocuk filmi izlediği yün balyalarının üzerinden inerek “Hey çocuklar, gördünüz mü, o benim babamdı! Benim babam! Babamı öldürdüler!” der. Kimse beklemedikleri bu davranışa anlam veremez. Çocuk zafer naraları atarak arkadaşlarına doğru koşar, onun için filmdeki Kırgız adamın babası olduğunu kanıtlaması en önemli şeydir. İnsanlar şaşkın ve sessiz onu izledikçe o coşmaya devam eder. Çocuk onların kendisi gibi sevinmemelerine, babasıyla gurur duymamalarına anlam veremez. Bazıları çocuğun güzel ama buruk hayalini kırmak istemez, bağırmasından sıkılan bazılarıysa onun babası olmadığını söyleyerek müdahale ederler. Çocuk ısrarla “Hayır, o benim babamdı, öz babam” der. Yaşlı çobanlardan biri suçlayan bir sesle “Hey Cihangül! Ne demek oluyor bunlar? Aklını mı kaçırdın sen!” diye çıkışır. Cihangül, çocuğa babasının hangisi olduğunu göstermek için, filmdeki Kırgız askerin son sahnedeki düşüşünü ve yerde yatışını taklit eden oğluna doğru gider “Kalk yavrum gidelim, evet, o senin babandı” der ve ağıldan çıkarlar. Çocuk ilk kez bir yakını kaybetmenin acısını hisseder. Annesine sarılıp ağlamak ister ama annesi hiçbir şey söylemez (Aytmatov, 2017: 69-71).

Nazi Almanyası ve Sovyetler Birliği arasındaki savaşı Kırgız halkının bir kısmı kendi savaşı olarak görmemiş, benimsememiştir. Bunun yanı sıra propagandalar sonucu bunu kendi savaşı olarak benimseyen, Büyük Vatan Savaşı olduğuna inananlar da olmuştur. Bu iki gruptan da örnekleri Aytmatov’un eserlerinde görürüz. Örneğin; *Yüzyüze* adlı öyküsündeki İsmail adlı karakter Aytmatov’un gerçek hayatında tanıdığı, adını bile değiştirmeden öyküsünde yer verdiği, savaşa gitmeyi “yok yere ölmek” olarak görüp cepheye gitmekten kaçan biridir ve Sovyet yönetiminin *Büyük Vatan Savaşı* olarak nitelendirdiği Rus-Alman savaşını benimsemeyenlere bir örnektir. Bu savaşa gönüllü katılanlara bir örnek ise “Oğulla Buluşma” adlı öyküsünde, ailesinin karşı çıkmasına rağmen öğretmenliği bırakarak genç yaşta cepheye giden ve geri dönmeyen Sultan’dır.

Kırgızistan’dan toplam 365.000 asker çeşitli cephelerde II. Dünya Savaşı’na katıldı, bunların 160.000’i geri dönemedi. Bunlar arasında nerede öldüğü dahi bilinmeyen sayısız asker bulunmaktadır (Sariahmetoğlu-Kemaloğlu: 2016: 163). Dönemeyen binlerce asker geride gönülleri yaralı Cihangüller, yetim Avalbiyekler bırakmışlardır. Sovyet yönetimi savaş döneminde ve sonrasında Kırgız halkı ve diğer halklar arasında, bu savaşın kendi savaşları olduğu düşüncesini, onların vatanlarının tüm Sovyetler Birliği olduğu düşüncesini yaymak ve bu düşüncüyü diri tutmak için çeşitli faaliyetlerde bulunmuş, propagandalar yapmıştır. Savaşta ölenlerin vatanları uğruna kahramanlık yaptıkları düşüncesini yaymaya çalışmıştır. Aytmatov’un bu öyküsünde de gördüğümüz gibi yetimliğin tüm zorluklarını gören evlatlar, kocasının ölüsünün yerini bile bilmeyen eşler, onların kahraman olduğuna inanmış ve teselli bulmaya çalışmışlardır. Öykünün sonunda Avalbiyek, babası olduğuna inandığı askeri diğer seyircilerin de kendisi gibi övmemelerine şaşırılmaktadır. Bu durum, Sovyet yönetiminin yürüttüğü Büyük Vatan Savaşı propagandalarının başarılı olduğunu göstermektedir. Henüz beş yaşındaki bir çocuk bile savaşa katılan Kırgızların kahraman olduğunu içselleştirmiş olduğundan onların diğer izleyiciler tarafından övülmeyişlerini şaşkınlıkla karşılamıştır.

## Sonuç

Aytmatov'un özellikle çocukluk ve gençlik dönemlerinde yaşadıkları onun sanatını oldukça etkilemiştir. Her eserinde az veya çok o dönemlerde yaşadıklarından, içinde yaşadığı kültürden izler görürüz. Asker Çocuğu öyküsü de bütünüyle çocukluk ve gençliğinde şahit olduğu olaylar üzerine kuruludur.

Yazarın bu öyküsü kısa olmasına rağmen Kırgız halkının İkinci Dünya Savaşı yıllarında ve sonrasında içinde bulunduğu durumu yansıtan birçok unsuru barındırmaktadır. Yazar öyküsünde, kendi annesiyle de ortak özelliklerinin olduğunu gördüğümüz Cihangül karakteriyle; eşlerini yitirmiş, yokluk içinde ailesi için canla başla çalışan Kırgız kadınlarını temsil etmiştir. Yazarla yetimlik kaderini paylaşan, babasını savaşta yitirmiş, onu hiç görmemiş Avalbiyek karakteriyle ise kendi anılarına ve yetim Kırgız çocuklarına can vermiştir. Yazar iç içe anlatımlarıyla hem cephe gerisindeki acıları, hem cephedeki durumu ustalıkla anlatmıştır. Eserlerinde genelde savaşın cephe gerisine yer verirken bu öyküsünde film sahnesi üzerinden cephe anlatımına da çok ayrıntılı şekilde yer vermiştir.

## KAYNAKÇA

AKMATALİYEV, Abdıldacan. (1998). *Cengiz Aytmatov'un Dünyası*, Ankara: Atatürk Kültür Merkezi Başkanlığı.

AKMATOVA ÖZDOĞAN, Aygöl (2017). *Cengiz Aytmatov'un Kırgızca Hikâyelerinde Söz Dizimi*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Erzurum: Atatürk Üniversitesi.

AYTMATOV, Cengiz. (2002). *Çocukluğum* (1.bs.), İstanbul: Da Yayıncılık.

AYTMATOV, Cengiz. (2017). *Kızıl Elma, Oğulla Buluşma, Beyaz Yağmur, Asker Çocuğu, Deve Gözü* (19. bs.), (R. Özdek, Çev.), İstanbul: Ötüken.

KOLCU, Ali İhsan. (2015). *Bozkırdaki Bilge Cengiz Aytmatov* (Göz. geç. 4. bs), Konya: Salkımsöğüt.

KORKMAZ, Ramazan. (Ed.). (2009). *Cengiz Aytmatov*. Ankara: Kültür ve Turizm Bakanlığı.

SARIAHMETOĞLU, Nesrin, KEMALOĞLU, İlyas. (2016). *İkinci Dünya Savaşı ve Türk Dünyası*. İstanbul: Türk Dünyası Belediyeler Birliği Yayınları. [Adobe Acrobat Reader sürümü]. Erişim adresi: <http://www.tdbb.org.tr/tdbb/wp-content/uploads/2016/06/ikinci-dunya-savasi-ve-turk-dunyasi-web.pdf>

**TÜRK DÜNYASINDA ÖZEL SAĞLIK SEKTÖRÜNDEKİ  
TUTUNDURMA FALİYETLERİNİN HASTALARIN  
TERCİHLERİNE OLAN ETKİLERİ**

Gülay TAMER\*

**Özet**

Türk dünyası olarak adlandırılan ülkelerde bulunan özel sağlık kurumlarında verilen tedavi ve bakım hizmetlerinin kalitesi örgütlerin gelişimi ve devamlılığı için önemli bir faktördür. Örgütler kurumsal sürdürülebilirliği ve hastanın kuruma bağlılığını sağlamak için halkla ilişkiler unsurlarından yararlanır. Hastalara sunulan hizmetlerin gereklilikleri, faydaları ve tedavilerinin gidişatı hakkında hastaları bilgilendirmek hizmet kalitesi açısından büyük öneme sahiptir. Bu araştırma, Türk dünyasında yer alan ülkelerdeki farklı sosyo kültürel özellikler gösteren hastaların sağlık kurumlarını tercih etme nedenlerine dayanmaktadır. Makalede araştırmanın önemi ve amacı, araştırmanın yöntemi, araştırma modeli, araştırmanın hipotezi ve anket sonucunda elde edilen veriler SPSS istatistik programında, elde edilen bulgular ve yorumlarda değerlendirilmiş, ilişki hipotezlerinin ve tespit edilen sorunların değerlendirilmesi yapılmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Türk Dünyası, Halkla İlişkiler, Hasta beklentisi, Özel Sağlık Sektörü

**Abstract**

The quality of treatment and care services provided in private health institutions in the countries called as the Turkish world is an important factor for the development and sustainability of organizations. Organizations benefit from aspects of public relations to ensure corporate sustainability and patient commitment to the organization. Informing patients about the requirements, benefits and course of treatment of patients is of great importance in terms of service quality. This study is based on the reasons why patients having different socio-cultural characteristics in the countries of Turkish world prefer health institutions. In the article, the importance and aim of the research, research method, research model, hypothesis of the research and the data obtained as a result of the survey in the SPSS statistical program, as well findings obtained are assessed in the discussion and the correlation hypotheses and the problems identified are evaluated.

**Keywords:** Turkish World, Public Relations, Patient Expectation, Private Health Sector

**Giriş**

Türk Dünyasındaki yoğun rekabet ortamında tüketicilerin daha seçici olma eğiliminde olduğu da göz önünde bulundurulursa, tüketicilerin seçimini kolaylaştırmak için iyi bir tutundurma karması oluşturulması gerçeği kendiliğinden ortaya çıkmaktadır. Türk Dünyasındaki etkin tutundurma faaliyetleri için öncelikli olarak hedef kitlenin davranış özelliklerinin çok iyi bilinmesi gerekmektedir. Hastaların davranış özellikleri tespit edildikten sonra sağlık örgütlerinin verdiği hizmetler hakkında hedef kitleyi bilgilendirmesi yani hedef kitle ile iletişime geçilmesi gereklidir. Etkili tutundurma faaliyeti olabilmesi için etkili iletişim ile gerçekleşebilmesi gerekmektedir. Sağlık işletmelerin tedavi ve bakım hizmetler hakkında ki bilgileri hedef kitleye yani sağlık hizmeti alan bireylere ulaştırabilmek için olarak tutundurma faaliyetlerinden yararlanılmaktadır.

\* İstanbul Gelişim Üniversitesi, gtamer@gelisim.edu.tr

## **1. Türk Dünyasındaki Hastaların Hizmet Talep Süreci**

Türk Dünyasındaki hastaların tedavi amaçlı kurum tercihlerine ilişkin sorularına ülkelerin demografik ve ekonomik etkilerin yanında psikolojik ve sosyolojik etkilerde göz önünde tutularak cevap aranmaya çalışılmaktadır. Daha sonra neden bazı kurumlar öncelikli olarak tercih ediliyor, hangi kriterler öncelik arz ediyor sorusuna ise sektörün tedavi kapasitesi uzman ekibi, fiziki standartları araştırılarak bekledikleri, avantajları, dezavantajları, davranışlarına olan etkileri ve hastanın hizmet alma karar sürecini etki etmektedir. (Mucuk, 1984). Bu kadar detaylı çalışmaların yapılmasının sebebi hasta beklentilerinin hizmet talebini davranışının ne iktisat teorisindeki kadar basit ne de sadece ekonomik sebepler içerir. Çünkü hayatımızda her şeyin bir yedeği vardır sağlığın yedeği yoktur.

### **1.1. Türk Dünyasındaki Özel Sağlık Kurumlarında Hedef Kitlenin Belirlenmesi**

Sağlık sektöründe yer alan kuruluşlar etkili iletişimi gerçekleştirebilmesi, neyi, nasıl, ne zaman ve nerede kime söyleyeceği ile ilgili kararları sağlıklı şekilde alabilmesi için hedefi yani mesaj alıcısını iyi belirlemiş olması gerekir. Bunun içinde sektörün hangi kısmında öne çıkacağını ve sektörel payını bölümlendirmesi gerekmektedir. Sağlık sektöründe hizmet bölümlendirilmesi yöntemi ile hedef olarak alınabilecek tüm kuruluşlar, hizmeti kullananlar ve talep edenler başka ihtiyaç sahibine tavsiye edenler, aracılar vb. işletmenin muhatap olabileceği hedef kitleyi iyice tanımlaması yani mesajın kime ulaştırılacağına doğru karar verilmesi gerekir.

### **1.2. Türk Dünyasındaki Sağlık Kurumlarında Uygun İletişim Kanalının Seçimi**

Sağlık örgütlerinde en uygun iletişim kanalları; Kişisel kanallar ve kişisel olmayan kanallar olmak üzere iki kanal üzerinden ilerlemektedir. Kanallardan kişisel kanallar, iki ya da daha fazla kişiye mesajın iletilmesi, mesajın alınması sırasında karşılıklı ilişki kurmaları sonucunda ortaya çıkar. Yüz yüze, kişiden kitleye bireysel tanıtım çalışmalarını örnek gösterebiliriz. Kişisel olmayan kanallar ise; mesajı hedef kitleye yüz yüze ilişki kurmadan taşımakta olan kanallardır. Kitlesele iletişim araçları ya da kitlesele medya araçları da denen bu kanalların en yaygınları: televizyonda sağlık programları, yeni tedavi metotlarının tanıtıldığı haber programları, internet, radyo, yazılı basın, açık hava araçları ve bilgilendirici eğitim programlarıdır.

## **2. Türk Dünyasındaki Sağlık Sektöründe Tutundurma Faaliyetleri**

Sağlık hizmetlerinin üstünlüğünü, farklılığını ve fiyatının uygunluğunu tüketicilere duyuramayan işletmenin başarısı sınırlı olup tesadüflere bağlı kalacaktır. Dağıtım kanalları ürünlerin tüketicilere duyurulmasını ve ulaştırılmasını sağlasa da bunun etkisi sınırlıdır. Bu durumda Türk Dünyası olarak adlandırılan ülkelerden gelen hastaların sağlık işletmeleri tarafından sağlanan hizmetlerin varlığından, sağladığı fayda ve üstünlüklerden haberdar etmek için etkin iletişim aracı kullanılmalıdır.

### **2.1. Türk Dünyasındaki Sağlık Sektöründe Tutundurma Faaliyetlerinin Önemi**

Tutundurma faaliyetlerinin temel amacı; Sağlık hizmetleri alan bireyler ile etkin iletişim kurarak değişimi kolaylaştırmak ve hastaların verilen mesajları kabul etmeleri veya bu mesajlara olumlu cevap vermeleri konusunda ikna olmalarını sağlamaktır. Sağlık işletmeler tutundurma faaliyetlerinin yardımı ile belirli fiyat düzeyinde kendi tedavi ve bakım hizmetlerine olan talebi ve dolayısıyla hasta sayısını artırmayı hedeflerler. İşletmeler bu hedeflerine ürettikleri hizmetler ile işletmenin yapısı veya

hizmet kalitesi hakkında mevcut veya potansiyel hastalara bilgi verme, hatırlatma ve ikna etme yoluyla ulaşabilirler. Tutundurma karmasının bu amaçları ile yapılmak istenen; hastaların dikkatlerini çekmek, ilgilerini uyandırmak,sağlığı korumak adına talep yaratmaktır.(Özkale, 1991; Cemalcılar, 1996; Tek, 1999; Biçkes, 2002:).

## 2.2.Türk Dünyasındaki Özel Sağlık Sektöründe Kişisel Satışın Tanımı ve Kapsamı

Türk Dünyasında bulunan özel sağlık kurumları ürünlerinin ve hizmetlerinin pazarlamasında kişisel tanıtım kanalını kullanmaktadırlar. Kişisel tanıtım veya pazarlama tüm zorluklarına rağmen ikna gücü yüksek olması nedeniyle günümüzde sıkça başvurulan sıcak satış veya aktif satış da denen bir satış geliştirme faaliyetidir (Babacan, 1997). Tanıtım çalışmalarında ürünü ya da hizmeti alıcıya yüz yüze ilişkiye girerek tanıtıyor ise bu ilişki kişisel satış, yüz yüze satış veya satıcılık kavramları ile ifade edilmektedir. Türk Dünyasında bulunan özel sağlık kurumlarında kişisel satış en eski, en güçlü ve en sık kullanılan tutundurma aracıdır. Kişisel satışın temeli yüz yüze iletişimidir. Kişisel satış faaliyetinde tüketici ve satıcı değişen duruma tam zamanında uyum sağlar. Ürün veya hizmeti tanıtan hizmet alıcının kapasitesini tespit edip ona göre tanıtım metotlarını kullanır. Özde kişisel tanıtım faaliyetinde amaç hizmet alıcının ihtiyacı konusunda hizmet almaya ikna etmektir (Govoni, 1986). Kişisel satışın diğer tutundurma karması elemanlarından en büyük farkı;hastalarla doğrudan birebir iletişim kurulabilmesi, diğer tutundurma elemanlarının kitlesel iletişime dayanırken kişisel satışın bireysel iletişime dayalı olmasıdır.

## 2.3.Türk Dünyasında Kişisel Satış Faaliyetlerinin Amaçları

Türk Dünyasında bir sağlık işletmenin başarılı olabilmesi için işletmenin amaçlarının birbiri ile uyumlu olması gerekir. Dolayısıyla kişisel satış faaliyetlerinin amaçları da işletme amaçlarıyla uyumlu olmak zorundadır. Bununla birlikte Kişisel satışın, satışı gerçekleştirme amacı diğer amaçlarına göre biraz daha ön plandadır. Kişisel satışta; potansiyel hizmet alıcılarını bulmak, tüketicileri sağlığı korumak veya devamını sağlamak adına ikna etmek ve satış işini gerçekleştirmek, tüketicinin beklediği hizmet kalitesini sunmak, hedef kitle, rakipler ve hastalar hakkında bilgi edinmek ve edinilen bilgileri doğru olarak zamanında işletmeye ulaştırmak, sağlık sektörü hakkında bilgi toplamak ve raporlamak gerekmektedir. İşletme bu amaçlara ulaşabilmek için iyi bir kişisel hizmet pazarlama süreci planlamalı, elemanlarını itina ile seçmeli ve iyi eğitilmiş satış personeli kullanılmalıdır (Oluç, 1991; Odabaşı, 2003).

## 2.4.Türk Dünyasında Kişisel satış personeli

Türk Dünyasında kişisel satış faaliyetlerinin başarısı satış gücünün yetenekli, başarılı satış elemanlardan oluşmasına bağlıdır. Başarılı elemanları işletmeye toplayabilmek içinde satışçı alınacağıının duyurumunun iyi yapılması ve çok sayıda adayın başvurması sağlanmalıdır. Seçim iyi yapılırsa seçilen satışçıların eğitimi, yetiştirilmeleri ve denetimi de kolaylaşır. Bunun için de öncelikle iş analizi yapılır yani satışçıda aranan özellikler detaylı bir şekilde tespit edilir, başvuranların formları incelenir, görüşme yapılır, işin özellikleri ile kişilerin özellikleri karşılaştırılarak en uygun seçim yapılır (Torlak, 2002). Türk Dünyasında satışçıların işletme dışında işletmeyi temsil etmesi ve dış çevre ile iletişimi sağlaması nedeniyle her yönden eğitilmesi gerekir. Eğitim faaliyetleri, satış elemanına işletmeyi tanıtmaya, ürünleri tanıtmaya, rakipleri ve tüketicileri tanıtmaya, satıcılık ilkelerini öğretmeye yönelik yapılır. Türk Dünyasında eğitim faaliyetleri maliyet olarak oldukça yüksek olmakla birlikte zaman içinde satışçının performansı ile kara dönüşecektir. Eğitim

faaliyetleri Türk dünyasındaki çevredeki gelişme ve değişimler nedeniyle sürekli olarak yapılmalıdır (Mucuk, 1997; Torlak, 2002).

Türk dünyasında satış elemanlarının işinde başarılı olabilmesi için motive edilmesi gerekir. Satış elemanlarının çalışma saatleri düzenli değildir, sık sık evlerinden uzak çalışmak zorundadırlar, kişisel sorunları vb. nedenler motivasyonlarının bozulmasına neden olabilir. Türk dünyasında satışçıların motivasyonu; ücretlendirme, eğitim imkânı verme, terfi ettirme vb. şekillerde maddi ya da manevi ödüllerle artırılabilir (Torlak, 2002). Satışçıların performansını artırmada kullanılacak tek güdüleme kaynağı ücret olmamakla birlikte oldukça önemli bir araçtır. Ücretler işletmenin finansal olanakları doğrultusunda belirlenir. Her işletme kendi yapısı ve amaçları doğrultusunda maaş, komisyon, ikramiye veya karma ücret ödeme yöntemlerinden birini kullanarak ücretlendirme yapabilir (Çabuk,200). Satış elemanının seçimi, eğitimi, güdüleme ve ücretlendirme işlemleri tamamlandıktan sonra satış personelinin değerlendirilmesi ve denetlenmesine geçilir. Bu aşamada çalışmaların önceden belirlenmiş amaçlara uygun olarak gerçekleştirilip gerçekleştirilmediğine bakılır. Bu yapılırken satış hacmi, kar durumu, satış ortalaması vb. kriterlere bakılabilir. Kriterler değerlendirilerek güdüleme, eğitim ve ücretlendirme faaliyetlerinde düzenlemelere gidilmesi gerekmektedir.

### **3. Türk Dünyasındaki Sağlık Sektörlerinde Halkla İlişkiler ve Tanıtım Çalışmaları**

#### **3.1.Halkla ilişkiler ve tanıtım**

Sağlık sektöründe başarılı bir halkla ilişkiler ve tanıtım faaliyeti için programın hazırlanması oldukça önemlidir. Ne zaman nelerin yapılacağı, bütçenin ne kadar olduğu ve mevcut bütçenin rasyonel bir şekilde kullanılması, çalışanların etkin bir şekilde kullanılması açısından önemlidir. Halkla ilişkiler ve tanıtım faaliyetlerinin planlama süreci aşamalarını ele alacak olursak (Balta, 2001; Odabaşı, 2003);

- **Bilgi Toplama:** Halkla ilişkiler ve tanıtım programının hazırlanmasında yapılacak ilk iş hedef kitesinin istek ve düşüncelerini tespit etmek yani hedef kitle hakkında bilgi toplamaktır. Sonuçların güvenilir olması için bilgi toplamada bilimsel yöntemler kullanılmalıdır. Öncelikle varsa daha önce yapılmış araştırmalara, yazılmış kitaplara makalelere bakılır. Bilgi toplamada çeşitli yöntemler kullanılabilir. Anket, soru cevap görüşmeleri, telefonla ya da yüz yüze görüşme vb. yöntemler kullanılarak bilgi toplanabilir.

- **Planlama:** Bilgi toplama ve yapılan araştırma sonucunda elde edilen bilgiler doğrultusunda elde edilen bulgulardan yararlanılarak halkla ilişkiler ve tanıtım çalışmasının planlanması yani nelerin, ne zaman, kim tarafından yapılacağını belirlenmesi gerekir. Halkla ilişkiler ve tanıtım kampanyası için gerekli bütçenin, kullanılacak iletişim araçlarının, personelin özelliklerinin, mevcut durumun ve kampanya amaçlarının ayrıntılı olarak belirlenmesi planlama aşamasında yapılır. Planlamada amaç en az emekle en iyi sonuca ve belirlenen amaçlara ulaşmak olmalıdır. Bu nedenle de planlama aşamasında mevcut durumun tespit edilmesi, amaçların belirlenmesi, hedef kitleyi belirleme ve tanıma, iletişim araçlarının belirlenmesi, uygun mesajın belirlenmesi ve uygun bütçenin hazırlanması konuları üzerinde önemle durulmalıdır.

- **Ön Deneme ve Uygulama:** Toplanan bilgiler ve hazırlanan plan doğrultusunda başarılı olup olunamayacağını tespit etmek için hedef kitleyi temsil eden küçük bir grup üzerinde ön deneme amaçlı bir uygulama yapılır. Buradan alınan sonuca göre

projenin uygulanıp uygulanmayacağına karar verilir.

- Sonuçların Değerlendirilmesi: Hazırlanan plan uygulanır uygulanmaz hemen değerlendirmeye geçilir. Yapılan değerlendirme ile kurumun tanıtımının işletmeye sağladığı yarar tespit edilir ve aynı zamanda gelecekte hazırlanacak hizmet çeşitliliği için bir yol gösterici olarak kullanılır.

#### 4.Bulgular

Demografik Özellikler		
Cinsiyet	Frekans	Yüzde
Erkek	137	33.7%
Kadın	269	66.3%
Toplam	406	100%
Medeni Durum	Frekans	Yüzde
Bekar	269	66.3%
Evli	137	33.7%
Toplam	406	100%
Yaş	Frekans	Yüzde
20 Yaş ve Üzeri	181	44.6%
30 Yaş ve Üzeri	129	31.8%
40 Yaş ve Üzeri	56	13.8%
50 Yaş ve Üzeri	24	5.9%
60 Yaş ve Üzeri	16	3.9%
Toplam	406	100%
Eğitim Düzeyi	Frekans	Yüzde
İlkokul	10	2.5%
Lise	66	16.3%
Üniversite	315	77.6%
Ünv. Öğrencisi	15	3.7%
Toplam	406	100%
Gelir Seviyesi	Frekans	Yüzde
1000 TL ve Üzeri	36	8.9%
2000 TL ve Üzeri	125	30.8%
4000 TL ve Üzeri	121	29.8%
6000 TL ve Üzeri	72	17.7%
10000 ve Üzeri	52	12.8%
<b>Toplam</b>	<b>406</b>	<b>100%</b>



**Çizelge 4.1:** Araştırmaya katılanların demografik özellikleri ile ilgili frekans ve yüzde dağılımı

	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Evet	297	73.2%
Fikrim yok	44	10.8%
Hayır	65	16.0%
<b>Toplam</b>	<b>406</b>	<b>100.0%</b>

**Çizelge 4.2:** Tutundurma faaliyetlerinin ( halkla ilişkiler ve tanıtım) hastaların özel sağlık kurumlarını tercih etmelerinde etkili olduğunu düşünüyor musunuz?

Tutundurma faaliyetleri	Frekans	Yüzde
Teknolojik cihazların ve hizmetlerini tanıtması	135	33.3%
Oluşan rekabet nedeniyle fiyatların düşmesi	29	7.1%
Oluşan rekabet nedeniyle kalitenin yükselmesi	49	12.1%
Rakip örgütlerin hizmetleri arasında seçim yapma imkânı sağlaması	45	11.1%
Hizmet sayısını arttırdığı birim maliyetinin düşmesi	11	2.7%
Hizmetlerin ayırt edici özellikleri hakkında bilgi vermesi	137	33.7%
<b>Toplam</b>	<b>406</b>	<b>100.0%</b>

**Çizelge 4.3:** Tutundurma faaliyetlerinin hastaların sağlık hizmetlerini özel merkezlerden sağlamalarında etkili olmasının en önemli nedeni sizce aşağıdakilerden hangisi seçenektir?

	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Evet	270	66.5%
Fikrim yok	97	23.9%
Hayır	39	9.6%
<b>Toplam</b>	<b>406</b>	<b>100.0%</b>

**Çizelge 4.4:** Sizce tutundurma faaliyetleri satın alma süreçleri için yapılmalı mıdır?

	<b>Önem Derecesi 1</b>		<b>Önem Derecesi 2</b>		<b>Önem Derecesi 3</b>		<b>Önem Derecesi 4</b>		<b>Önem Derecesi 5</b>	
	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Uzman ekip	80	17.7%	96	24,5%	89	31,9%	37	37,4%	23	31,9%
Detaylı bilgi almak,	95	21,0%	106	27,0%	72	25,8%	32	32,3%	17	23,6%

Fiyat indirimi	163	36,1%	88	22,4%	46	16,5%	15	15,2%	13	18,1%
Son Teknolojik Cihazlar. vb.)	114	25,2%	102	26,0%	72	25,8%	15	15,2%	19	26,4%
<b>Toplam</b>	<b>452</b>	<b>100.0%</b>	<b>392</b>	<b>100.0%</b>	<b>279</b>	<b>100.0%</b>	<b>99</b>	<b>100.0%</b>	<b>72</b>	<b>100.0%</b>

**Çizelge 4.5:** Özel sağlık merkezlerinden hizmet alırken en fazla etkilendiğiniz tutundurma ögesi hangisidir? Önem sırasına göre numaralandırınız.

	Frekans	Yüzde
Sağlık hizmetleri hakkında bilgi alabilmek, uzman ekip	259	63.8%
Son teknolojik cihazların kullanımı	7	1.7%
Hijyenik koşullar, Güler yüzlü hizmet anlayışı	58	14.3%
Fiyat İndirimleri, Kolay randevu sağlayabilmek	82	20.2%
<b>Toplam</b>	<b>406</b>	<b>100%</b>

**Çizelge 4.6:** Özel sağlık hizmetlerinden yararlanma davranışınızı etkileyen Kurumların tutundurma faaliyeti aşağıdakilerden hangisidir?

	Önem Derecesi 1		Önem Derecesi 2		Önem Derecesi 3	
	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde
Çevreden yapılan Tavsiyeler	199	12.9%	83	10.8%	25	9.0%
Piyasa araştırması	157	10.2%	101	13.1%	27	9.7%
Fiyat	188	12.2%	89	11.6%	19	6.8%
Geçmiş deneyimler	187	12.1%	83	10.8%	15	5.4%
Firma ve marka imajı	166	10.8%	93	12.1%	21	7.5%
Kalite	253	16.4%	32	4.2%	10	3.6%
Tedavi sonrası sunulan Takip randevuları	196	12.7%	69	9.0%	17	6.1%
Kurumun fiziki koşulları	76	4.9%	112	14.6%	88	31.5%

Tutundurma faaliyetleri (halkla ilişkiler ve tanıtım)	120	7.8%	107	13.9%	57	20.4%
<b>Toplam</b>	<b>1542</b>	<b>100.0%</b>	<b>769</b>	<b>100.0%</b>	<b>279</b>	<b>100.0%</b>

**Çizelge 4.7:** Özel Sağlık Kurumlarını tercih etmenizi etkileyen seçenekler aşağıdakilerden hangileridir

	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Tamamen Etkiler	67	16.5%
Etkiler	156	38.4%
Fikrim yok	70	17.2%
Etkilemez	80	19.7%
Hiç Etkilemez	33	8.1%
<b>Toplam</b>	<b>406</b>	<b>100.0%</b>

**Çizelge 4.8:** Sağlık kurumunun verdiği tedavinin yanında merkezin kullandığı teknoloji ve fiziki koşullarının hastaların tercihi üzerindeki etkilerine ait frekans ve yüzde dağılımı

	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Tamamen Etkiler	137	33.7%
Etkiler	215	53.0%
Fikrim yok	26	6.4%
Etkilemez	18	4.4%
Hiç Etkilemez	10	2.5%
<b>Toplam</b>	<b>406</b>	<b>100.0%</b>

**Çizelge 4.9:** Özel sağlık kurumunun fiyatlardaki indirimler tercihimizi olumlu yönde etkiler

	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Tamamen Etkiler	107	26.4%
Etkiler	211	52.0%
Fikrim yok	50	12.3%
Etkilemez	31	7.6%
Hiç Etkilemez	7	1.7%
<b>Toplam</b>	<b>406</b>	<b>100.0%</b>

**Çizelge 4.10:** Düzenlenen tedavi kampanyaları hizmet alma davranışını etkileyip etkilememesi ile ilgili katılımcıların cevaplarına ait frekans ve yüzde dağılım

	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Tamamen Etkiler	60	14.8%
Etkiler	135	33.3%
Fikrim yok	107	26.4%
Etkilemez	65	16.0%
Hiç Etkilemez	39	9.6%
<b>Toplam</b>	<b>406</b>	<b>100.0%</b>

**Çizelge 4.11:** Talep edilen Tedavi/Bakım uygulamasıyla ilgili verilen açıklayıcı bilgiler kataloglar ve broşürler merkez talebimi olumlu yönde etkiler

	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Tamamen Etkiler	79	19.5%
Etkiler	140	34.5%
Fikrim yok	103	25.4%
Etkilemez	57	14.0%
Hiç Etkilemez	27	6.7%
<b>Toplam</b>	<b>406</b>	<b>100.0%</b>

**Çizelge 4.12:** Sağlık kuruluşlarının kültürel etkinliklere sponsorluk yapması hizmet talebimi olumlu yönde etkiler

	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Tamamen Etkiler	110	27.1%
Etkiler	165	40.6%
Fikrim yok	68	16.7%
Etkilemez	41	10.1%
Hiç Etkilemez	22	5.4%
<b>Toplam</b>	<b>406</b>	<b>100.0%</b>

**Çizelge 4.13:** Sağlık hizmeti veren kurumların vakıf, hastane, okul vb. kuruluşlar oluşturması hizmet talebinde artış sağlarmı ?

	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
--	----------------	--------------

Tamamen Etkiler	133	32.8%
Etkiler	169	41.6%
Fikrim yok	58	14.3%
Etkilemez	29	7.1%
Hiç Etkilemez	17	4.2%
<b>Toplam</b>	<b>406</b>	<b>100.0%</b>

**Çizelge 4.14:** Sağlık kurumunun çevreci faaliyetler de bulunması tercihim olumlu yönde etkiler

	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Tamamen Etkiler	120	29.6%
Etkiler	169	41.6%
Fikrim yok	63	15.5%
Etkilemez	30	7.4%
Hiç Etkilemez	24	5.9%
<b>Toplam</b>	<b>406</b>	<b>100.0%</b>

**Çizelge 4.15:** Sağlık merkezinin tarafsız kişiler tarafından tanıtılması hizmet talebimi olumlu yönde etkiler

	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Tamamen Etkiler	83	20.4%
Etkiler	194	47.8%
Fikrim yok	66	16.3%
Etkilemez	31	7.6%
Hiç Etkilemez	32	7.9%
<b>Toplam</b>	<b>406</b>	<b>100.0%</b>

**Çizelge 4.16:** Sağlık merkezinin popüler olması hizmet almamı olumlu yönde etkiler

	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Tamamen Etkiler	82	20.2%
Etkiler	189	46.6%
Fikrim yok	70	17.2%
Etkilemez	40	9.9%

Hiç Etkilemez	25	6.2%
<b>Toplam</b>	<b>406</b>	<b>100.0%</b>

**Çizelge 4.17:** Sağlık hizmetlerini açıklayan bilgiler, broşürler tedavi ve bakım hizmetlerinin çeşitliliğini tanımamı sağladığı için hizmet talebimi olumlu yönde etkiler

	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Tamamen Etkiler	88	21.7%
Etkiler	181	44.6%
Fikrim yok	84	20.7%
Etkilemez	26	6.4%
Hiç Etkilemez	27	6.7%
<b>Toplam</b>	<b>406</b>	<b>100.0%</b>

**Çizelge 4.18:** Sağlık hizmeti sunan uzmanın prezantabl olması hizmet talebimi olumlu yönde etkiler

	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Tamamen Etkiler	143	35.2%
Etkiler	183	45.1%
Fikrim yok	46	11.3%
Etkilemez	19	4.7%
Hiç Etkilemez	15	3.7%
<b>Toplam</b>	<b>406</b>	<b>100.0%</b>

**Çizelge 4.19:** Sağlık kurumundaki ekibin davranışları (samimi, soğuk vb.) Hizmet talebimi etkiler

	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Tamamen Etkiler	203	50.0%
Etkiler	156	38.4%
Fikrim yok	27	6.7%
Etkilemez	10	2.5%
Hiç Etkilemez	10	2.5%
<b>Toplam</b>	<b>406</b>	<b>100.0%</b>

**Çizelge 4.20:** Sağlık hizmeti sunan uzmanın sorularına dürüst, anlaşılır cevaplar vermesi hizmet talebimi olumlu yönde etkiler

	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Tamamen Etkiler	169	41.6%
Etkiler	180	44.3%
Fikrim yok	27	6.7%
Etkilemez	17	4.2%
Hiç Etkilemez	13	3.2%
<b>Toplam</b>	<b>406</b>	<b>100.0%</b>

**Çizelge 4.21:** Sağlık çalışanlarının tedavi/Bakım hakkındaki bilgi donanımı hizmet talebimi olumlu yönde etkiler

	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Tamamen Etkiler	154	37.9%
Etkiler	180	44.3%
Fikrim yok	44	10.8%
Etkilemez	15	3.7%
Hiç Etkilemez	13	3.2%
<b>Toplam</b>	<b>406</b>	<b>100.0%</b>

**Çizelge 4.22:** Yapılması planlanan tedavi ve bakım hizmetlerinin hakkında öncesi ve sonrası tüm detayları hakkında bilgi sahibi olmak hizmet talebimi olumlu yönde etkiler

	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Tamamen Etkiler	220	54.2%
Etkiler	138	34.0%
Fikrim yok	34	8.4%
Etkilemez	4	1.0%
Hiç Etkilemez	10	2.5%
<b>Toplam</b>	<b>406</b>	<b>100.0%</b>

**Çizelge 4.23:** özel sağlık kurumlarından hizmet almayı tercih etmelerine tedavi ve bakım sonrası takiplere ilişkin frekans dağılımı

#### 4.1.İlişki Hipotezleri

4.1.1.Katılımcıların eğitim durumu ile tutundurma faaliyetlerinin yapılp yapılmaması ile ilgili arasındaki ilişki

- H10: Katılımcıların eğitim durumu ile tutundurma faaliyetlerinin yapılp

yapılmaması ile ilgili görüşleri arasında ilişki yoktur.

- H11: Katılımcıların eğitim durumu ile tutundurma faaliyetlerinin yapıp yapılmaması ile ilgili görüşleri arasında ilişki vardır.

#### 4.2.Ki Kare Testi 1

	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	28,075 <sup>a</sup>	6	,000
Likelihood Ratio	27,173	6	,000
N of Valid Cases	406		

The minimum expected count is 1,08.

Hesaplanan Ki-Kare testimizde Asymp. Sig. (2-tailed) değerine bakılır bu p değeridir.  $P < 0,05$  ise Katılımcıların eğitim durumu ile tutundurma faaliyetlerinin yapıp yapılmaması ile ilgili görüşleri arasında ilişki vardır.  $P > 0,05$  ise Katılımcıların eğitim durumu ile tutundurma faaliyetlerinin yapıp yapılmaması ile ilgili görüşleri arasında ilişki yoktur sonucuna varılmaktadır. Analiz sonucunda Asymp. Sig. Değerimiz 0,05 ten küçük çıktığı için **H11** hipotezi kabul edilmiştir. Ortaya çıkmaktadır ki; katılımcıların eğitim durumu ile tutundurma faaliyetlerinin yapıp yapılmaması ile ilgili arasında ilişki vardır. Eğitim düzeyi artıkça tüketici bilinçli hale gelmekte ve tutundurma faaliyetlerini daha etkin olarak takip etmektedir.

#### 4.3.Katılımcıların yaşı ile özel sağlık kurumlarından hizmet almayı tercih etmelerine düşünceleri arasındaki ilişki

- H20: Katılımcıların yaşı ile özel sağlık kurumlarından hizmet almayı tercih etmelerine düşünceleri arasında ilişki yoktur
- H21: Katılımcıların yaşı ile özel sağlık kurumlarından hizmet almayı tercih etmelerine düşünceleri arasında ilişki vardır.

#### 4.3.Ki Kare Testi 2

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	6,987 <sup>a</sup>	8	,538
Likelihood Ratio	10,817	8	,212
N of Valid Cases	406		

**The minimum expected count is 1,73.**

Hesaplanan Ki-Kare testimizde Asymp. Sig. (2-tailed) değerine bakılır bu p değeridir.  $P < 0,05$  ise Katılımcıların yaşı ile özel sağlık kurumlarından hizmet almayı tercih etmelerine düşünceleri arasında ilişki vardır.  $P > 0,05$  ise Katılımcıların yaşı ile hizmet talepleri arasında ilişki yoktur, sonucuna



varılmaktadır. Analiz sonucunda Asymp. Sig. Değerimiz 0,05 ten büyük çıktığı için **H20** hipotezi kabul edilmiştir. Ortaya çıkmaktadır ki; yaşı ile özel sağlık kurumlarından hizmet almayı tercih etmelerine düşünceleri arasında ilişki yoktur.

#### 4.4.Katılımcıların Tutundurma Faaliyetlerinin özel Sağlık Kurumlarından Hizmet Almayı Tercih Etmelerine Etkili Olduğu İle İlgili Düşünceleri Arasındaki İlişki

- H30 Katılımcıların tutundurma faaliyetlerinin özel sağlık kurumlarından hizmet almayı tercih etmelerine etkisi olduğu ile ilgili düşünceleri arasında anlamlı bir ilişki yoktur.
- H31: Katılımcıların tutundurma faaliyetlerinin özel sağlık kurumlarından hizmet almayı tercih etmelerine etkisi olduğu ile ilgili düşünceleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

#### 4.5.Ki Kare Testi

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	62,991 <sup>a</sup>	4	,000
Likelihood Ratio	54,212	4	,000
N of Valid Cases	406		

1 cells (11,1%) have expected.

Hesaplanan Ki-Kare testimizde Asymp. Sig. (2-tailed) değerine bakılır bu p değeridir.  $P < 0,05$  Katılımcıların tutundurma faaliyetlerinin özel sağlık kurumlarından hizmet almayı tercih etmelerinde etkili olduğunu ile ilgili düşünceleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.  $P > 0,05$  Analiz sonucunda Asymp. Sig. Değerimiz 0,05 ten küçük çıktığı için **H31** hipotezi kabul edilmiştir. Ortaya çıkmaktadır ki; katılımcıların tutundurma faaliyetlerinin özel sağlık kurumlarını tercih etmelerinde etkili olduğu ile ilgili düşünceleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

#### 5.Sonuç ve Öneriler

Teknolojideki gelişmeler sonucunda günümüzde Türk dünyasında bilgiye erişimin kolaylaşması tüketicilerin daha araştırmacı ve sorgulayıcı hale gelmelerine sebep olmuştur. Hastalar tedavi ve bakım amacıyla özel sağlık kuruluşlarını tercih ederken bir sürü filtreden geçirerek karar vermektedir. Hastaların en büyük beklentisi hizmet esnasından gösterilen ilgilinin tedavi ve bakım hizmeti sonrası destekte de aynı şekilde gösterilmesidir. Bu sebepten ötürü birçok hasta kurumsal ve geçmişi olan firmaları tercih etmektedir. Özel sağlık kurumlarında pazarlama stratejilerinin önemi kadar tutundurma

faaliyetlerinin tümü hizmet sağlayıcılar açısından önem taşımaktadır.

Türk dünyasında günümüzde bilinçlenen tüketici için kalite birinci önceliği almış olup tutundurma faaliyetlerinin etkili olmadığını belirtilmiştir. Ancak tüketicinin bu yanıtının sebebi tutundurma faaliyetlerinin gerçekten uzak ve abartılı yapılmasından kaynaklanmaktadır. Özel sağlık kuruluşları verdikleri hizmetlerin kalitesini, tedavi şekillerini, tedavi ve bakım hizmetleri konularında şeffaf oldukları takdirde hastalar tarafından tercih edilir olacaklardır. Hastaların sağlık kurumuna güven duyması tercih edilebilir ve tavsiye edebilebilir olmasına sebebiyet vermektedir.

Türk dünyası olarak adlandırılan ülkelerden gelen hastaların özel sağlık kuruluşlarından hizmet alma davranışlarını incelemek önemli olduğunu belirten analize yanıt veren katılımcılar hastalıkları konusunda ve tedavilerinin gidişatı konularında eksiksiz bilgi almalarının önemli olduğunu belirtmişlerdir. Bu cevapların neticesinde tedavi hizmetleri hakkında haberdar olmaları gerektiğini ve tutundurma faaliyetlerinin sağlık kuruluşlarındaki bilinirliğini artırdığını belirleyebilmekteyiz. Araştırmaya katılan kişiler için birinci sırada olan tutundurma faaliyeti kişisel pazarlama olarak tanımlanan kurumların halkla ilişkiler faaliyetleridir. Hastalar tarafından halkla ilişkiler faaliyeti olan yüz yüze tanıtım faaliyeti önemli olmasını sebebi hizmetler hakkında doğru ve detaylı bilgi alabileceklerini düşünmeleridir. Kişisel satış yapan personelin hastalara veya sağlık hizmeti talebi olan birey ve kurumlara referans ile ulaşması ya da randevulaşarak ulaşıyor olabilmesi daha güven telkin etmektedir. Ve hastalar veya sağlık hizmeti sağlama ihtiyacı olan bireyler tarafından özel sağlık kurumlarını hakkında sektörünün iyisi olduğu, alanında profesyonel olduğu izlenimi uyandırmaktadır. Türk dünyasında bulunan ülkelerde sağlık sektöründe halkla ilişkiler faaliyetleri büyük önem teşkil etmektedir. Sunulan tedavi hizmetleri hakkında olumlu bilgiler almaları tedavi ve bakım hizmeti almak için için sağlık kurumunun seçilmesinde en önemli etkidir. Kişisel satış yapan personelin davranışı ve dış görünümü sağlık hizmeti almak isteyenler tarafından önemlidir. O yüzden de personel seçimi yapılırken yetkin ve prezantabl kişilerin seçilmesi ve personelin işe alımından sonraki süreçte örgüt kültürüne yakışır şekilde yetiştirilmesi gerekmektedir.

Türk dünyasında bulunan ülkelerde sağlık hizmeti sunan kuruluşlar sağlık hizmeti alanların veya talep edenlerin kurumlardan beklediği etik anlayışa sahip, güven sağlayıcı şekilde hizmet sağlıyor olmalıdırlar. Kurumlar öncelikle görev ve amaçlarını belirlemeli bu doğrultuda hedeflerini tespit etmelidirler. Yaptıkları teknoloji geliştirici faaliyetler esnasında hastaların beklentilerini karşılar nitelikte olmalıdır. Artık günümüzde sağlık turizmi de çok yaygınlaşmaktadır tüm bu nedenlerden dolayı sağlık kurumları uzman ekibine, teknolojik alt yapıya, fiziki hijyen koşullarına en önemlisi de güler yüzlü samimi hizmet anlayışına büyük önem vermeleri zaruridir. Türk dünyasında hizmet veren sağlık

kuruluşlarında uzman sayıları ve merkezlerin tedavi imkanları, dünyanın önde gelen sağlık kuruluşları ile rekabet edebilecek şekilde gelişime uyum sağlamaları gerekmektedir ki teknolojik alt yapı olarak yetersiz kalmamalıdır. Türk dünyasında sağlık hizmeti sağlayan kurumlar üretim maliyetlerini ve firma giderlerini doğru hesaplayıp tutundurma faaliyetlerini de katarak hizmetlerde doğru fiyatlandırma yapmalı ve sunduğu hizmetlerde fiyat istikrarını daima korumalarıdır. Hastaların ve sağlık hizmetleri sağlayan bireylerin kurumlara bağlılık göstermesi açısından bazı çalışmalara önem vermeli tedavi sonrası destek konularında yatırım yaparak en yüksek hizmet kalitesini sağlamaları gerekmektedir. Özel sağlık kurumları kurum kültürüne önem vermeli kurumlarını anımsatacak akılda kalıcı ve hizmetleriyle bağdaşan yeniliklerde bulmalı, sürekli gelişime sağlayarak son teknolojiye uyum sağlamalı ve kuruluşları hakkında akılda kalıcı olumlu izlenimler sağlamalıdır. Tutundurma faaliyetleri sayesinde hizmet kalitesini ve hasta beklentilerini yerine getiren sağlık kuruluşları kapasitelerini arttırarak daha çok tercih edilebilir ve güven değeri oluşturabilmektedirler. Türk dünyasında sürdürülebilir gelişme sağlayabilmek için aynı zamanda çevreci faaliyetler gösteren ve sosyal sorumluluk projeleri için bütçe ayıran sağlık kuruluşları rakiplerine göre bir adım daha önde olabilmektedirler.

#### **Kaynakça**

- Aydın, Kenan, (2013) Perakende Yönetiminin Temelleri (4. Basım) Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık
- Balta Peltekoğlu Filiz, (2001), Halkla İlişkiler Nedir? İstanbul: Beta Basım
- Beloucif, A., onaldson,B.,Kazancı, U., (2004): “Insurance Broker-Client Relationships: An Assesment of Quality and Duration” Journal of Financial Services Marketing,
- Biçkes, Durdu Mehmet, (2001) “Reklam-İnternet Reklamcılığı ve İnternet’in Konuya Getirdiği Yeni Boyut” Pazarlama Dünyası Dergisi, sayı 1
- Biçkes, Durdu Mehmet, Onur, Deniz, (2002) Tutundurma ve Tutundurma Bileşiminin Optimizasyonu, Pazarlama Dünyası, sayı 4,
- Blythe, Jim, (2001) Pazarlama İlkeleri, çev. Yavuz Odabaşı, İstanbul: Bilim Teknik Kitapevi,
- Bozkurt, İzzet, (2000) Bütünleşik Pazarlama İletişimi, Ankara: Kapital Medya Yayınları.
- Can, M., Etemoğlu ,(2002). Deniz suyundan tatlı su eldesinin teknik ve ekonomik analizi. Uludağ Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi, 7
- Cemalcılar, İlhan, (1990) Pazarlama Seçme Yazılar, der. Şan Öz- Alp, Eskişehir:

- Anadolu Üniversitesi,
- Cemalcılar, İlhan, (1996) Pazarlama Kavramları- Kararları, İstanbul: Beta yayınları,
- Cengiz, Emrah, 2002) Uluslararası Pazarlamada Promosyon, İstanbul: Der yayınevi,
- Chaney, David. 1999. Yaşam Tarzları. (Çev. İrem Kutluk), Dost Kitabevi Yayınları, Ankara.
- Çabuk, Serap, (1999) Satış Yönetimi, Adana: Baki Kitabevi,
- Çabuk, Serap, Güneş Güreş, (2000) “Satış Tutundurma Yöntemlerinin Tüketici Satın Alma Davranışı Üzerindeki Etkisiyle İlgili Bir Araştırma”, Pazarlama Dünyası, sayı: 3,
- Çabuk, Serap, YAĞCI, Mehmet İ.(2003), Pazarlamada Çağdaş Yaklaşım, Adana: Nobel Kitabevi,
- Çoroğlu, Coşkun, (2002) Modern İşletmelerde Pazarlama ve Satış Yönetimi, İstanbul: Alfa yayınları,
- Çoroğlu, Çağlar, (2002) Yeni Ekonomide Yönetim ve Pazarlama, İstanbul: Alfa yayınları,
- Dolnicar, S. ve Shafer, A.I. (2009). Desalinated versus recycled water: Public perceptions and profiles of the accepters, Journal of Environmental Management
- Dolnicar, S., Hurlimann A. ve Grun, B. (2014). Branding water, Water Research, 57
- Dolnicar, S., Hurlimann, A. Ve Grun, B.(2011). What affects public acceptance of recycled and desalinated water?, Water Research
- Durmaz, Yakup. (2008). Tüketici Davranışı (1. Baskı). Ankara. Detay Yayıncılık.
- Durukan, Fatma Nur, (2006) Tüketici Davranışlarında Öğrenmenin Rolü ve Bir Uygulama, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.
- Erdem, Ayhan. (2006.) Tüketici Odaklı Bütünleşik Pazarlama İletişim Nobel Yayın Dağıtım. Ankara.
- Ekinci, Hasan,(2000) “İşletmelerin Halkla ilişkilerinde internetin önemi” Pazarlama Dünyası, sayı: 04.

- Erdoğan, Z. (2002). Bütünleşik Pazarlama İletişimi Karmasında Sponsorluk.Pazarlama Dünyası. Sayı. 2002–04/94, Temmuz – Ağustos.
- Eyvaz M., Aslan, T., Arslan, S., Yuksel, E., Koyuncu, İ., (2016). Recent Developments in Forward Osmosis Membrane Bioreactors: A Comprehensive Review. Des. and Wat. PurificationFAO. 2010. Global Forest Resources Assessment. Rome: food and agriculture organization of the united nations.
- Gilbert, D.L. ve Jackaria, N. (2002). The Efficacy of Sales Promotions in UK Supermarkets: A Consumer View. International Journal of Retail & Distribution Management. 30.
- Göksel Bülent, Kocabaş, Füsün, Elden, Müge, (1996) Pazarlama iletişimi Açısından Halkla ilişkiler ve Reklam, İstanbul: Yayınevi yayıncılık.
- Göksel, Ahmet Bülent, (1990) Halkla İlişkiler, İstanbul: Yayınevi yayıncılık.
- Gude, V. G., Nirmalakhandan, N ve Deng, S. (2010). Renewable and sustainable approaches for desalination. Renewable and Sustainable Energy Reviews.
- Güler, Ç., ve Çobanoğlu , Z. (1994). Su Kirliliği. Ankara: Aydoğdu Yayıncılık. İnsani Tüketim Amaçlı Sular Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik. Resmi Gazete, Sayı: 28580, 07/03/2013 <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2013/03/20130307-7.htm>
- İslamoğlu, Ahmet Hamdi. 1999. Pazarlama Yönetimi Stratejik Ve Global Yaklaşım. Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul.
- Karabulut, Muhittin , (1994) Satış Tutundurma Amaç ve Taktikleri ,Pazarlama Dünyası, S:47
- Kop, A. E. (2008). Satın Alma Davranışında Hedonik Ve Faydacı Tüketimin Ölçülmesi İle İlgili Bir Uygulama. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kotler Philip & Armstrong Gary, Saunders J ve Wong V (2001) Principles of Marketing, 3rd European Edition, Prentice Hall, London.
- Kotler Philip. (1984,) Pazarlama Yönetimi- Çözümleme, Planlama ve Denetim Cilt: 1 (3.Baskı) Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Kotler, Philip & Armstrong, Gary (2005), Principles of Marketing, Pearson Education International, New Jersey, s. 260.

- Kotler, Philip. (2000). Pazarlama Yönetimi. Beta Yayınevi. İstanbul.
- Kozisek, F. (2004). Health risks from drinking demineralised water, World health organization ,Geneva.
- Laroche, Michel ve diğerleri,(2003) “A Model of Consumer Response to Two Retail Sales Promotion Techniques”, Journal of Business Research, sayı: 7.
- Mankad, A., (2012). Decentralised water system: emotional influence on resource.
- Mucuk, İsmet. (1984). Pazarlama İlkeler (1. Baskı) Türkmen Kitapevi.
- Mucuk, İsmet. (1997) Pazarlama İlkeleri, İstanbul: Türkmen Kitapevi, 1997.
- Mucuk, İsmet. (2007). Pazarlama İlkeleri. (16. Basım). İstanbul. Türkmen Kitapevi.
- Muluk, B. (2010). Türkiye’de suyun durumu ve su yönetimine yeni yaklaşımlar: Çevresel perspektif. Golden Medya Matbaacılık ve Ticaret A.Ş. Doğa Koruma Merkezi.
- Odabaşı, Yavuz ve Barış Gülfidan (2007). Tüketici Davranışı, İstanbul: MediaCat Yayınları.
- Odabaşı, Yavuz ve Barış Gülfidan, (2003)Tüketici Davranışı, İstanbul: Kapital Medya yayınları.
- Odabaşı, Yavuz ve Barış Gülfidan. (2002). Tüketici Davranışı. MediCat Akademi Kitapları. İstanbul
- Oğur, R., Tekbaş, Ö.F. (2008). İçme ve Kullanma Sularında Dikkat Edilecek Unsurlar, GATA Çevre Sağlığı BD Başkanlığı
- Onal, Güngör, (1997) Halkla İlişkiler, İstanbul: Türkmen Kitapevi,
- Örücü, Edip ve Tavşancı, Savaş (2001), “Gıda Ürünlerinde Tüketicinin Satın Alma Eğilimini Etkileyen Faktörler ve Ambalajlama”, Muğla Üniversitesi SBE Dergisi, Sayı 3,
- Özkale, Lerzan ve diğerleri, (1991) Pazarlama Stratejileri ve Karar Alma Mekanizması, İstanbul: İletişim yayınları.
- Özsoy, S. 2009. Su ve Yaşam; Suyun Toplumsal Önemi . Ankara : Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Palazón Mariola ve Delgado-Ballester Elena (2009), “Effectiveness of Price Discounts and Premium Promotions”, Psychology & Marketing,

Vol.26

- Palazón, Mariola ve Delgado, Elena (2009), “The moderating role of price consciousness on the effectiveness of price discounts and premium promotions”, Journal of Product & Brand Management, Vol. 18
- Pazarlama Dünyası Dergisi ,(1991) Mart / Nisan, Yıl 5 , Sayı , 26
- Pearce, J. M., & Hall, G. (1980). A model for Pavlovian learning: Variations in the effectiveness of conditioned but not of unconditioned stimuli. Psychological Review,
- Raaij, W. Fred van, Strazzeri, Alain, Woodside Arch,(1999)“New Developments in Marketing Communications and Consumer Behavior” Journal of Business Research,
- Sağlık Bakanlığı (2013);  
<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2013/03/20130307-7.htm>
- Seçim Hikmet,(1998) Halkla İlişkiler, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi,
- Shimp A., Terence, (1993).Promotion Management & Marketing Communications, USE: The Dryden Press,
- Sirgy, M. J.(1982), Self-Concept in Consumer Behavior: A Critical Review, Journal of Consumer Research, 9, December,
- Solomon, Michael R., 1996. Consumer Behavior Buying, Having And Being. Prentice Hall International Editions, Third Edition, New Jersey.
- Şahin, B. 2016. Küresel Bir Sorun, Su kıtlığı ve Sanal Su Ticareti . Çorum : Hitit Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü., 1-128.
- Taşkın, Erdoğan (2001),Internet Üzerinden E-Satış, Pazarlama Dünyası Dergisi, Y:15, S:6
- Taylor, M.J.ve England, D. (2006). Internet Marketing: Web Site Navigation Design Issues. Marketing Intelligence & Planning.
- Tek, Ömer Baybars, (1999) Pazarlama ilkeleri, İstanbul: Beta yayımları.
- Tekbaş, Ö. F. (2009). Evsel Su Arıtma Cihazlarına Dikkat . TAF Preventive Medicine.
- Teknecioğlu, Birol, (1983)“İşletmelerde Reklam”, Anadolu Üniv. İİBF Dergisi, cilt I, sayı :1,

- Tokol, Tuncer. (2007). Pazarlama Yönetimi. (10. Baskı) Ankara. Nobel Yayın Dağıtım.
- Torlak, Ömer, Altunışık, Remzi, Özdemir, Şuayıp, (2002) Modern Pazarlama, İstanbul: Değişim yayınları.
- Torunoğlu, P. O. (2010). Türkiye’de kurulabilecek tuz gideren membran teknolojisi sistemleri için bilimsel esaslı tasarıma dayalı maliyet analizlerinin yapılması. İtü dergisi, 20.
- Tosun, Nurhan Babür,(2000) “Pazarlama Halkla İlişkileri Yeterli Düzeyde Kavranabildi mi?”, Pazarlama Dünyası, sayı: 04.
- Tunder, Doğan ve diğerleri, (1992) Pazarlama, Ankara: Gazi yayınları.
- Unay, Cafer. (1997). Genel iktisat. Bursa: Ekin Kitapevi.
- USİAD. 2007. Su Raporu, Ulusal Sanayici ve İş Adamları Derneği, Ada Strateji.
- WHO- World Health Organization, (2003).The world health report, ISSN 1020-3311, Switzerland.
- William D. Wells ve Douglas J Tiger (1971). Activities, Interest and Opinions, Journal of Advertising Resarch II, Agust.
- WWAP-World Water Assessment Programme. 2012. Managing Water under Uncertainty and Risk. The united nations world water, United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, 75352 Paris 07 SP, France.
- Yaşa, E. 2010. Ters Ozmos Su Arıtma Tekniği ve Muhtelif Kullanım Alanları, 5-15.
- Zengin,Hayrettin;Pazarlama Yönetimi (2018)  
<https://slideplayer.biz.tr/slide/10504911/> (erişim tarihi : 04.12.2018)  
[https://www.hepsiburada.com/ara?q=su%20ar%C4%B1tma&kategori=60002705\\_2147483620\\_13003264\\_60000414\\_13003364](https://www.hepsiburada.com/ara?q=su%20ar%C4%B1tma&kategori=60002705_2147483620_13003264_60000414_13003364) (erişim tarihi : 05.01.2019)  
<https://www.perakendeokulum.com/algilama-sureci-ve-isleyisi/> (erişim tarihi 15.11.2018)  
<https://www.perakendeokulum.com/algilama-sureci-ve-isleyisi/> (erişim tarihi : 20.11.2018)  
<https://www.perakendeokulum.com/tuketici-ogrenme-kuramlari/> (erişim tarihi



15.11.2018)

[https://www.chip.com.tr/haber/sanal-kart-nedir-nasil-kullanilir\\_69858.html](https://www.chip.com.tr/haber/sanal-kart-nedir-nasil-kullanilir_69858.html)

(erişim tarihi: 18.12.2018)

<https://dsd.org.tr/1-dogrudan-satis-sektoru-konferansi-gerceklestirildi/> (erişim

tarihi: 20.11.2018)

## TEMETTÜÂT DEFTERLERİNE GÖRE İSAKÇA’NIN NÜFUS ÖZELLİKLERİ\*

Raşit ÇÖLOĞLU\*\*

### Özet

Temettüât Defterleri 19. yüzyılda gerçekleşen malî yenileşme ve düzen çalışmalarının doğurduğu bir uygulamadır. Yerel tarih araştırmaları için çok önemli birer kaynak olan bu defterler, tutulduğu bölgedeki hane reislerinin isimlerini, mesleklerini, vergilerini, gelir kalemlerini ve taşınmaz mülklerini içermektedir. İsakça Kasabası Temettüât Defterleri de iktisadi ve sosyal tarih açısından çok zengin veriler sunmaktadır. Bu veriler ışığında İsakça’nın tahmini nüfusu, nüfusun dinî-etnik dağılımı ve yerleşim özellikleri tespit edilmiştir. Hane reislerinin meslekleri ve mesleklerinin yanında ek gelir sağlayan diğer uğraşları ve bunların toplam gelirdeki payları değerlendirilmiş; İsakça’da meskun olan halkın meslekî anlamda yerel ve bölgesel konumu belirlenmeye çalışılmıştır. Bunun yanında toplanan verginin gelirdeki payı, vergi çeşitleri ve oranları, vergi uygulamasında Müslüman- gayr-i Müslim ve etnik farklılıkların etkileri incelenmiştir. Toplam gelir, bunun gelir gruplarına ve gelir kalemlerine göre dağılımı ve gelir dağılımındaki dengenin ne kadar sağlanabildiği ortaya konulmaya çalışılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Temettüât Defterleri, Balkanlar, İsakça.

## DEMOGRAPHICAL CHARACTERISTICS OF ISAKCA ACCORDING TO TEMETTUAT REGISTERS

### Abstract

Temettuat Registers are an application occurred in the 19th century as a result of financial innovation. These records, which are very important sources for local history research, includes the names, professions, taxes, income items and properties of the head of households. Temettuat records of İsakça Town also provide rich data for economic and social history. In light of these data; residential properties, estimated population, distribution and religious-ethnic characteristics of the population of İsakça have been determined. Professions of the head of households, other works that provide additional income and their share in total income have been assessed. Local and regional position of the people who inhabited at İsakça have been determined in terms of vocational.

**Key Words:** Temettuat Registers, Balkans, İsakca

## GİRİŞ

Bu çalışma Sillistre Kazası’na bağlı İsakça Kasabası’nın 1844-1845 yıllarına ait Temettüât Defterlerine göre sosyal hayatın özelliklerini incelemek için hazırlanmıştır. Temettüât Defterlerindeki kayıtlar, bölge için çok önemli ve hususi bilgilere ulaşmamıza imkan sağlamaktadır. Hane reislerinin dinî mensubiyetinin

\* Bu makale yazarın 2010 yılında Marmara Üniversitesi S.B.E. ‘ne sunduğu “Temettüât Defterleri Çerçevesinde İsakça Kasabası’nın İktisadî Ve Sosyal Yapısı (1844 -1845)” isimli tezinden üretilmiştir

\*\* Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi S.B.E. Avrasya Araştırmaları Ana Bilim Dalı Doktora Öğrencisi E-posta: rasicologlu@gmail.com.

yanında mesleği, verdiği vergiler ve gelir elde ettiği tarım ve tarım dışı tüm kalemler burada yer almaktadır.

Makalemizde Temettüât Defterlerinden edinilen nüfus ve dinî yapı ile ilgili bilgiler ışığında kasabanın sosyal hayatını yansıtan bir portre çizilmeye çalışılmış kasabanın yerleşim birimleri itibariyle nüfusu, nüfusun yoğun ve seyrek olduğu yerler, hane reislerinin dini yapısı ve kasabanın din çeşitliliği ve yerleşim birimlerindeki etnik ve dinî mensubiyete bağlı yoğunluk farkları ele alınmıştır. Ayrıca kasabanın etnik ve dini farklılıklara göre ekonomik yapısı da değerlendirilmeye çalışılmıştır. Bu açıdan örneğin gelirler, meslekler, vergiler ( vergi-yi mahsusa, aşar, bağ aşarı, zecriye, cizye, adet-i ağnam ve kovan aşarı) bağlamında çıkarımlar yapılmıştır.

İsakça Kasabası sosyal ve ekonomik olarak değerlendirildiğinde çok çeşitlilik arz eden bir yapıya sahiptir. Osmanlı Devleti'nin değişik yerlerinde gözlenen farklı uygulamaların bir çoğuna İsakça Kasabası'nda rastlamak mümkündür. Kasabanın coğrafi, jeopolitik ve siyasi konumu onu Osmanlı için çok kritik bir yer haline getirirken, nüfus yapısındaki ve mali uygulamalardaki çeşitlilik, Osmanlı sosyal ve iktisadi tarihi konularında yapılacak çalışmalara önemli ve zengin malzemeler sunmaktadır.

## 1. İsakça Adı ve Tarihi

Halk arasında İskeçe de denilen (İnciciyan- Andreev, 1974: 119) ve bugün Romanya'nın Ukrayna'ya ile sınırında yer alan İsakça'nın isim olarak kökeni hakkında kesin bir değerlendirmede bulunmak zordur. Evliya Çelebi İsakça'yı "İshakçı" imlasiyla vermiştir(Murgescu, 2000: 490). Bunun nedeni olarak ise Anadolu'da Babaî İsyancıları'nı tertipleyen Baba İshak'ın bu kasabaya sürülmüş olmasını göstermektedir. Ancak kayıtlarda bu yönde bir bilgiye rastlanmamaktadır. Rukn al-Din Baybars İsakça'dan Sakçı şeklinde bahsetmiştir. Balkanlar ve Doğu Avrupa hakkında epey malumat sahibi olan Abu'l-Fida da İsakça'yı Sakçı olarak kaydetmektedir (Togan, 1983: 285). Bölgenin bir dönemler "Küçük İskit" (Scythiaminor) olarak da anılması İsakça kelimesinin İskitlerle yani Sakalarla ilgili olduğu ihtimalini akla getirmektedir. İsakça Kasabası'na ait Temettüât Defterlerinde isim "İsakçı" olarak geçmektedir. Ancak Türkiye'deki yayınların genel kullanımında bu isim "İsakça"dır. Biz de çalışmamızda kasabanın ismini İsakça olarak belirtmeyi uygun bulduk.

Aşağı Tuna'nın deltaya yakın kenarında nehri geçmeğe en müsait nokta İsakça'dır (Decei, 1993: 632). Yine Katip Çelebi de, İsakça'nın Tuna üzerinde meşhur bir geçit yeri olduğunu belirtmiştir (Decei, 1993: 629). Romalılar'ın hakimiyeti sırasında bu bölgede adı Keltçe'den gelen Noviodunum denilen bir yerleşme yeri olduğu bilinmektedir. Romalılar burada kale inşa ederek Tuna'daki donanmaları için bir üs meydana getirdiler (Murgescu, 2000: 489).

VII. yüzyıl Slav ve Bulgar işgalleri sırasında buradaki Bizans yerleşmesi dağılmakla birlikte Aşağı Tuna bölgesinde stratejik bir geçit noktası olarak önemini korudu. Bulgarların IX. Yüzyılın ilk yarısında Karadeniz'in kuzeyine yönelik saldırılarında burayı üs olarak kullanmaları Bizanslılarla aralarındaki başlıca ihtilaf konularından biriydi. XIII. Yüzyılda Moğolların Aşağı Tuna'daki ana karakol noktalarından biri haline gelince önemi daha da arttı (Ibram, 1999:28). Bizans-Ceneviz kalesi olan Vicina'nın İsakça'ya dahil bulunup bulunmadığı tartışmalı olmakla birlikte bu sıralarda İsakça'nın bölgenin önemli siyasi ve iktisadi merkezlerinden olduğu bilinmektedir. Sakçı (İsakça) bu tarihlerde Müslüman bir şehir olarak tasvir olunmaktadır (İnalçık, 1993b: 767). Burada Altın Orda hanları adına bronz ve gümüş

sikkeler basılmış, yine Altın Orda Hanı Tokta idaresine baş kaldıran ( 1297-1301) Emir Nogay ve oğlu Çaka adına para darp edilmiştir. Ayrıca XII. Yüzyılın sonları ve XIV. Yüzyılın başlarında buradaki darphanede basılmış Grek ve Latince yazılar taşıyan sikkelere rastlanmaktadır (Murgescu, 2000:489). Emir Nogay'ın ardından ise İsakça'ya Tokta'nın oğlu Tukul Boga yerleşmiştir.(İnalçık, 1993b: 767)

H. 1070 (1660) yılında buradan geçen Evliya Çelebi, II. Osman döneminde inşa edilen kalenin oldukça müstahkem olduğunu, içinde muhafızlara ait evler bulunduğunu yazar. Ayrıca kalenin dışında Tuna'nın güneyinde varoş kısmı yer alıyordu, burada tahtadan yapılmış saz örtülü evler vardır. Bu bilgiler de kasabanın ormanlık bir alana yakın olduğunu göstermektedir. Hıristiyan ahalinin önemli bir kısmı Eflaklı, Boğdanlı, Rum, Ermeni ve Bulgarlar'dan oluşuyordu. Buradaki Hasan Paşa Camii bir minareli olup ayrıca imareti ve dükkanları vardı. Hamam, çarşı ve pazarı da Hasan Paşa'nın gayretiyle kurulmuştur (Murgescu, 2000: 490).

1083'teki Kamanıçe Seferi'nden (1672) önce İsakça'da, Osmanlı ordusunun Lehistan ve Rusya'ya karşı girdiği seferler dolayısıyla erzak stoklamak için büyük depolar yapılmıştı. Eflak ve Boğdan ile Tuna bölgesindeki eyaletlerden sevk edilen zahire buradan gemilerle İstanbul'a yollanırken söz konusu seferler dolayısıyla artık bu depolarda muhafaza edilmeye başlanmıştı. Osmanlı orduları açısından taşıdığı lojistik önem dolayısıyla Rusların ana hedefi haline gelen İsakça 1771, 1790, 1809 ve 1818'de ele geçirilip ateşe verildi. Osmanlılar, XIII. Yüzyıl boyunca kaleyi ve depoları sürekli olarak yeniden onardılar ve İsakça'yı desteklediler (Murgescu, 2000: 490). Besarabya(Moldova)'nın Ruslar tarafından işgali üzerine stratejik önemini kaybetmeye başlayan İsakça, Osmanlı hakimiyetinin son yıllarında bir kaza merkezi olmaktan çıktı. Tulça sancağına bağlı bir nahiye merkezi haline gelen İsakça'nın bu gerilemesi daha sonra Romen gruplarının yerleşmesiyle dengelendi. Özellikle Transilvanya (Erdel) menşeli göçmenler bölgeye gelince hareketlilik getirmiş ve bunlar 1833'te Cocoşu Ortodoks Manastırı'nı kurmuşlardı. İsakça'ya yeni bir Ortodoks kilisesi ve Rumen okulu yapıldı. Adli bakımdan Sultan II. Mahmut'un Reformlarından sonra (1808-1830) Silistre'de *molla* başkanlığında Yüksek Mahkeme Babadağ'da bulunuyordu. Hırşova, Mangayla gibi İsakça'da da birer küçük mahkeme bulunmaktaydı (İbram, 1999: 33). 1878'de Dobruca'nın tamamı gibi burası da Romanya idaresine bırakıldı. Karışık nüfusun etnik ve dini temele dayalı hayatında pek fazla değişiklik olmadıysa da XIX ve XX. Yüzyıllarda Dobruca'nın dinamik gelişmesine sınırlı ölçüde katkıda bulundu. Nüfusu 1901'de 158'i Türk, dokuzu Tatar olmak üzere küçük bir Müslüman grup dahil 5639 kişiden oluşuyordu. Kasabanın bugün ki ismi Isaccea'dır (Murgescu, 2000: 490).

## 2. İsakça Temettüât Defterleri

Temettüât, kelime anlamı olarak kârlar, faydalar, kazançlar anlamına gelir (Devellioğlu, 1996:1073). Tanzimat sonrası Osmanlı'da meydana gelen yenileşme faaliyetlerinden biri de vergi alanında gerçekleşen Temettüât isimli yıllık kazanca göre belirlenen vergi uygulamasıdır. Temettüât defterlerinin tutulması ise muhassıl isimli Tanzimat'la birlik görevlendirilen memurlara verilmiştir (Akgündüz, 2000:27). Temettüât defterlerinin kısa dönemli amacı, vergi yükünün adil dağılımı sağlamak ve mali bir reformun temellerini atmaktır. Muhassıllar sayımların daha sağlıklı olması için sayım yapılacak kazanın yerel idarecilerini kullanmış ve defterlerin ve sayımların kontrolünü kendileri üstlenmiştir. Temettüât kayıtlarında vergiye esas olacak emlak ve nüfusun sayımı yapılmış ve çeşitli adlarla alınan vergiler yerine hane reislerinin malî durumuna göre

vergilerin bir tek kalemde toplanması sağlanmıştır. Fakat sayım işinin uzun süreceği tahmin edildiğinden, hazinenin gelirden yoksun kalmaması için halktan peşin bir vergi alınmış ve daha sonra alınan vergi çok ise iadesinin yapılması, az ise tamamlanmak üzere kalanının alınması düşünülmüştür. Bu uygulamaya göre gelirlerden sağlanan her türlü vergi doğrudan merkezî hazineye toplanacak ve giderlerde yine buradan karşılanacaktı(Çadırcı, 1991:208). Bu sebeple Tanzimat dönemi malî bürokrasi açısından çok önemli bir gelişme meydana gelmiş ve Umûru Maliye Nezareti isminde, tüm mali işleri kontrol eden bir nezaret kurulmuştur. Bunun akabinde 1840 yılı içinde alınan bir kararla daha önce devlet gelir ve giderlerinin belirli bir bölümünü kontrol eden Mansure ve Redif Hazineleriyle Hazine-i Amire'nin kaldırılması gerçekleşmiş ve Maliye Hazinesi tüm gelir ve giderleri yöneten tek hazine haline getirilmiştir (Güran, 1989:7).

Temettüât uygulaması bir tür sayım özelliği göstermektedir. Osmanlı'da ilk sayım 14. y.y.'a kadar dayanmaktadır. Bu konuda Ömer Lütfi Barkan en eski tahrir defterlerinin Sultan Murat devrine (1360-1389) ait olduğu belirtmiştir. Ancak sayımın niteliğinden de anlaşılacağı gibi bu nüfus değil toprak yazımı için yapılmış ve nüfus ancak bu verilere göre yapılan tahminlerden çıkartılmıştır (Karal, 1943:7). Modern anlamda ilk sayım ise 1828/29 yıllarında hem Anadolu'da hem Avrupa'da yapılmış olan sayımdır. Yenilikçi hükümdar II. Mahmut, Yeniçeri Ocağı'nın kaldırılmasının ardından yalnızca erkeklerin kaydedildiği bir sayımı başlatmış ancak 1828/29'da vuku bulan Rusya ile savaş yüzünden sayım yarım kalmıştır (Karpat,2003:56-58).

Temettüât Defterlerinin tasnifi ve kataloglanmasında o tarihlerdeki idari taksimat esas alınmıştır. Defterlerin alfabetik olarak eyaletlere ayrılması içindeki bilgiler esas alınarak yapılmıştır. Eyaletlerin her biri de kendi içinde alfabetik olarak kazalara ayrılmıştır. Defterler H. 1256-1261/M. 1844-1845 tarihleri arasında toplam 17.747 adettir. Bu defterler analitik envanter sistemine göre tasnif edilmiştir(B.D.A.G.M.,2000:254).

İsakça Kasabası'na ait defterler Başbakanlık Osmanlı Arşivlerinde ML. VRD. TMT. 12286 numaralı defterlerdir. Ebatları 18'e 49 cm'dir. Defterler tutulurken mahalle ve karyelerin yanında milletlere, mesleklere göre de tasnifler yapılmıştır.

Defterler tutulurken Müslüman yerleşim birimlerinde öncelikle muhtar-ı evvel, muhtar-ı saninin veya defter nazırı, imam ve hatibin kayıtları tutulmuştur. Gayr-i Müslim yerleşim birimlerinde ise varsa papazın kaydı yapılmıştır.

Hane reislerinin ismi kaydedilirken Müslümanlarda kimin oğlu olduğunu belirtmek için "bin", aile ismi belirtilip yapılan açıklamalarda ise "oğlu" ifadesi kullanılmıştır. Gayr-i Müslimlerin kimin oğlu olduğunu belirten yerlerde ise "veledi" ifadesi kullanılmıştır. Etnik isimler olarak "Yahudi", "Ermeni", "Laz", "Kazak", "Kıptî" ifadeleri yer almaktadır. Bu da bölgenin çok farklı topluluklara ev sahipliği yaptığını göstermektedir. Müslüman ve gayr-i Müslimlerin aynı yerleşim biriminde yaşadığına dair herhangi bir kayda rastlanmamıştır. Farklı etnik toplulukların defterleri tutulurken hangi mahalleye veya köye bağlı oldukları açıklanmadığı için onları ayrıca gruplandırmak zorunda kalınmıştır.

Hane reislerinin isimlerinin yazıldığı satırın başına öncelikle kaçınıcı hane olduğu belirtilmiş ve bu numaralandırma işlemi her yerleşim biriminde "bir"den başlamak üzere tekrarlanmıştır. Takiben hane reisinin baba ismi ve kendi ismi yazılmıştır. Daha sonra hane reisinin isminin üzerine sağdan sola doğru yatık olarak

mesleği yazılmıştır. Eğer herhangi bir mesleği yoksa boş bırakılmıştır. Bazen de geçimini sağladığı bir iş olduğu halde boş bırakılan hanelere rastlanmıştır.

Mesleğin ardından ona paralel bir şekilde “sene-i sabıkada vergi olarak vermiş olduğu” şeklinde vergi-yi mahsusa kaydı düşülmüştür. Vergi-yi mahsusanın ardından, eğer zirai geliri varsa “sene-i sabıkada aşar olarak vermiş olduğu” kaydı ve hububat gelirlerine düşen onda bir oranında aşar vergi miktarı yazılmıştır. Eğer hane reisinin bağcılıktan da geliri varsa Müslümanlardan bağ aşarı, gayr-i Müslimlerden ise mesleği bağcılık olanlardan sadece zecriye, bağcılık dışında bir işle meşgul olup da bunun yanında bağdanda gelir elde edenlerden hem bağ aşarı hem zecriye vergisi kayıtları da yazılmıştır. Arıcılıkla uğraşıyorsa kovan aşarı da belirtilmiştir. Koyun yetiştirenlerden alınan vergi ise adet-i ağnam remi olarak kaydedilmiştir. İsakça Temettüât Defterlerinde cizye olarak sadece Müslüman ve gayr-i Müslim Kıptilerden alınanlar miktarlarıyla belirtilmiştir. Diğer gayr-i Müslimlerden alınca cizyeler belirtilmemekle birlikte cizye oranları “âlâ” mı, “evsat” mı veya “edna” mı olduğu belirli harflerle işaretlenmiştir.

Hane reislerin isimlerinin yer aldığı kayıtlarının altında mal varlıkları, gelir kalemleri ve bunlardan elde edilen hasılatları belirtilmiştir. Mezru arazi, hayvan varlığı, varsa bağı ve arazisi, kovanı, dükkanı, değirmeni açıklamaları ve yıllık hasılatları ile yazılmıştır. Bu kayıtlardan sonra, en sola ve alta hanenin toplam temettüatı yazılmıştır. Bir defterin kaydı tutulduktan sonra ise, defterin sonuna tüm hanelerin toplam temettüatı ve vergileri kaydedilmiştir. Müslüman yerleşim yerlerinde ise muhtar-ı evvel ve muhtarı saninin, gayr-i Müslim yerleşim yerlerinde ise bunların yanında papazın, ünvanları ve mühürleriyle defter kaydını kapatmışlardır.

### **3. İsakça Kasabası’nda Sosyal Hayat**

#### **3.1. Nüfus**

İsakça Kasabası Temettüât Defterleri mahalle ve köy esasına göre tutulmasının yanında, hangi mahalle ve köye dahil olduğu belirtilmemiş bazı grupları da içermektedir. Temettüât defterleri şu yerleşim birimlerinden ve gruplardan ibarettir: Mahalleler; Cami-i Kebir Mahallesi, Anbarlık Mahallesi, Kasab İlyas Mahallesi, Varoş Mahallesi ve Kazak Taifesi Mahallesi. Köyler; Cafer İslam (İslam Geaferca) Karyesi, Telime (Telita) Karyesi, Yeniköy (Eni Chioi) Karyesi, Alibeyköy (Alibei Chioi) Karyesi, Rakel (Rachel) Karyesi, Davutça (Dautcea) Karyesi, Pisika (Pisica) Karyesi, Manastır (Nicolitel) Karyesi, Meydan (Meidan) Karyesi. Diğer gruplar ise; Kasaba-i mezbura bağlı millet-i İslam-ı Kıptiyan, Misafir Laz Tahtacılar, Millet-i Ermeniyan, Millet-i Yahudiyan, Kasaba-i mezburda sahib-i dükkan olan Kapamacı esnafları ve Kasaba-i mezburdan iki saat mesafede olan bir Papaz’dır.

Tablo1’de mahalle, köy ve diğer grupların isimleri, hane sayıları ve Müslüman veya gayr-i Müslim oldukları belirtilmiştir. Köy isimleri ekseriyette Türkçe olmasına karşın, Rakel ve Pisika karyelerinin isimleri Türkçe değildir. Müslüman ve gayr-i Müslimlerin bir arada yaşadığı bir yerleşim birimi görülmemektedir. İsakça Kasabası’nda 870 hane vardır. En fazla hane sayısına sahip birim 123 hane ile Manastır Karyesi’dir. Onu 120 hane ile Kasab İlyas Mahallesi takip etmektedir. Üçüncü olarak da 106 hane ile Varoş Mahallesi’dir. Mahalle ve köylerin hangisine dahil olduğu bilinmeyen grupların hane sayılarını göz ardı edersek Cafer İslam Karyesi 16 hane ile en az haneye sahip birimdir. Onu 19 hane ile Rakel ve 21 hane ile Davutça Karyeleri takip etmektedir.

	Mahalle ve Köylerin İsimleri	Hane Sayısı	Dinî Durumu
1	Cami-i Kebir Mahallesi	51	Müslüman
2	Anbarlık Mahallesi	28	Müslüman
3	Kasap İlyas Mahallesi	120	Müslüman
4	Varoş Mahallesi	106	Gayr-i Müslim
5	Kazak Taifesi Mahallesi	72	Gayr-i Müslim
6	Manastır Karyesi	123	Gayr-i Müslim
7	Telime Karyesi	66	Gayr-i Müslim
8	Meydan Karyesi	40	8 Kıpti GM-32 GM
9	Alibey Kariyesi	32	Gayr-i Müslim
10	Cafer İslam Karyesi	16	Müslüman
11	Yeniköy Kariyesi	30	Gayr-i Müslim
12	Davutça Kariyesi	21	Gayr-i Müslim
13	Rakel Karyesi	19	Gayr-i Müslim
14	Psika Karyesi	60	Gayr-i Müslim
	<b>Diğer Grupların İsimleri</b>		
15	Millet-i İslamî Kıptiyan	18	Müslüman
16	Misafir Laz Tahtacılar	34	Müslüman
17	Millet-i Ermeniyen	3	Gayr-i Müslim
18	Millet-i Yahudiyan	26	Gayr-i Müslim
19	Kapamacı Esnafları	4	Gayr-i Müslim
20	Papaz	1	Gayr-i Müslim
	<b>Toplam</b>	870	

**Tablo 1:** İsakça Kasabası'nın Hane ve Din Dağılımı ( BOA. ML. VRD. TMT. NU: 12286)

Temettüât defterleri hane reisi esas alınarak tutulduğu için, yerleşim birimlerinin toplam nüfusu hakkında ancak tahmini veriler elde edebiliriz. Osmanlı'daki aile yapısı az çocuklu oluşuyla dikkat çekmektedir. Çocuk sayısı yaygın olarak bir, iki ve üçtür. Bu sayı ailenin köylü veya şehirli olmasına ya da Müslüman veya gayr-i Müslim oluşuna göre çok az bir farklılık arz etmektedir. Buna göre Osmanlı ailesindeki kişi sayısının ortalama beş olduğu söylenebilir (Tabakoğlu, 2008:170). Hane sayısının beş ile çarpımıyla tahmini nüfusu bulabiliriz. Bununla beraber, hane sayısını üç ile çarparak da tahmini bir asgari nüfus elde edebiliriz.

Mahalle Köy ve Diğer Gruplar	Hane Sayısı	X3	X5
Cami-i Kebir Mahallesi	51	153	255
Ebnarlık Mahallesi	28	84	140
Kasap İlyas Mahallesi	120	360	600
Varoş Mahallesi	106	318	530
Kazak Taifesi Mahallesi	72	216	360
Cafer İslam Karyesi	16	48	80
Telime Karyesi	66	198	330
Yeniköy Karyesi	30	90	150
Alibeyköy Karyesi	32	96	160
Rakel Karyesi	19	57	95
Davutça Karyesi	21	63	105
Pisika Karyesi	60	180	300
Manastır Karyesi	123	369	615
Meydan Karyesi	40	120	200
Millet-i İslamî Kıptiyan	18	54	90
Misafir Laz Tahtacılar	34	102	170
Millet-i Ermeniyen	3	9	15
Millet-i Yahudiyan	26	78	130
Kapamacı Esnafları	4	12	20
Papaz(?)	1	3	5
<b>Toplam</b>	870	2610	4350

**Tablo 2:** İsakça Kasabası'nın Tahmini Nüfus Değerleri (BOA. ML. VRD. TMT. NU: 12286)

Temettüât defterlerine göre 377 hane mahallelerde, 407 hane köylerde bulunmaktadır. Bu da nüfusun % 43,33'ünün kasaba merkezindeki mahallelerde, % 46,78'inin de köylerde yaşadığını göstermektedir. Bunların dışındaki 86 hane de diğer gruplar dahilinde olup yerleşim birimleri bilinmemektedir. Bu son gruptakilerin çiftçilikle çok az meşgul oldukları anlaşılmaktadır. Köylerde yaşayan nüfus ile kasaba merkezinde yaşayan hane sakinlerinin nüfus olarak birbirlerine çok yakın oldukları görülmektedir.

### 3.2. Dini ve Etnik Yapı

Tablo 1'de yerleşim birimlerindeki dini ve etnik dağılım görülmektedir. 20 birimin 14'ü gayr-ı Müslim'dir. Müslüman ve gayr-i Müslimlerin kaydı düşülürken en bariz ayırıcı ifadeler olarak "veledi", "oğlu" ve "bin"(oğlu anlamında)'ni görebiliriz. Gayr-i Müslimler kayıt altına alınırken "veledi", Müslümanlar kayıt altına alınırken "oğlu" veya "bin" kelimeleri kullanılmıştır. Mahallelerden Varoş ve Kazak Taifesi Mahalleleri Gayr-ı Müslim iken, köylerden Müslüman olan sadece Cafer İslam Karyesidir.

İsakça Kasabası'nda Müslüman ve gayrimüslim olarak iki grup Kıptî (çingene) topluluk vardır. Bunlardan 8 hane ile Meydan Köyüne dahil olana grup gayr-ı Müslim'dir. Bu Kıptî topluluğun tüm hane reisleri teknece esnafılığı ile meşgul olmaktadır. Diğer Kıptî grup ise Kasaba-ı mezbura bağlı olduğu ifade edilen Müslüman Kıptîlerdir. Bunlar 18 haneden ibarettir. Müslüman Kıptîlerin hane reisleri ise tamamen demircilikle meşguldür ve bunların ismi İslami'dir. Kasabada Kıptîlerden başka Yahudi, Ermeni, Kazak ve Lazlardan oluşan etnik gruplar vardır. 26 haneye sahip Yahudi topluluğu ekseriyette meyhanecilikle meşguldür. Ermeni topluluk ise 3 hanedir ve esnaflıkla uğraşmaktadırlar. Kasabanın mahallelerinden birinin ismi Kazak Taifesi'dir. Bu da mahallede Kazakların meskun olduğunu göstermektedir. Bu mahallede 72 hane bulunmaktadır\*. İsakça Kasabası'ndaki Kazak ahali başta hizmet, dağcılık ve çiftçilikle meşgul olmaktadır. Ayrıca Temettüâtlarda "misafir Laz tahtacılar" ifadesi ile belirtilen ve 34 haneden oluşan, dinen Müslüman ve meslek olarak tahtacı oldukları görülen bir Laz topluluğu vardır. Bunların dışındaki gayr-ı Müslim ahali daha çok Romen ve Slavlardan oluşmaktadır.

İsakça Kasabası'nın toplam nüfusunun dini dağılımına baktığımızda 870 hanenin 267'sinin Müslüman, 603'ünün gayr-ı Müslim olduğu görülmektedir. Buradan da toplam nüfusun %30,68'inin Müslüman, %69,31'inin gayr-i Müslim olduğunu anlamaktayız.

Mahalle ve Köylerdeki toplam nüfusun dini dağılımına baktığımızda, mahallelerde yaşayan 377 hanenin 199'u yani %53,78'i Müslüman, 178'i yani % 47,22'si gayr-ı Müslim'dir. Köylerde yaşayan 407 hanenin ise sadece 16'sı yani %3,93'ü Müslüman, geri kalan 391 hane yani %96,07'si gayr-ı Müslim'dir. Hangi mahalle veya köyde yaşadıkları belli olmayan grupları ise tek bir şekil üzerinde gösteremeyeceğimiz için yukarıda ayrı ayrı verdiğimiz nüfus ve din yapılarıyla ilgili bilgilerle yetineceğiz. Mahalle ve köylerdeki dini dağılımı gösteren

\* Kazaklar bölge tarihinde çok etkin bir role sahiptir. Ancak Kazak (Kozak ya da Kossak) olarak isimlendirilen bu halk Türk dilli Kazak Türklerinden ayrıdır. Bazı tarihçilere göre bunların Brodnikler'in torunları olduğu ifade edilmektedir (Gumilev, 2003: 360). Yaşadıkları coğrafya oldukça geniştir ve Karadeniz'in kuzey doğu ve kuzey batısına dağılmışlardır. "Don Kazakları" olarak da isimlendirilen bu halkın Slav ırkı ile akrabalığı bulunmaktadır ve Hıristiyanlaşmıştır. Osmanlı Rus savaşlarında Ruslar yanında yer almışlar ve her fırsatta Osmanlı topraklarını yağmalamışlardır. Zayıf askerî teknikleri mukavemete karşı dayanıksız olmalarına neden olmuş ve saldırıları sık sık püskürtülmüştür.



verilerden anlaşılacağı gibi Müslüman nüfusun yoğun olarak yaşadığı yerler İsakça Kasabası'nın merkezindeki mahallelerdir. Burada Müslüman ve gayr-ı Müslim nüfus birbirine bir hayli yakınken, Müslüman nüfusun küçük bir farkla daha fazla olduğu görülmektedir. Köylerde ise bu fark dikkat çekici boyutlarda fazladır. Dokuz köyden sadece bir tanesi Müslüman'dır ve bunun nüfusu da bir hayli düşüktür. Müslüman olan "İslam Geaferca" yani Cafer İslam Köyü, ismindeki "İslam" sıfatı ile de belki bu yüzden vurgulanmak istenmiştir (BOA. ML. VRD. TMT. NU: 12286).

### **3.3. Nüfus Yoğunluğu**

İsakça Kasabası'nda Müslüman ve gayr-i Müslim nüfus yoğunluklarında, mahallelere ve köylere göre farklılık arz eden bir durum görülmektedir. Mahallelerde Müslüman halk çoğunlukta olmakla birlikte nüfus yoğunluğu gayr-i Müslim mahallelerinden bir miktar azdır. Köylerde çoğunluğun gayr-i Müslim olması yanında ortalama yüksek bazı kalabalık köylerin bulunması ve tek Müslüman köyü olan Cafer İslam Karyesi'nin 16 hane gibi düşük bir hane sayısına sahip olması, nüfus yoğunluğu bakımından farkı, mahallelerdeki farkın çok üzerine taşımıştır.

Dinî durumuna göre ayrılan mahallelerin, buralarda kayıtlı nüfusu mahalle sayısına böldüğümüzde mahallelerde gayr-i Müslim nüfus yoğunluğunun Müslümanların hayli üzerinde olduğunu görmekteyiz. Köylerde bulunan nüfusu, dini durumuna göre ayrılmış köy sayısına böldüğümüzde ise Müslüman köyün hane sayılarının düşük olmasından dolayı köylerdeki gayr-i Müslim nüfus yoğunluğunu Müslüman yoğunluğunun üç katına çıkarmıştır. Ayrıca kasabada bulunan ama hangi yerleşim birimine dahil oldukları belli olmayan Müslüman ve gayr-i Müslimler ile yerleşim yerleri belli olan hanelerin toplamının, dinî duruma göre ikiye ayrılmış mahalle ve köy sayısının toplamına bölünmesiyle elde edilen sonuçlar önceki sonuçlardan tamamen farklıdır. Önceki hesaplamalarda, açık ara ile geride olan Müslüman nüfus yoğunluğu, son hesaplamada gayr-i Müslimleri geçmiştir. Kasabanın genelinde üç kata yakın bir gayr-i Müslim-Müslüman oranı varken sonucun böyle çıkması, Müslümanların nüfuslarına göre yerleşim birimlerinin sayıca daha az olduğunu göstermektedir. Fakat son hesaplamada, nerede yaşadıkları belli olmayan grupları, dindaşlarının mahalle ve köylerine dahil ettiğimiz için güvenilirliği daha azdır. Bununla birlikte, yerleşim yerleri belli olmayan grupların ayrıca kendi aralarında büyük oranda ortak mesleğe de sahip olmaları aynı yerleşim biriminde yaşama ihtimallerini zayıflatmaktadır. Bu da dinî yönden karışık yerleşim yerleri olduğu fikrini doğurmakta, ancak kayıtlarda bu karışık yapının hangi yerlerde ne oranda olduğuna dair herhangi bir bilgiye rastlanmamaktadır (BOA. ML. VRD. TMT. NU: 12286).

## **4. İsakça Kasabası'nda İktisadi Hayat**

### **4.1. Gelirler**

İsakça Kasabası'nda gelirler, hububat üretimi, hayvancılık, değirmencilik, bağcılık, arıcılık, emlak kiralari, dağcılık-ormancılık, zanaat, esnaf ve hizmet bileşenlerinden oluşmaktadır. Gelirler toplanırken defterlerin sonundaki rakamlar değil, bilgisayarın kendi topladığı sonuçları yazdık. Çünkü defterlerde bazen eksik ve fazla toplamlara rastlanmıştır. Bunun ise makul ve tutarlı bir nedeni bulunamadığı için bilgisayar toplamının daha emniyetli olduğu düşünülmüştür. Defter sonu gelir toplamı bilgisayar toplamından % 0,5'lik bir fazlalık göstermektedir.

Tablo 3'te kasabanın toplam gelirinin 473438 kuruş olduğu görülmektedir. Toplam gelirin %34,97'si hububat üretiminden, %24,81'i zanaat, esnaflık ve hizmet gelirlerinden, %21,49'u bağcılıktan, %7,12'si dağcılık-ormancılıktan, % 4,85'i arıcılıktan, %2,94'ü emlak gelirlerinden, %2,62'si hayvancılıktan, %1,7'si de değirmencilikten elde edilmektedir. Tabloda en çok gelirin hububat üretiminden geldiği görülmektedir. Onu zanaat, esnaf ve hizmet gelirleri takip etmektedir. İleride görüleceği gibi İsakça Kasabası'nın esnaf ve zanaatkarlık yapısının en tipik özelliği orman ürünlerinin büyük oranda belirleyici olmasıdır.

Mahalle Köy ve Diğer Gruplar	Hububat Üretimi (Kuruş)	Hayvan (Kuruş)	Değirmen (Kuruş)	Bağ (Kuruş)	Arıcılık (Kuruş)	Emlak (Kuruş)	Dağcılık (Kuruş)	Zanaat, Ticaret Hizmet (Kuruş)	Toplam (Kuruş)	Nahiyelerin Toplam Gelirdeki Payı(Yüzde)
Cami-i Kebir Mahallesi	8825	195	500	5450	1900	3510	1750	7775	29905	6,31
Anbarlık Mahallesi	0	135	0	550	750	450	1100	4680	7665	1,61
Kasap İlyas Mahallesi	7710	1660	0	4652,5	2700	2800	2200	20325,5	42048	8,88
Varoş Mahallesi	19655	2945	710	32902	2620	4640	3975	15040	82487	16,3
Kazak Taifesi Mahallesi	7220	585	1135	790	0	0	7494	9046	26270	5,54
Cafer İslam Karyesi	14970	60	500	0	750	0	350	2735	19365	4,09
Telime Karyesi	7400	330	1265	10795	1850	0	1530	9192	32362	6,83
Yeniköy Karyesi	6050	180	300	0	960	0	6010	636	14136	2,98
Alibeyköy Karyesi	23030	2845	0	0	0	0	180	407	26462	5,58
Rakel Karyesi	3985	210	0	3060	1700	0	2845	55	11855	2,50
Davutça Karyesi	5475	135	0	0	245	0	1985	260	8100	1,71
Pisika Karyesi	0	810	0	125	0	0	0	20480	21415	4,52
Manastır Karyesi	49050	555	610	37524	7518	720	2375	5275	103627	21,88
Meydan Karyesi	11990	1473	540	100	1070	0	1962	664,5	17799	3,75
Millet-i İslam ı Kiptiyan	0	0	0	100	100	0	0	2497	2697	0,56
Misafir Laz Tahtacılar	0	0	0	200	500	1515	0	7970	10185	2,1
Millet-i Ermeniyan	0	0	0	0	0	0	0	1330	1330	0,28
Millet-i Yahudiyan	0	0	0	0	0	315	0	6175	6490	1,37
Kapamacı Esnafları	200	300	0	1500	300	0	0	2940	5240	1,10
Papaz	0	0	0	4000	0	0	0	0	4000	0,84
Toplam	165560	12418	5560	101749	22963	13950	33756	117483	473438	100
Gelir Kaynağı Türlerinin Toplam Gelirdeki Payı(%)	34,97	2,62	1,17	21,49	4,85	2,94	7,12	24,81	100	

**Tablo 3:** İsakça Kasabası'ndaki Gelir, Gelir Bileşenleri ve Gelirin Nahiyelere Göre Dağılımı ( BOA. ML. VRD. TMT. NU :12286)

İsakça Kasabası'nda en fazla gelire sahip yerleşim birimi %21,88 ile Manastır Karyesi'dir. Bunda Manastır Karyesi'nin en fazla nüfusa sahip olması büyük oranda etkilidir. Onun ardından %16,3 ile Varoş Mahallesi gelmektedir. Varoş Mahallesi'nin hububat üretimi yanında bağcılıkta da önde gelmesi bun durumun sebeplerindedir. Üçüncü olarak da %8,88 ile Kasap İlyas Mahallesi gelmektedir.

#### 4.1.1. Cizye Sınıflandırmasına Göre Gelirler

Cizye vergi mükelleflerinin malî vaziyetine göre üç grup olarak belirlenmiştir. Zenginlerden âlâ, orta hallilerden evsat, fakirlerden ise ednâ olarak alınır. Osmanlı'da bu gruplardan en büyüğü %60-80 ile evsat iken âlâ ile ednâ oranları %10-20 civarındadır (Kütükoğlu, 1999:534). Cizye ödemeleri 16. yüzyıldan önce gümüş, altın ve nadiren bakır para (mangır) ile yapılabilirken, mali bunalımın baş gösterdiği dönemden itibaren altın olarak toplanma yaygınlaşmış ancak daha sonra çıkarılan fermanlarla vergi toplayıcıların gümüş para da kabul etmeleri sağlanmıştır (İnalçık,1993a:46). İncelediğimiz İsakça Kasabası Temettüât Defterleri'nde de gayr-i Müslimlerin isimlerinin başında mükelleflerin cizye oranlarını gösteren “ع” (âlâ), “ط”(evsat) ve “ن” ( ednâ) harfleri vardır. Temettüât defterlerinde cizye miktarları verilmediği için biz sadece İsakça Kasabası'nda yapılan vergilendirmede yüksek, orta ve düşük gelirli kıstasının hangi gelir grupları içine kullanıldığına bakabilmekteyiz. Âlâ'nın yüksek gelirli, evsat'ın orta gelirli, ednâ'nın ise düşük gelirli kimselerde alınan cizyeler olduğunu göz önünde bulundurarak bu karşılaştırmayı gerçekleştirdik. Kasabadaki papazlarda bu ifadelendirme ya hiç yoktur ya da yüksek gelirine rağmen ednâ olarak vardır.

Gayri Müslim Mahalle Köy ve Diğer Gruplar	Âlâ ibareli Hane Sayısı	Âlâ ibareli Hanelerin Gelir Ortalaması	Evsat ibareli Hane Sayısı	Evsat ibareli Hanelerin Gelir Ortalaması	Ednâ ibareli Hane Sayısı	Ednâ ibareli Hanelerin Gelir Ortalaması
Varoş Mahallesi	4	1827,5	39	1112,61	57	495,61
Kazak Taifesi Mahallesi	0	0	7	738,57	61	314,83
Telime Karyesi	1	900	14	751,78	52	390,5
Yeniköy Karyesi	0	0	7	598	21	450,23
Alibeyköy Karyesi	1	1340	20	985,57	10	436
Rakel Karyesi	1	990	3	806,66	11	579,54
Davutça Karyesi	0	0	1	635	20	402,75
Pisika Karyesi	0	0	12	401,08	47	341,95
Manastır Karyesi	1	1400	61	1224	61	461,27
Meydan Karyesi	0	0	10	621	22	462
Meydan Karyesindeki GM Kıptiler	0	0	0	0	0	0
Millet-i Ermeniyan	0	0	2	540	1	250
Millet-i Yahudiyân	0	0	5	396	21	214,76
Kapamacı Esnafları	0	0	3	916,66	1	2490
Papaz	0	0	0	0	0	0

**Tablo 4:** İsakça Kasabası'nda Cizye Oranlarına Göre Sınıflandırılan Ortalama Gelirler (BOA. ML. VRD. TMT. NU :12286)

Tablo 4'te cizye sınıflandırılmasına tabi olmuş hanelerin aynı sınıflandırma çerçevesinde gelir ortalamalı alınmıştır. Sınıflandırılması yapılan gelirlerin kendi içindeki tutarlılığı Kapamacı esnafları dışındaki yerleşim birimlerinde görülmektedir. Fakat bir yerleşim birimi için evsat cizyesine tabi tutulan gelir miktarı, diğer yerleşim biriminde âlâ cizyesine tabi tutulmuştur. Gayr-i Müslim yerleşim birimlerinden sadece beş tanesinden âlâ cizyesi alınırken, bu cizye dört hane ile en çok Varoş Mahallesi'nden tahsil edilmiştir. Âlâ cizyesinden mükellef olanların gelir ortalaması Varoş Mahallesi'nde en yüksek, evsat cizyesinden mükellef olanların gelir ortalaması ise Manastır Karyesi'nde en yüksektir.

## 4.2. Meslekler

Şehirleşmenin en önemli unsuru elbette ki nüfustur. Ancak bu tek başına şehirleşmeyi sağlayan bir faktör değildir. Şehir aynı zamanda meslek çeşitliliğinin yoğun olduğu yerleşim birimleridir. Meslek çeşitliliği ürün çeşitliliğini beraberinde getirdiği için, bu özelliklere sahip bir bölgenin daha az nüfuslu ve daha az meslek çeşidine sahip yerleri kendi eksenine çekmesi ve nüfus hareketlerinin de, çok çeşitli ürünlerin çok daha az emekle elde edildiği yerlere yani şehirlere doğru akması her zaman gözlenen bir vakıdır. İsakça Kasabası da kendi içinde böyle bir dinamiğe sahiptir. Kasaba merkezini oluşturan mahalleler çok çeşitli meslek erbaplarına mesken olurken, çevre yerleşim yerleri veya merkez mahalle olup da varoş sayılan yerler daha az sayıda meslek barındırır. Bununla birlikte İsakça Kasabası ise elbette ki kaza merkezine göre daha az sayıda mesleği bulundurur. Osmanlı'da kaza çapında teşkilatlanmış birimler kendi ihtiyaçlarına yetecek üretime haiz oldukları için (Genç,2005:60), üretim ve tüketim iç dinamiklere göre kendini dengeler. Osmanlı'da mevcut olan yöneten-yönetilen ayırımına göre zabıtlar, muhtarlar, imamlar, hatipler, kadı nâibi ve onun emrinde çalışanlar ve papazlar yönetici sınıfı oluşturur. Daha çoğunluktaki yönetilen kesim ise asıl üretici ve sosyal hayatın belirleyicisi olan çiftçiler gibi doğrudan zirai üretimle meşgul olanlar ile, yarı mamul veya hammadde durumundaki sanayi ürünlerini işleyen zanaatkar ile bunları pazarlayan esnaflardır(Çelik,2003:126). İsakça Kasabası'nda da, iktisadi ve sosyal hayatın ana dinamikleri olan meslek dağılımı Osmanlı'daki genel manzaranın benzerini oluşturur.

İsakça Kasabası'ndaki hane reislerinin meslek-durum dağılımı ve sayıları yerleşim birimlerine ve diğer gruplandırmalara göre şu şekildedir:

Cami-i Kebir Mahallesi: Erbab-ı ziraat 11, imam 1, hatib 1, defter nazırı 1, bakkal esnafı 3, bakkal tezgahdarı 2, dağcı 8, fakir 1, boş 1, balıkçı 1, balıkçı esnafı 3, çamcı 2, kayıkçı 4, mahkeme muhızı 1, zabıta 1, eskici 1, mumcu 1, bağcı 1, bostancı 1, kovancı 1, hizmetkar 2, kahveci 1, sığırtaç 1, baltacı 1.

Anbarlık Mahallesi: Kahveci 2, dağcı 4, hizmetkar 1, çamcı 1, talikacı 5, mumcu hizmetkarı 1, oduncu 1, arabacı 1, kovancı 2, berber esnafı 2, eskici 2, kara dağcı 1, kırıcı 1, kayıkçı 4.

Kasap İlyas Mahallesi: Nüfus mukayyidi 1, imam 1, muhtar 1, bağcı 3, erbab-ı ziraat 10, sakacı 7, hizmetkar 15, kahveci 6, dağcı 12, çamcı 4, kayıkçı 13, balıkçı 7, fakir 3, bakkal esnafı 2, talikacı 4, arabacı 1, bostancı 1, kovancı hizmetkarı 1, kırıcı 3, bakkal tezgahdarı 1, kovancı 4, dükkancı 4, berber 1, fiçici 1, boş 2, kasap hizmetkarı 1, bozacı 1, berber kalfası 1, duhancı 1, balıkçı 3, bıçakçı 1, zabıtiye onbaşısı 1, meracı 1, zabıtiye hizmetkarı 1, ölmüş 1.

Varoş Mahallesi: Papaz 1, erbab-ı ziraat 37, bağcı 24, meygede 9, arabacı 1, hizmetkar 12, dağcı 6, dülger 2, kırıcı 1, çırak 4, terzi 2, fırıncı 1, kayıkçı 2, mukan?? 1, meracı 1, kürkçü 1, meyhaneci 1.

Kazak Taifesi Mahallesi: Dağcı 22, erbab-ı ziraat 13, meyhaneci 2, hizmetkar 28, çizmecici 1, çırak 1, değirmenci 3, arabacı 1, boş 1.

Cafer İslam Karyesi: Erbab-ı ziraat 8, hizmetkar 3, kömürcü 2, dağcı 2, kovancı1.

Telime Karyesi: Erbab-ı ziraat 31, hizmetkar 25, değirmenci 2, bağcı 5, papaz 1,dağcı 2.

Yeniköy Karyesi: Erbab-ı ziraat 18, dağcı 10, değirmenci 1, hizmetkar 1.

Alibeyköy Karyesi: Erbab-ı ziraat 27, hizmetkar 5.

Rakel Karyesi: Erbab-ı ziraat 15, bağcı 3, dağcı 1.

Davutça Karyesi: Erbab-ı ziraat 16, hizmetkar 1, dağcı 4.

Pisika Karyesi: Balıkçı 58, arabacı 1, papaz 1.

Manastır Karyesi: Erbab-ı ziraat 89, papaz 1, bağcı 9, dağcı 10, meyhaneci 1, hizmetkar 7, terzi 1, arabacı 2, kovancı 3.

Meydan Mahallesi( Gayr-i Müslim Kıptiler hariç): Erbab-ı ziraat 24, dağcı 4, kırıcı 1, değirmenci 1, amele 1, hizmetkar 1

Meydan Karyesi'ndeki gayr-i Müslim Kıptiler: 8 tekneçi.

Misafir Laz Tahtacılar: 34 tahtacı.

Millet-i Ermeniyan: Dükkancı 2, çamcı 1.

Millet-i Yahudiyan: Meygede 24, boş 1, bodd?? 1.

Kapamacı Esnafı: Erbab-ı ziraat 1, kapamacı 2, yemenici 1.

Mesleklerin coğrafyadan etkilenmemesi de mümkün değildir. Bu durumu kasabamızda da görmekteyiz. İsakça Tuna kenarında olduğu için kayıkçılık, balıkçılık gibi mesleklerin yaygın olduğu görünmektedir. Özellikle kasabanın Tuna'ya en yakın köyü olan Pisika Karyesi'nin nüfusunun büyük bir kısmı balıkçıdır. Bununla birlikte bölgenin ormanlık bir alan olması, dağıcılık, ormancılık, odunculukla ilgili mesleklerin öncelikli sıralarda yer almasını sağlamıştır. Kasabadaki en yaygın meslek çiftçiliktir. Çiftçiliği ise değişik hizmet işleri takip etmektedir. Bu da, gelir bölümünde gördüğümüz gibi temettüâtın dağılımında öncelikli olan gelir kalemleriyle paralellik arz etmektedir. Ancak bağıcılık gelirleri kasabanın en önemli gelirleri arasında yer alırken meslek olarak bağıcılığın pek de yaygın olmadığını görüyoruz. Bunun sebebi ise başta çiftçiler olmak üzere değişik meslekteki hane reislerinin de bağıcılıkla meşgul olmasıdır.

### 4.3. Vergiler

#### 4.3.1. İsakça Kasabası'ndaki Toplam Vergi Yükünün Bileşenleri

Tablo 5'te İsakça Kasabası'nın vergi miktarını ve vergi bileşenlerini görmekteyiz. 1844-1845 yılında kasabanın toplam vergisi 80968,5 kuruştur. Toplam vergi yükünde en fazla payı 20241 kuruşla Manastır Karyesi almaktadır. Onun ardından 12668,5 kuruşla Varoş Mahallesi gelmektedir. Bu iki yerleşim birimi diğerlerine göre de en yüksek nüfusa sahip üç yerden ikisidir. Vergi-yi Mahsusa diğer vergiler içinde 44673 kuruşla en büyük ağırlığa sahiptir. Vergi-yi Mahsusa'nın ardından 16561,5 kuruşla aşar vergisi gelmektedir. İsakça Kasabası'nın ekonomisinde tarımın hayati rol

oynamaması aşar bakımında vergi yükünün nispeten hafif olmasını sağlamış ve tüm hane sakinlerden toplanan Vergi-yi Mahsusa'nın ağırlığını artırmıştır. Aşarın Vergi-yi Mahsusa'ya geçtiği tek yer Cafer İslam Mahallesi'dir.

Bağdan elde edilen hasılatın vergisi olarak bağ aşarı daha çok Müslümanlardan alınırken, zecriye gayr-i Müslimlerden alınmıştır. Ancak İsakça Kasabası'nda bağ yetiştiren gayr-i Müslimlerden zecriye vergisinin yanında bağ aşarı da alınmıştır. Birkaç istisnası görülmekle birlikte, mesleği bağcılık olan gayr-i Müslimlerden sadece zecriye, mesleği ziraatçilik olup da bağcılıkla uğraşan gayr-i Müslimlerden hem bağ aşarı hem zecriye alındığı gözlemlenmektedir. Bu geçerlilik sadece ziraatçiler için değildir. Başka bir meslekte olup da, bağdan da gelir elde eden hane reisleri iki vergiyi de vermişlerdir. Zecriye ile ilgili elde edilen bulgular bağcılıkla ilgili konularda daha ayrıntı bilgi verebilir düşüncesiyle zecriye'yi bağ aşarına katmadan verdik.

Mahalle Köy ve Diğer Gruplar	Vergi -yi Mahsusa	Aşar	Adet -i Ağnam	Bağ Aşarı	Zecriyye	Cizye	Kovan Aşarı	Toplam
Cami-i Kebir Mahallesi	2457	882,5	0	500	0	0	620	4459,5
Anbarlık Mahallesi	1053,5	0	0	0	0	0	115	1168,5
Kasap İlyas Mahallesi	4958	771	57	327,5	0	0	971	7084,5
Varoş Mahallesi	6511,5	1965,5	167,5	2401,5	880	0	742,5	12668,5
Kazak Taifesi Mahallesi	3118	727,5	0	39	0	0	0	3884,5
Cafer İslam Karyesi	919	1497	0	0	0	0	230	2646
Telime Karyesi	3683	740	0	1191	440	318,5	0	6372,5
Yeniköy Karyesi	1569	605	0	0	0	0	106,5	2280,5
Alibeyköy Karyesi	2749	2303	68	0	0	0	0	5120
Rakel Karyesi	1287	398,5	0	296	180	0	678,5	2840
Davutça Karyesi	1005	547,5	0	0	0	0	0	1552,5
Pisika Karyesi	2405	0	0	12,5	0	0	0	2417,5
Manastır Karyesi	8285	4905	0	3748,5	1215	0	2088	20241
Meydan Karyesi	1966	1199	45	22,5	0	372	165	3769,5
Millet-i İslam ı Kiptiyan	297	0	0	30	0	790,5	23	1140,5
Misafir Laz Tahtacılar	1210	0	0	45	0	0	206	1461
Millet-i Ermeniyan	145	0	0	0	0	0	0	145
Millet-i Yahudiyan	655	0	0	0	0	0	0	655
Kapamacı Esnafları	400	20	0	150	0	0	92	662
Papaz	0	0	0	400	0	0	0	400
Toplam	44673	16561,5	337,5	9163,5	2715	1163	6356	80968,5

Tablo 5: İsakça Kasabası'nda Vergi bileşenleri (BOA. ML. VRD. TMT. NU :12286)

Tablo 6'da tüm vergi kalemlerinin toplamını toplam hane sayısına bölüp hane başına düşen ortalama vergi bulunmuştur. Tablo 6'ya göre kasabadaki ortalama vergi yükü 93,06 kuruştur. Yerleşim birimleri arasında hane başına düşen en yüksek vergi 165,37 kuruş ile Cafer İslam Karyesi'ndedir. Bunun sebepleri arasında Cefer İslam Karyesi'nde hane başına düşen tarım arazisinin yüksek olması, dolayısıyla tarımsal gelirin yüksek olması yatmaktadır. Cafer İslam Karyesi'nin ardından ise 164,56 kuruş ile Manastır Karyesi ve 160 kuruş ile Alibeyköy Karyesi gelmektedir. Manastır Karyesi'nden alınan vergi-yi mahsusa'nın yüksek oluşu bu durumun sebepleri arasında zikredilebilir. Alibeyköy Karyesi'nde ise hane başına düşen vergiy-yi mahsusa'nın yüksek olmamasına karşın vergi yükünün yüksekliği tablolardan da takip edilebileceği gibi tarım gelirlerindeki yükseklikten kaynaklanmaktadır. En düşük vergi yüküne sahip olan Yahudi grubunun ise tamamına yakını tarımla ilgilenmeden meyhanecilik ile

meşguldür. Bu durum da, vergi yükünü artırıcı önemli faktörlerden birinin tarım olduğunu göstermektedir.

Mahalle Köy ve Diğer Gruplar	Toplam	Hane Sayısı	Hane başına düşen vergi
Cami-i Kebir Mahallesi	4459,5	51	87,44
Anbarlık Mahallesi	1168,5	28	41,73
Kasap İlyas Mahallesi	7084,5	120	59,03
Varoş Mahallesi	12668,5	106	119,51
Kazak Taifesi Mahallesi	3884,5	72	53,95
Cafer İslam Karyesi	2646	16	165,37
Telime Karyesi	6372,5	66	96,55
Yeniköy Karyesi	2280,5	30	76,01
Alibeyköy Karyesi	5120	32	160
Rakel Karyesi	2840	19	149,47
Davutça Karyesi	1552,5	21	73,92
Pisika Karyesi	2417,5	60	40,29
Manastır Karyesi	20241	123	164,56
Meydan Karyesi	3769,5	40	94,23
Millet-i İslam ı Kıptiyan	1140,5	18	63,36
Misafir Laz Tahtacılar	1461	34	42,97
Millet-i Ermeniyan	145	3	48,33
Millet-i Yahudiyan	655	26	25,19
Kapamacı Esnafları	662	4	165,5
Papaz	400	1	400
Toplam	80968,5	870	93,06

**Tablo 6:** İsakça Kasabası'nda Hane Başına Düşen Vergi  
( BOA. ML. VRD. TMT. NU :12286)

## SONUÇ

İsakça Kasabası sadece Osmanlı için değil, kendinden önceki halklar ve devletler için de her zaman mühim bir konuma sahip olmuştur. Bunun en önemli nedeni ise Tuna'yı geçmek için en uygun noktalardan biri olmasıdır. Böyle bir geçit niteliği taşıması yoğun bir kültür farklılığını da beraberinde getirmiştir. Temettüât defterleri 19. yy.'da hız kazanan yenileşme faaliyetlerinin bir sonucu olarak malî anlamda düzen ve disiplini kurmak amacıyla tutulmaya başlanmıştır. İlk deneme beklenen başarıyı vermemekle birlikte daha sonra yeni teşebbüsler gerçekleşmiştir. Ancak son denemelerde de istenilen malî merkezîleşme sağlanamamıştır. Bu çalışma 1844-1845 yıllarına ait verilerden hazırlanmış olup İsakça Kasabası'nın merkez mahallelerini ve köylerini değerlendirmektedir. Kasabada toplam 870 hane vardır. Bunların 267'si Müslüman, 603'ü gayr-i Müslimdir. Nüfus ise tahminen, hane reisleri sayısını 3 ile çarparsak en az 2610, 5 ile çarparsak da en fazla 4350'dir.

İsakça Kasabası'nın toplam geliri 473438 kuruştur. Bunun %34,97'si hububat gelirlerinden %24,81 zanaat, esnaflık ve hizmet gelirlerinden %21,49'u bağcılıktan %7,12'si dağcılıktan, %4,85'i arıcılıktan, %2,94'ü emlak kiralardan, %2,62'si hayvancılıktan, %1,17'si değirmencilik gelirlerinden elde edilmektedir. Kasabanın toplam vergi yükü 80968,5 kuruştur. Vergiler, başta vergi-yi mahsusa olmak üzere, aşar,

bağ aşarı, zecriye, cizye, kovan aşarı ve adet-i ağnamdan oluşmaktadır. Bu vergilerde en büyük paya %55,17 ile vergi-yi mahsusa sahiptir. Onu %20,45 ile aşar takip etmektedir. Kasabada hane başına düşen ortalama toplam vergi 93,06 kuruştur.

Cizye konusunda dikkat çeken noktaların başında bazı papaz gibi gayr-ı Müslimlerden cizye alınmazken Kıptilerin hem Müslüman hem de gayr-ı Müslüm olanlarından alınmış olmasıdır.

Kasabadaki hane reislerinin en önemli gelir kaynağı çiftçilik olarak görülmektedir. Mesleklerdeki yoğunlaşmaya bakıldığında da durum bunu yansıtmaktadır. Ancak ziraat gelirleri ile onun ardından gelen zanaatlık, esnafılık ve hizmet gelirleri arasında çok büyük bir fark yoktur. Ayrıca hane başına düşen mezru tarla miktarına baktığımızda orta gelirli bir aileyi idare edecek büyüklüğü görememekteyiz. Zanaat, esnafılık ve hizmet işleriyle meşgul hane reisleri de bu manzarayı yansıtmaktadır. Bu sebeple hane reislerinin meslekleri dikkate alınarak yapılan sınıflandırma ve iktisadi durum tahminleri yeterli değildir. Hanelerin harici gelirlerine baktığımızda ise, bağcılık, dağcılık, arıcılık gibi uğraşların, o meslek grubu dışındaki hane reisleri tarafından fazlasıyla yapıldığı görülmektedir. Hatta bu işleri ek gelir olarak yapan hane reisleri, bu işlerin asıl erbablarından birkaç misli daha fazladır.

## KAYNAKÇA

### Arşiv Kaynakları

Başbakanlık Osmanlı Arşivi ( B. O. A.) Maliye Nezareti Vâridât Muhasebesi Defterleri Temettüat Defterleri (Ml. Vrd. Tmt.), H. 1260-1261 / M. 1844-1845. 12286

### Kitaplar

AKGÜNDÜZ, Ahmet, ÖZTÜRK, S. (2000). *Yozgat Şehri Temettuatı, C.1*, İstanbul:Yimpaş

Başbakanlık Devlet Arşivleri Genel Müdürlüğü (2000). *Başbakanlık Osmanlı Arşivi Rehberi*, İstanbul.

ÇADIRCI, Musa (1991). *Tanzimat Döneminde Anadolu Kentlerinin Sosyal ve Ekonomik Yapıları*, Ankara: T.T.K.

ÇELİK, Gülfettin (2003). *Gebze (16.-19. Yüzyıl) Sosyo-Ekonomik Bir İnceleme*, Kocaeli: Gebze Belediyesi Yayınları.

GENÇ, Mehmet (2005). *Osmanlı İmparatorluğunda Devlet ve Ekonomi*, İstanbul: Ötüken Neşriyat.

GUMİLEV, L.N. (2003). *Eski Ruslar*, (Çev.Ahsen Batur), İstanbul: Selenge.

GÜRAN, Tefik (1989). *Tanzimat Döneminde Osmanlı Maliyesi: Bütçeler ve Hazine Hesapları (1841-1861)*, Ankara: T.T.K.



İNCİCİYAN, P. -ANDREASYAN (1974). *Osmanlı Rumelisi Tarihi ve Coğrafyası*, İstanbul: Edebiyat Fa. Basımevi.

İBRAM, Nuredin (1999). *Dobruca'daki Mülüman Topluluğu Manevi Hayatından Sayfalar*, Constanta: Ex Ponto.

KARAL, Enver Ziya (1943). *Osmanlı İmparatorluğu'nda İlk Nüfus Sayımı 1831*, Ankara: T.C. Başvekalet İstatistik Umum Müdürlüğü.

KARPAT, Kemal (2003). *Osmanlı Nüfusu (1830-1914) Demografik ve Sosyal Özellikleri*, İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.

KÜTÜKOĞLU, Mübahat (1999). *Osmanlı Devleti Tarihi C. 2*, İstanbul

TABAKOĞLU, Ahmet (2008). *Türkiye İktisat Tarihi*, İstanbul: Dergâh Yayınları.

### **Ansiklopedi ve Sözlük Maddeleri**

DECEİ, Aurel (1993). “Dobruca”, *M.E.B. İslam Ansiklopedisi*, C. 3, İstanbul: Milli Eğitim Bakanlığı.

DEVELLİOĞLU, Ferit (1996). *Osmanlıca-Türkçe Ansiklopedik Lûgat*, Ankara: Aydın Kitabevi Yayınları

İNALCIK, Halil (1993a). “Cizye”, *T.D.V. İslam Ansiklopedisi*, C. 8, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı.

İNALCIK, Halil, (1993b). “Rumeli”, *M.E.B. İslam Ansiklopedisi*, C. 9, İstanbul: Milli Eğitim Bakanlığı.

MURGESCU, Bogdan, (2000). “İsakça”, *T.D.V İslam Ansiklopedisi*, C. 22., İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı.

TOGAN, Zeki Velidi (1983). “Balkan”, *M.E.B. İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Milli Eğitim Bakanlığı.