

**ULUSLARARASI  
İKTİSADİ VE İDARİ İNCELEMELER  
DERGİSİ**

**39**

**INTERNATIONAL JOURNAL OF  
ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE  
STUDIES**

ISSN 1307-9832

ULUSLARARASI HAKEMLİ DERGİ

ULUSLARARASI İKTİSADİ VE İDARİ İNCELEMELER DERGİSİ  
INTERNATIONAL JOURNAL OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE  
STUDIES

Yıl: 16 Sayı: 39 2023  
Year: 16 Number: 39 2023

Sahibi / Owner  
*Kenan ÇELİK*

Baş-Editör / Editor in Chief  
*Ahmet KURTARAN*

Editör Yardımcısı / Associate Editor  
*Oğuzhan ASLANTÜRK*  
*Tuba BİLGİN*  
*Şükran KAHVECİ*

**TARANDIĐI İNDEKSLER**

*ECONLIT, TR-DİZİN, DOAJ, EBSCO, ASOS, INDEX COPERNICUS, ARASTIRMAX, AKADEMİK DİZİN, İDEAL ONLINE, SOBİAD*

Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi; Ocak, Nisan, Temmuz ve Ekim aylarında olmak üzere yılda dört kez yayınlanan, uluslararası, hakemli, bilimsel bir dergidir. Dergide yayınlanan tüm yazıların sorumluluğu yazarlarına aittir. Dergide yer alan metinler izin alınmadan kısmen veya tamamen herhangi bir şekilde basılamaz ve çoğaltılamaz. Yayın Kurulu dergiye gönderilen yazıları yayımlayıp yayımlamamakta serbesttir. Gönderilen yazılar iade edilmez. Dergide yayımlanan yazılar kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

**Yazıřma Adresi/Correspondence Address**

Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Oda No: 213

61080 Trabzon/TÜRKİYE

Tel: +90 535 440 58 40

Web-adresi: <https://dergipark.org.tr/pub/ulikidince> E-posta: [uiidergisi@gmail.com](mailto:uiidergisi@gmail.com)

**Baskı / Printed by**

Celepler Matbaacılık, Trabzon/TÜRKİYE

Tel: +90 462 325 93 94

TRABZON

2023

## EDİTÖR KURULU / EDITORIAL BOARD

<i>Prof. Dr. Ali Rıza SANDALCILAR</i>	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Üyesi Alper Tolga BULUT</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Ayça SARIALIOĞLU HAYALI</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Ayten TURAN KURTARAN</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Bayram GÜNGÖR</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi Burçin ESER</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Burcu ŞENTÜRK YILDIZ</i>	Ege Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Cemalettin KALAYCI</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Çiğdem ŞAHİN BAŞFIRINCI</i>	Trabzon Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Abdullah UZUN</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi Elif ÜSTÜNDAĞLI ERTEN</i>	Ege Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Engin DİNÇ</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Fikret ÇANKAYA</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Dr. Giovanni ERCOLANI</i>	Murcia Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Halil İbrahim BULUT</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Kemal EYÜBOĞLU</i>	Tarsus Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Levent Yahya ESER</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Melike KURTARAN ÇELİK</i>	Trabzon Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Musa PINAR</i>	Valparaiso Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Mustafa KÖSEOĞLU</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi Nihan BİRİNCİOĞLU</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Nor Azura ADZHARUDDIN</i>	Purta Üniversitesi/Malezya
<i>Dr. Nurhodja AKBULAEV</i>	Devlet İktisat Üniversitesi/Azerbaycan
<i>Doç. Dr. Üyesi Özge KORKMAZ</i>	Bayburt Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Özgür TÜFEKÇİ</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Ramazan AKSOY</i>	Bülent Ecevit Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Salih YILDIZ</i>	Gümüşhane Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Selçuk PERÇİN</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi Semra BANK</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Seyfettin ARTAN</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Sinem EYÜBOĞLU</i>	Tarsus Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Tuba YAKICI AYAN</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Yusuf AKSAR</i>	Maltepe Üniversitesi

## BU SAYININ HAKEMLERİ / REFERRES OF THIS ISSUE

<i>Prof.Dr. Menderes ÇINAR</i>	Başkent Üniversitesi
<i>Prof.Dr. Oya KORKMAZ</i>	Tarsus Üniversitesi
<i>Prof.Dr. Serdar BOZKURT</i>	Yıldız Teknik Üniversitesi
<i>Prof.Dr. Taner TURAN</i>	Gebze Teknik Üniversitesi
<i>Prof.Dr. Fazıl KIRKBİR</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof.Dr. Halis DEMİR</i>	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
<i>Prof.Dr. Kutay OKTAY</i>	Kastamonu Üniversitesi
<i>Prof.Dr. Tülay YENİÇERİ</i>	Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi
<i>Doç.Dr. Abdullah OĞRAK</i>	Bursa Teknik Üniversitesi
<i>Doç.Dr. Ayten TURAN KURTARAN</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç.Dr. Barış YILDIZ</i>	Gümüşhane Üniversitesi
<i>Doç.Dr. Ferda NAKİPOĞLU ÖZSOY</i>	Gaziantep Üniversitesi
<i>Doç.Dr. Murat KOÇYİĞİT</i>	Necmettin Erbakan Üniversitesi
<i>Doç.Dr. Nurdan DEĞİRMENÇİ</i>	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
<i>Doç.Dr. Osman Murat TELATAR</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç.Dr. Ozan BÜYÜKYILMAZ</i>	Karabük Üniversitesi
<i>Doç.Dr. Sena TÜRKMEN</i>	Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
<i>Doç.Dr. Zühal ÇİLİNGİR ÜK</i>	Ondokuz Mayıs Üniversitesi
<i>Dr.Öğr.Üyesi Dilek GÖNÇER DEMİRAL</i>	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
<i>Dr.Öğr.Üyesi Gözde MERT</i>	Niğantaşı Üniversitesi
<i>Dr.Öğr.Üyesi Orhan ECEMİŞ</i>	Gaziantep Üniversitesi
<i>Dr.Öğr.Üyesi Pınar AYDOĞAN</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Dr.Öğr.Üyesi Sefa ÖZBEK</i>	Tarsus Üniversitesi
<i>Dr.Öğr.Üyesi Sertaç ERCAN</i>	Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi
<i>Dr.Öğr.Üyesi Ömer Faruk GÜLTEKİN</i>	Bayburt Üniversitesi
<i>Dr. Neslihan KIZILER</i>	Bursa Uludağ Üniversitesi

## İÇİNDEKİLER

	Sayfa No
THE INFLUENCE OF MARKETING MIX ELEMENTS ON BEHAVIORAL INTENTIONS TOWARDS THE DESTINATION: THE CASE OF SAFRANBOLU <b>Cenk Murat KOÇOĞLU ve Emrah YAŞARSOY</b>	1-13
TÜRKİYE'DE SOSYAL TRANSFER HARCAMALARI VE YOKSULLUK <b>Aynur KARAÇOBAN ve Sevgi TÜZÜN RAD</b>	14-29
SOSYAL NORM, REFERANS GRUP VE BENLİK TUTARSIZLIĞININ TÜKETİM PRATİKLERİNE ETKİSİ: GİZLİ ALKOL TÜKETİMİ <b>Doğan BAŞARAN ve Ayla ÖZHAN DEDEOĞLU</b>	30-47
EKONOMİK ÖZGÜRLÜK VE TURİZM İLİŞKİSİ: SEÇİLMİŞ ÜLKELER ÜZERİNE AMPİRİK BİR ANALİZ <b>Dilek ATILGAN</b>	48-58
YÖNETSEL OKURYAZARLIK ÖLÇEĞİ'NİN GELİŞTİRİLMESİ: GEÇERLİK VE GÜVENİRLİK ÇALIŞMASI <b>Engin YURDASEVER ve Yahya FİDAN</b>	59-74
KIRSAL TOPLULUKLARDA TOPLULUK KAPASİTESİ VE SOSYAL SERMAYE İLİŞKİSİ: ERZURUM KIRSALI ÖRNEĞİ <b>Şerafettin KELEŞ</b>	75-91
ÖRGÜTLERİN STRATEJİK İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİNDE HİZMETKAR LİDERLİK İLE ÖRGÜTSEL YABANCILAŞMA ARASINDAKİ İLİŞKİYİ İNCELEMAYA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA <b>Ercan YAVUZ ve Melek BODUR</b>	92-106
CRITIC VE MAIRCA YÖNTEMLERİYLE TÜRK DÜNYASI ÜLKELERİ, TÜRKİYE VE RUSYA'NIN 2010-2020 DÖNEMİ İÇİN MAKROEKONOMİK PERFORMANSLARININ ANALİZİ <b>Selahattin BEKTAŞ ve Ogün BAYKUŞ</b>	107-122
ASSESSMENT OF FINANCIAL LITERACY: CASE STUDY OF BUSINESS STUDENTS <b>Nada SARSOUR, Wael DAYA ve Eyad ALDALOU</b>	123-137
TÜRKİYE'DE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR İLE YENİLENEBİLİR ENERJİ TÜKETİMİ ARASINDA EŞBÜTÜNLEŞME VAR MIDIR? <b>Hamza ÇEŞTEPE ve Havanur ERGÜN TATAR</b>	138-153
AVRUPA BİRLİĞİ VE SEÇİLİ ÜLKELERİNİN TEKNOLOJİ ÜRETİM ODAKLI VERİLERİNİN ENTROPİ VE GRİ İLİŞKİLER ANALİZ MODELLERİYLE İNCELENMESİ <b>Murat İsmet HASEKİ ve İlker İbrahim AVŞAR</b>	154-169

---

ÖRGÜTSEL VATANDAŞLIK DAVRANIŞININ YORDACILARI OLARAK DUYGUSAL ZEKA VE KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ: HEMŞİRELER ÜZERİNDE KESİTSEL BİR ÇALIŞMA	170-193
<i>Havva KAÇAN, İsmail KARAKULLE ve Eray AYDIN</i>	
ÖRGÜTSEL İLETİŞİM İKLİMİ VE İŞ TATMİNİNİN İNCELENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA	194-210
<i>Sibel AYDEMİR</i>	
1970'LERDE MİLLİYETÇİ MUHAFAZAKÂR SAĞDAN RADİKAL İSLAMCILIĞA YÖNELİŞLER: PINAR DERGİSİ ÇEVRESİ İLE HAKSÖZ DERGİSİNİN ÖNCÜLLERİ	211-224
<i>Ekin Kadir SELÇUK</i>	

---

## CONTENTS

	Page Number
THE INFLUENCE OF MARKETING MIX ELEMENTS ON BEHAVIORAL INTENTIONS TOWARDS THE DESTINATION: THE CASE OF SAFRANBOLU <i>Cenk Murat KOÇOĞLU &amp; Emrah YAŞARSOY</i>	1-13
SOCIAL TRANSFER EXPENDITURES AND POVERTY IN TURKEY <i>Aynur KARAÇOBAN &amp; Sevgi TÜZÜN RAD</i>	14-29
THE EFFECT OF SOCIAL NORM, REFERENCE GROUP, AND SELF-DISCREPANCY ON CONSUMPTION PRACTICES: SECRET ALCOHOL CONSUMPTION <i>Doğan BAŞARAN &amp; Ayla ÖZHAN DEDEOĞLU</i>	30-47
THE RELATIONSHIP OF ECONOMIC FREEDOM AND TOURISM: AN EMPIRICAL ANALYSIS ON SELECTED COUNTRIES <i>Dilek ATILGAN</i>	48-58
DEVELOPMENT OF THE MANAGERIAL LITERACY SCALE: VALIDITY AND RELIABILITY STUDY <i>Engin YURDASEVER &amp; Yahya FİDAN</i>	59-74
COMMUNITY CAPACITY AND SOCIAL CAPITAL RELATIONSHIP IN RURAL COMMUNITIES: THE CASE OF ERZURUM RURAL <i>Şerafettin KELEŞ</i>	75-91
A RESEARCH TO EXAMINE THE RELATIONSHIP BETWEEN SERVANT LEADERSHIP AND ORGANIZATIONAL ALIENATION IN THE STRATEGIC HUMAN RESOURCES MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS <i>Ercan YAVUZ &amp; Melek BODUR</i>	92-106
ANALYSIS OF MACROECONOMIC PERFORMANCES FOR THE 2010-2020 PERIOD TURKIC WORLD COUNTRIES, TURKEY AND RUSSIA WITH CRITIC AND MAIRCA METHODS <i>Selahattin BEKTAŞ &amp; Ogün BAYKUŞ</i>	107-122
ASSESSMENT OF FINANCIAL LITERACY: CASE STUDY OF BUSINESS STUDENTS <i>Nada SARSOUR, Wael DAYA &amp; Eyad ALDALOU</i>	123-137
IS THERE A COINTEGRATION BETWEEN FOREIGN DIRECT INVESTMENTS AND RENEWABLE ENERGY CONSUMPTION IN TURKIYE <i>Hamza ÇEŞTEPE &amp; Havanur ERGÜN TATAR</i>	138-153
EXAMINATION OF TECHNOLOGY PRODUCTION FOCUSED DATA OF EUROPEAN UNION AND SELECTED COUNTRIES WITH ENTROPY AND GRAY RELATIONAL ANALYSIS MODELS <i>Murat İsmet HASEKİ &amp; İlker İbrahim AVŞAR</i>	154-169



---

EMOTIONAL INTELLIGENCE AND PERSONAL CHARACTERISTICS AS ANTICIDENT OF ORGANIZATIONAL CITIZENSHIP BEHAVIOR: A SECTIONAL STUDY ON NURSES	170-193
<b><i>Havva KAÇAN, İsmail KARAKULLE &amp; Eray AYDIN</i></b>	
AN INVESTIGATION OF ORGANIZATIIONAL COMMUNICATION CLIMATE AND JOB SATISFACTION	194-210
<b><i>Sibel AYDEMİR</i></b>	
TRANSITIONS TO RADICAL ISLAMISM FROM THE NATIONALIST CONSERVATIVE RIGHT IN THE 1970S: THE CIRCLE OF PINAR JOURNAL AND THE PRECESSORS OF HAKSÖZ JOURNAL	211-224
<b><i>Ekin Kadir SELÇUK</i></b>	

---



## THE INFLUENCE OF MARKETING MIX ELEMENTS ON BEHAVIORAL INTENTIONS TOWARDS THE DESTINATION: THE CASE OF SAFRANBOLU<sup>1</sup>

Cenk Murat KOÇOĞLU<sup>2</sup>, Emrah YAŞARSOY<sup>3</sup>

### Abstract

The aim of this research is to reveal the influence of marketing mix elements on the behavioral intentions of tourists visiting Safranbolu. Questionnaire technique was used in this research, which was designed as quantitative. Convenience sampling method, which is one of the non-random sampling methods, was preferred as the sampling method. Questionnaire forms were implemented to 511 domestic tourists in a face-to-face environment. As a result of the data obtained, it was determined that the participants found the products and services offered in the destination sufficient, they wanted to visit this destination again, and they found the prices of the products and services reasonable. Moreover, the participants stated that the package tours to Safranbolu are sufficient, they care about the qualifications of the employees and they find the local people hospitable. As a result of the regression analysis to determine the purpose of the research, it was determined that the product and human variables positively affected the behavioral intentions towards the destination.

**Keywords:** Marketing Mix, Behavioral Intentions, Safranbolu.

**JEL Classification:** M31, L83, Z32

## PAZARLAMA KARMASI ELEMANLARININ DESTİNASYONA YÖNELİK DAVRANIŞAL NİYET ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: SAFRANBOLU ÖRNEĞİ

### Öz

Bu araştırmanın amacı, pazarlama karması elemanlarının Safranbolu'yu ziyaret eden turistlerin davranışsal niyetleri üzerindeki etkisini ortaya koymaktır. Nicel olarak tasarlanan bu çalışmada anket tekniği kullanılmıştır. Örneklem yöntemi olarak ise tesadüfi olmayan örneklem yöntemlerinden biri olan kolayda örneklem yöntemi tercih edilmiştir. Anket formları 511 yerli turiste yüz yüze ortamda uygulanmıştır. Elde edilen veriler sonucunda, katılımcıların destinasyonda sunulan ürün ve hizmetleri yeterli buldukları, bu destinasyonu tekrar ziyaret etmek istedikleri ve ürün ve hizmetlerin fiyatlarını makul buldukları belirlenmiştir. Bunun yanı sıra, katılımcılar Safranbolu'ya yapılan paket turların yeterli olduğunu, çalışanların niteliklerini önemstediklerini ve yerel halkı misafirperver bulduklarını ifade etmişlerdir. Araştırmanın amacını belirlemeye yönelik yapılan regresyon analizi sonucunda, ürün ve insan değişkenlerinin destinasyona yönelik davranışsal niyetleri olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Pazarlama Karması, Davranışsal Niyet, Safranbolu.

**JEL Sınıflandırması:** M31, L83, Z32

<sup>1</sup> This paper was presented at 4th International Scientific Conference "Restarting tourism, travel and hospitality: The day after" (TOURMAN 2021) and has been published as an abstract in the proceedings book.

<sup>2</sup> Assoc. Prof. Dr., Karabük University, Faculty of Tourism, Department of Tourism Guidance, cmkocoglu@karabuk.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9888-6051>.

<sup>3</sup> Assist. Prof. Dr., Kastamonu University, Faculty of Tourism, Department of Tourism Management, eyasarsoy@kastamonu.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9541-6601>.

## 1. Introduction

Destination marketing is a management philosophy that aims to research, predict and make a selection regarding the product, considering the characteristics of tourism demand, in order to ensure that the touristic products produced by a touristic destination in accordance with the goal of making the highest profit, and that includes decisions and practices regarding these (İçöz, 2001). In general, it is possible to categorize the purpose of destination marketing under two main headings. According to Aktaş (2007), the first of these aims is to identify and define the market or markets that will help the most efficient use of touristic products, services, and resources of a destination. The second is planning, production, and promotion activities that will affect the purchasing decisions of potential tourists in the target market in favor of the touristic products and product packages that the destination has (Özer, 2012).

Marketing mix elements play an essential role for the tourism sector as in all other industries. Without considering these elements, it is unexpected for a business to have a successful sales policy. The marketing mix is described as “the mix of elements that are beneficial in monitoring a particular market response.” (Van Waterschoot and Van Den Bulte, 1992). Neil Borden introduced the concept of the marketing mix in 1953 (Van Waterschoot and Van Den Bulte, 1992), which involves the 4Ps (product, price, place, and promotion). After that, Booms and Bitner (1981) suggested incorporating three more Ps into services marketing mix elements – participants/people, physical evidence, and process. According to Wirtz, Chew and Lovelock (2013), they elaborated the 7Ps in the services marketing context. Moreover, Rafiq and Ahmed (1995) profoundly examined and found that “there are greater strengths and lesser weaknesses of using 7Ps than 4Ps; the main strengths of 7Ps include, but are not limited to, that it is more comprehensive and detailed” (Loo and Leung, 2016). Then, in terms of tourism marketing, the number of marketing mix elements has increased to eight with the new four components developed by Morrison (2010). Four new components; called programming, packaging, partnership and people (Middleton, 1997; İçöz, 2001; Çakıcı, Atay and Harman., 2008; Özer, 2012).

Marketing mix elements are closely related to the profitability of a business. Without developing marketing strategies, it seems quite difficult to reach the targets in business life where competition is very fierce. It is obvious that marketing has crucial place in the tourism sector. While there are studies in the literature on the factors affecting the service quality and destination choice, it was detected that there is a limited number of research on the effect of marketing mix elements on behavioral intentions towards the destination. Hence, it is outstanding to specify which factors the tourists -who make a choice of destination decision and recommend this destination- take into account when making an evaluation among various destinations and to determine the dimensions under which these elements are collected.

In the light of these, the purpose of this research is to determine the impact of marketing mix elements on the behavioral intentions of tourists coming to Safranbolu. For this purpose, answers to the following questions are sought:

- Do marketing mix elements affect tourists' behavioral intentions?
- What are the dimensions that the participants perceive the most and attach importance to?

## 2. Literature Review

Behavioral intention refers to the after-service statements of customers. It is a motivational factor that can affect later behavior and indicates that such behavior is done with effort (Duman and Mattila, 2005). “That is, it is likely for customers to act on their intentions by using the service happily and willingly, recommending the service to others, and revisiting” (Boulding, Kalra, Staelin and Zeithaml, 1993; Cronin & Taylor, 1994; Zeithaml and Bitner, 1996; Ajzen, 2004; Manirochana, Junead and Jamnongchob, 2021). Tourist behavioral intent studies can be used to further examine tourists' future behavior and their tendency to revisit and suggest to others (Cao and Chen, 2011).

Behavioral intention can be considered under two dimensions. First, it is the re-visit intention, which refers to tourists' intentions towards destinations and their future revisit. Second, the recommendation intention refers to the post-service behavior in which tourists suggest the service they receive to others or tell their positive experiences and impressions so that different potential tourists can also travel to the same tourism destinations.

Behavioral intentions include the behavior that customers think and do about the service after receiving the service (Koçoğlu, 2019). Lin and Hiesh (2005) defined behavioral intention as a sign that customers will continue to receive service from any business or not leave these businesses.

Behavioral intentions include the purchasing and consumption of the product/service and the actions of the customer after the processes related to the product/service (Anderson, Fornell and Lehmann, 1994: 59). The customer's experience with the product or service he/she has received, the idea of re-purchasing the product or service, and generally expressing his/her satisfaction with the product or service, demonstrates the behavioral intention of the customer (Zeithaml, Berry and Parasuraman, 1996: 40). Güven and Sarıışık (2014) listed behavioral intention dimensions as customer loyalty, abandonment, more payment, and reasons for complaint.

Looking at the previous studies on behavioral intention, destination choice, and destination recommendation in the literature, according to Zeithaml and Bitner (2003), while customers having behavioral intentions have positive thoughts about businesses, at the same time they purchase goods and services repeatedly, make multiple purchases and express that they will recommend these businesses to other customers. Liu, Marchewka, Lu and Yu (2005) created the dimensions of behavioral intentions in the form of repeated purchases and visits, advices to others, and positive observations.

The research was done by Loo and Leung (2016) aimed to identify and classify service failures in luxury hotels operating in Taiwan. In that study, a theoretical analysis has been put forward by adapting the marketing mix elements. According to the results of the research, it was stated that customers' expectations from luxury hotels were higher, but Taiwan hotels were very disappointing. Few hotels are perfectly located and occupancy rates are high. Room prices are also relatively higher than others due to its decent location. "In the meantime, based on customer reviews, it shows that the stays are not valued for money due to poor product quality (e.g. dated design and shabby furniture), physical environment (such as damp smell from carpet), and level of service (e.g. unfriendly employees)" (Loo and Leung, 2016).

Özer (2012) aimed to investigate the influence of the eight elements of the marketing mix, as being product, price, distribution, promotion, person, partnership, program, and package, upon choosing a destination. The findings of the study revealed that the product and people variables have an effect on the choice for the Dalyan destination. This result shows that the Dalyan region, which stands out within the scope of eco-tourism, is also preferred by tourists, as expected, the product factor is at the forefront. In addition, for the Dalyan region, the people factor plays a key role in the preference of the region. Davras and Uslu (2019) intended to specified the determinants influencing the destination choice of British tourists in Fethiye, the effects of the factors that influence their destination choice on their overall satisfaction, and to reveal the discrepancies between demographic characteristics and destination choice determinants.

The findings of the research presented that seven factors were found, namely, knowledge and adventure, transportation and activity possibilities, socio-cultural activities, natural attraction, travel show, and entertainment & recreation within the scope of behavioral intentions of tourists in destination choice. It has been determined that the transportation and activity possibilities and the dimensions of natural charm are the most important factors on the destination satisfaction of the tourists. Besides, it has been concluded that demographic characteristics are not very effective in destination choices.

McGehee, Murphy and Uysal (1996) identified driving factors such as sports and adventure, cultural experience, being with family, prestige, and escape from the environment in their study on Australian tourists. Attractive factors are listed as heritage and culture, recreational activities, recreation, outdoor activities, and affordable prices. In a study conducted on tourists in Northern Cyprus, Yoon and Uysal (2005) named the driving factors as being with the family, success, escape from the environment, rest, education, entertainment and staying at somewhere away from home, exciting and sightseeing, while the attractive factors were activities, natural landscape, different cultures, nightlife, hygiene conditions, interesting cities, modern atmosphere, water activities, and suitable weather conditions.

Yousefi and Marzuki (2012) identified the driving factors as information seeking, rest, and ego satisfaction as a result of the research conducted on tourists visiting Malaysia, while the attractive factors were stated as cultural and historical attractions, environment and security, and tourism opportunities. Sangpikul (2008) found in his study that seeking information and cultural attractions have an effect on the destination choice of tourists coming to Thailand.

### **3. Data Set and Methodology**

In this research, quantitative research method based on numerical data was used and questionnaire technique was used in data collection.

#### **3.1. Preparation of Data Collection Tool**

The questionnaire form used in the study consists of three parts. In the first part, there are 5 questions to measure demographic information. In the second part, there are 37 statements to measure the marketing mix component and in the last section 4 statements to measure behavioral intentions towards the destination. Statements for the marketing mix components were created by taking into account eight marketing mix components developed by Morrison (2010). Statements about behavioral intentions towards the destination are taken from the research conducted by Yang & Peterson (2004). A 5-point Likert scale was used in the 2nd and 3rd parts of the questionnaire. On the scale, it is stated as 1-Strongly agree, 5-Strongly disagree. In order to determine the validity of data collection tool, academics who are familiar with the subject were interviewed and as a result of this interview, the ones that could cause meaning difficulties in the expressions were corrected. Before implementing the questionnaire, a pilot study was carried out with 40 local tourists to foresee possible problems related to the variables included in the content of the questionnaire and the scale used (Yüksel and Yüksel, 2004), and the questionnaire form was finalized.

Domestic tourists coming to Safranbolu constitute the research universe. Safranbolu is one of the tourism destinations that attract attention with its natural and cultural values and attract visitors. Besides, the fact that no similar research has been conducted in Safranbolu before has been effective in conducting the research in this destination as the research universe. The surveys were conducted in april and may 2022. The convenience sampling method, one of the non-random sampling methods, was used as the sampling method in the research. According to Yüksel and Yüksel (2004), since many variables are affecting the sample, the researcher should reach a size that the appropriate data can be obtained rather than calculating the sample. Therefore, 511 participants made up the sample number.

#### **3.2. Research Model and Hypotheses**

There are some previous studies in the relevant literature that marketing mix elements have a positive effect on behavioral intention towards the destination. In his study, Özer (2012) revealed that product and people elements have a positive impact on tourists' destination choices. Liu et al. (2005) dimensioned behavioral intentions in their studies. These dimensions are listed as repeat purchasing and visiting, recommending to others, and positive observations. Güven and Sarıışık (2014) listed behavioral intention dimensions as customer loyalty, abandonment, more payment,

and reasons for complaint. Loo and Leung (2016) identified and classified service failures caused by luxury hotels in Taiwan in terms of marketing mix elements in their study. Manirochana et al. (2021) also analyzed the relationship between marketing mix elements and customers' behavioral intentions and found a moderately significant relationship. Similarly, Lee, Huang and Chen (2010) investigated which variables affect honeymoon couples' choice of destination within the context of their behavioral intentions towards the destination. At this point, when considered in terms of marketing mix elements, the findings revealed that "safety," "excellent quality of accommodation," and "reasonable travel cost" are the three most important features that revealed the attractiveness of a honeymoon destination. Significant differences in perceptions of destination attributes exist across groups of different sociodemographic and traveling characteristics of potential honeymooners.

Based on the mentioned researches in the literature, the hypotheses were formed as follows:

H1: The product, one of the marketing mix elements, has a positive impact on behavioral intentions towards the destination.

H2: The price, one of the marketing mix elements, has a positive impact on behavioral intentions towards the destination.

H3: The promotion, one of the marketing mix elements, has a positive impact on behavioral intentions towards the destination.

H4: The place, one of the marketing mix elements, has a positive impact on behavioral intentions towards the destination.

H5: The people, one of the marketing mix elements, have a positive impact on behavioral intentions towards the destination.

H6: The packaging, one of the marketing mix elements, has a positive impact on behavioral intentions towards the destination.

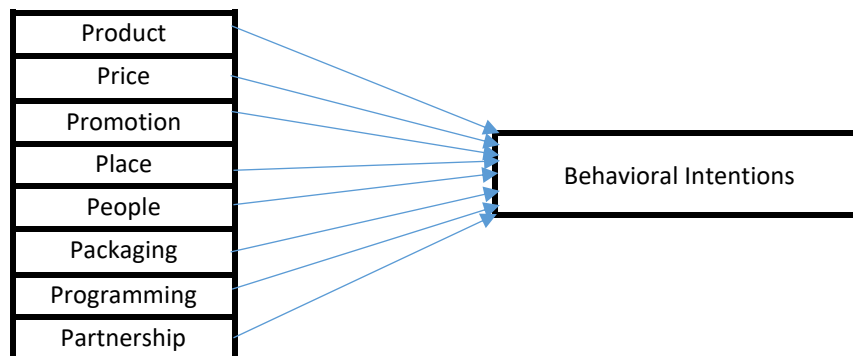
H7: The programming, one of the marketing mix elements, has a positive impact on behavioral intentions towards the destination.

H8: The partnership, one of the marketing mix elements, has a positive impact on behavioral intentions towards the destination.

A formal model has also been introduced to test the hypotheses of the research. As can be seen in Figure 1, the influence of each of the 8 marketing mix elements on behavioral intention has been demonstrated by multiple regression test. The results are given in the findings section of the research.

Figure 1: **Model of the Research**

Marketing Mix Components



#### 4. Empirical Evidence

In this section, demographic information of the participants, factor analysis results, mean importance, and multiple regression results are included.

##### 4.1. Demographic Information

Table 1: Demographic Data

	FREQUENCY	%
<b>Gender</b>		
Female	233	45,6
Male	278	54,4
<b>Age</b>		
18-27 years	92	18
28-37 years	108	21,1
38-47 years	121	23,7
48-57 years	94	18,4
58 years and over	96	18,8
<b>Marital Status</b>		
Married	331	64,8
Single	180	35,2
<b>Education</b>		
Primary Education	49	9,6
High School	119	23,3
Associate's Degree	120	23,5
Bachelor Degree	195	38,2
Postgraduate Degree	28	5,5
<b>Number of Arrivals</b>		
First	204	39,9
Twice	185	36,2
Third	93	18,2

The demographic characteristics of the tourists participating in the research are shown in Table 1. Looking at the gender of the participants, it seems that male participants form the majority. When the ages of the participants were examined, it was determined that approximately 45% of them were between the ages of 28-47. In terms of the marital status of the participants, it is seen that the majority of them are married. Considering the educational status of the participating tourists, it was determined that 38% of them are bachelor's degrees. When the number of participating tourists coming to Safranbolu is examined, it is noteworthy that about 40% of them came for the first time, and 60% of those who came more than once were in the majority.

##### 4.2. Explanatory Factor Analysis for Marketing Mix Elements and Behavioral Intent Perceptions

Explanatory factor analysis was carried out to reveal the dimensional structures of behavioral intention perceptions and marketing mix elements scale and to determine their validity and reliability. First of all, reliability analysis was performed on both scales and it was determined that the internal consistency (Cronbach alpha) coefficient was ",896" and ",706", respectively. According to Nunnally and Bernstein (1994), these values are above 0.70, which is necessary for both scales to be considered reliable and valid.

Table 2 contains the explanatory factor analysis made to the marketing mix elements and behavioral intention variable. According to the Kaiser normalization, in the factor analysis made taking into account the factors with an eigenvalue greater than 1, it was determined that the marketing mix elements consist of eight dimensions. The total variance percentage of the scale is

60.53. Since this rate is higher than 50%, the analysis seems valid (Scherer, Wiebe, Luther and Adams, 1988). When the marketing mix elements are examined as a result of the factor analysis, factors are named as follows: first factor (7 expressions) Product, second factor (6 expressions) Price, third factor (4 expressions) Programming, fourth factor (4 expressions) Partnership, fifth factor (4 expressions) Place, sixth factor (4 expressions) Promotion, seventh factor (4 expressions) People and eighth factor (4 expressions) Packaging.

Table 2: **Explanatory Factor Analysis for Marketing Mix Elements and Behavioral Intent**

Components	Factor Loading	Variance (%)	Reliability Analysis
<b>Price</b>		8,43	,797
Nightlife and entertainment prices in Safranbolu are affordable for every budget.	,731		
Souvenir prices in Safranbolu are affordable for every budget.	,729		
Food and beverage prices in Safranbolu are affordable for every budget.	,718		
Transport prices in Safranbolu are affordable for every budget.	,702		
Package tour prices in Safranbolu are affordable for every budget.	,608		
Accommodation prices in Safranbolu are affordable for every budget.	,530		
<b>Programming</b>		7,99	,818
I have the convenience of getting information about Safranbolu.	,764		
Tour programs organized to Safranbolu are suitable.	,752		
I have various facilities for purchasing a tour to go to Safranbolu.	,721		
I can get information about alternative tour options in Safranbolu.	,634		
<b>Partnership</b>		7,96	,915
Cooperation between accommodation facilities and travel agencies in Safranbolu is sufficient.	,791		
Cooperation between travel agencies and public institutions in Safranbolu is sufficient.	,784		
Non-governmental organizations and tourism enterprises in Safranbolu work in cooperation.	,749		
Cooperation between travel agencies and transportation companies in Safranbolu is sufficient.	,744		
<b>Place</b>		7,65	,783
There are different travel options to Safranbolu.	,732		
The reliability of the services of tour operators that organize tours to Safranbolu is quite good.	,705		
Safranbolu is a place that is easy to reach.	,704		
There are many reservation possibilities for events to be held in Safranbolu (Hotel, Restaurant, etc.).	,655		
<b>Promotion</b>		7,26	,817
Tourism information offices in Safranbolu work effectively.	,746		



Table 2 (Continued): **Explanatory Factor Analysis for Marketing Mix Elements and Behavioral Intent**

<b>Components</b>	<b>Factor Loading</b>	<b>Variance (%)</b>	<b>Reliability Analysis</b>
Advertising and sales development activities for Safranbolu are sufficient.	,725		
I can easily access information about Safranbolu.	,563		
Internet-web pages and last-minute sales for Safranbolu are sufficient.	,500		
<b>People</b>		6,65	,832
Local people are very welcoming in Safranbolu.	,748		
Officials working in public institutions in Safranbolu are qualified.	,723		
Employees in the accommodation facilities in Safranbolu are qualified.	,643		
Employees in transportation companies in Safranbolu are qualified.	,600		
<b>Packaging</b>		4,89	,707
Tour organizations for Safranbolu are sufficient.	,730		
Travel insurance application for Safranbolu is sufficient.	,695		
Alternatives for accommodation facilities in Safranbolu are sufficient.	,584		
Transportation alternatives to Safranbolu are sufficient.	,435		
Reliability Analysis: <b>0,896</b> ; Variate Difference Method: <b>Principal Components Analysis</b> ; Spinning Method: <b>Varimax with Kaiser Normalization</b> , Number of Iterations: <b>9</b> , Sum of Variance: <b>60,53</b> ; KMO Eligibility Criteria: <b>0,897</b> ; Bartlett's Test of Sphericity x2: <b>8810,366</b> p: <b>0,000</b>			
<b>Statements of Behavioral Intent</b>		53,83	,706
Safranbolu will be my first choice in the future.	,779		
I would like to visit Safranbolu again in the future.	,728		
I would also recommend others to visit Safranbolu.	,721		
I advertise Safranbolu voluntarily.	,704		
Reliability Analysis: <b>0,706</b> ; Variate Difference Method: <b>Principal Components Analysis</b> ; Spinning Method: <b>Varimax with Kaiser Normalization</b> Sum of Variance: <b>53,83</b> ; KMO Eligibility Criteria: <b>0,752</b> ; Bartlett's Test of Sphericity x2: <b>355,391</b> p: <b>0,000</b>			

According to the explanatory factor analysis made to the second scale, it is seen that the behavioral intention variable consists of a single factor and the total variance is 53.83% and the Cronbach alpha coefficient is 0.706.

Table 3: **Mean Significance and Standard Deviation of Variables**

<b>Dimensions</b>	<b>Mean</b>	<b>Standard Deviation</b>
<b>Behavioral Intention</b>	4,18	,68968
<b>Programing</b>	4,07	,77878
<b>Product</b>	4,00	,74413

Table 3 (Continued): Mean Significance and Standard Deviation of Variables

Dimensions	Mean	Standard Deviation
Promotion	3,92	,76671
Packaging	3,88	,86553
Place	3,87	,79080
People	3,78	,98034
Partnership	3,62	1,21196

Table 3 includes the mean and standard deviations of the marketing mix elements and behavioral intention variables. It has been revealed that "Behavioral Intention" dimension is the one that the participants perceive at the highest level (4.18). Examining the averages of the marketing mix elements, it was determined that the "Program" dimension (4.07) and the "Product" dimension (4.00) had high averages while "Common" (3.62) and "Human" (3.78) perceived relatively low. When the averages of all these dimensions are evaluated, it is thought that the participants would like to come Safranbolu again, the products and services offered for sale in Safranbolu are sufficient and the prices of these products and services are at reasonable levels. Besides, it can be said that there should be better coordination between tourism establishments operating in Safranbolu.

#### 4.3. The Influence of Marketing Mix Elements on Behavioral Intentions Towards The Destination

Multiple regression analysis was conducted to determine the influence of the marketing mix elements which are product, price, promotion, place, people, programming, packaging, and partnership dimensions on behavioral intentions towards destination.

Table 4: Findings Regarding Multiple Regression Regarding The Influence of Marketing Mix Elements on Behavioral Intentions Towards The Destination

Independent Variables	Beta	t	P	Tolerance	VIF
Product	,394	8,810	,000	,560	1,784
Price	,193	4,944	,000	,739	1,354
Promotion	,170	3,987	,000	,616	1,624
Place	,095	,2,291	,022	,656	1,524
People	,070	1,582	,114	,564	1,772
Packaging	,076	1,806	,072	,627	1,596
Programming	-,028	-,689	,491	,692	1,444
Partnership	-,052	-1,223	,222	,614	1,627

$R=,661$ ;  $R^2=,437$ ; **Adjusted  $R^2=,428$** ;  $D-W=1,810$ ;  $F=48,72$ ;  $p=0.000$  **Dependent Variable:** Behavioral Intentions

First of all, multiple correlation and autocorrelation, which are the assumptions of multiple regression analysis, have been examined. Table 4 contains VIF and Tolerance values for marketing mix elements. Autocorrelation (Durbin-Watson value: 1.810) and multiple correlations (lowest tolerance value: 0.560, highest VIF: 1.784) were not detected in the analysis results. The fact that the Durbin-Watson value is between 1.5-2.5 and VIF values are below 10 indicates that there is no autocorrelation and multiple correlations between variables (Field, 2000).

In Table 4, multiple regression analysis performed to determine the influence of marketing mix elements on behavioral intentions towards the destination was found to be statistically significant ( $F = 48.72$ ;  $p = 0.000$ ). According to the model, the rate at which marketing mix components disclose behavioral intentions towards the destination is 43%.

When looking at the results of the standardized regression coefficients and the t-test regarding the significance of the regression coefficients, Significant and positive effects of the product ( $H1$ ,  $\beta$

=,394  $p = ,000$ ); price (H2, $\beta = ,193$   $p = ,000$ ); promotion (H3, $\beta = ,170$   $p = ,000$ ) and place (H4, $\beta = ,095$   $p = ,022$ ) elements on behavioral intentions towards destination were determined and related hypotheses were accepted. However, it has been determined that the variables that affect the behavioral intentions variable towards the destination the most are the product and the price. It was determined that people (H5, $\beta = ,070$   $p = ,114$ ); packaging (H6, $\beta = ,076$   $p = ,072$ ); programming (H7, $\beta = -,028$   $p = ,491$ ) and partnership (H8, $\beta = -,052$   $p = ,222$ ) elements had no effect on behavioral intentions towards the destination and related hypotheses were rejected.

## 5. Conclusion

Marketing mix elements have an important place in the tourism sector as in every sector. It is the lifeblood of businesses in terms of being able to compete with competitors and increasing sales and profitability. Besides, behavioral intention is very important for tourists to revisit their destination, to recommend it to others, and to advertise that destination voluntarily. In this research, the influence of marketing mix elements on the behavioral intention towards the destination has been a matter of curiosity and this situation has been tried to be determined by the researchers.

Considering the findings obtained from the research, it was determined that the statements in the marketing mix elements scale were gathered under 8 dimensions, and the statements in the behavioral intention scale under one dimension as a result of the factor analysis. In addition, the sum of the variance of the marketing mix elements scale was 60.53%, while the sum of the variance of the behavioral intention scale was 53.83%. When the mean significance of the variables were examined, it was found that the average of the 'Behavioral Intention' variable was 4.18 out of 5, and the 'Programming' variable was 4.07. In terms of mean significance, the 'Partnership' variable had the lowest average with 3.62. As a result of the multiple regression applied, the effect ratio between variables was determined. As a result of this analysis, multiple regression analysis performed to determine the effect of marketing mix elements on behavioral intentions towards destination was found to be statistically significant ( $F = 48.72$ ;  $p = 0.000$ ). According to the model, the rate of explanation of the behavioral intentions towards the destination of the marketing mix elements is 43%.

This study focused on measuring the impact of marketing mix elements on tourists' behavioral intentions towards the destination. According to the results of the research, as a result of the factor analysis, the marketing mix elements were gathered under 8 dimensions: product, price, promotion, place, people, packaging, programming, and partnership. When the previous researches on the subject in the literature were examined, it was seen that there were some similarities and differences. It is similar to the researches with the destination choice within the scope of behavioral intention, especially on issues such as revisiting a place and being the first option to visit a certain destination in the future (Matejka, 1973; Mayo, 1973; Scott, Schewe and Frederick, 1978; Goodrich, 1978; Lai and Graefe, 2000; Awaritefe, 2004; Liu et al., 2005; Güven and Sarıışık, 2014). It differs from some previous researches (Zeithaml and Bitner, 2003; Özer, 2012; Loo and Leung, 2016) because it deals with the effect of marketing mix elements on behavioral intention in a broader framework and specifically in Safranbolu. On the other hand, it is thought that this research conducted in Safranbolu, one of the most important touristic places of Turkey, will contribute to the literature as it deals with behavioral intention as a whole rather than destination preference and includes destination preference in it. In addition, this study has a unique value due to both the model it provides and the multiple regression analysis performed between two variables.

In addition to the theoretical contribution that this research will make to the relevant literature, it is thought that it will provide some benefits in practice. When the results of this research are examined by the relevant public institutions and accommodation operators, food and beverage operators, etc. who have the right to comment on tourism in Safranbolu, it is assumed that these

institutions will have more accurate information about the behavioral intentions of potential customers and their thoughts on marketing. Thus, it is thought that it will provide practical contributions to the development of Safranbolu tourism in terms of consumer behavior and sales-marketing. In the light of what has been explained, recommendations developed based on the research findings are presented below:

- For destinations to create a competitive advantage in international tourism markets, the current situation of the destination should be analyzed correctly and, according to the analysis result, correct and valid strategic marketing methods should be used for the markets.
- Other researchers can compare the perspectives of the tourists visiting Safranbolu region daily and the tourists staying in Safranbolu regarding the product.
- Cohesion and cooperation between tourism enterprises should be improved.
- Qualifications of individuals working in transportation vehicles and accommodation establishments in Safranbolu should be increased.
- Reservation opportunities should be diversified for the events to be organized.
- Transportation alternatives to Safranbolu should be improved.
- Internet-web pages and last-minute sales for Safranbolu should be developed and diversified.
- It can be investigated whether the attitudes and behaviors of local people play a complementary role in the product.
- Opinions and judgments of operators and local people regarding sustainability can be investigated.

#### References

- Ajzen, I. (2004). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Aktaş, G. (2007). Turizmde destinasyon pazarlaması. İçöz, O. (Ed.), Genel Turizm içinde. Ankara: Turhan Kitabevi.
- Anderson, E. W., Fornell, C. & Lehmann, D. R. (1994). Customer satisfaction, market share, and profitability: findings from Sweden. *Journal of Marketing*, 58, 53-66.
- Awaritefe, O. D. (2004). Motivation and other considerations in tourist destination choice: A case study of Nigeria. *Tourism Geographies*, 6(3), 303-330.
- Booms, B. H. & Bitner, M. J. (1981). Marketing strategies and organization structures for service firms. In Donnelly, J. H. and George, W. R. (Eds.), *Marketing of Services* (pp. 47-51). Chicago: American Marketing Association.
- Boulding, W., Kalra, A., Staelin, R. & Zeithaml, V. A. (1993). A dynamic process model of service quality: from expectations to behavioral intentions. *Journal of Marketing Research*, 30(1), 7-27.
- Çakıcı, C., Atay, L. & Harman, S. (2008). İstanbul'da faaliyet gösteren seyahat acentalarının pazarlama karmaları üzerine bir araştırma. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(13), 69-87.
- Cao, C. & Chen, J. (2011). An empirical analysis of the relationship among service quality, customer satisfaction and loyalty of high speed railway based on structural equation model. *Canadian Social Science*, 7(4), 67-73.

- Cronin, J. J. Jr. & Taylor, S. A. (1994). Measuring service quality-a reexamination and extension. *Journal of Marketing*, 56(3), 55-68.
- Davras, Ö. & Uslu, A. (2019). Destinasyon seçimini belirleyen faktörlerin destinasyon memnuniyeti üzerindeki etkisi: Fethiye’de İngiliz turistler üzerinde bir araştırma. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(1), 679-696.
- Duman, T. & Mattila, A. (2005). The role of affective factors on perceived cruise vacation value. *Tourism Management*, 26(3), 311-323.
- Field, A. P. (2000). *Discovering Statistics Using SPSS for Windows (Chapter 1)*. London: Sage.
- Goodrich, J. N. (1978). The relationship between preferences for and perceptions of vacation destinations: application of a choice model. *Journal of Travel Research*, 17, 8-13.
- Güven, E. Ö. & Sarıışık, M. (2014). Konaklama hizmetlerinde davranışsal niyeti etkileyen hizmet kalitesi boyutları. *İşletme Bilimi Dergisi*, 2(2), 21-51.
- İçöz, O. (2001). *Turizm İşletmelerinde Pazarlama, İlkeler ve Uygulamalar*. Ankara: Turhan Kitabevi.
- Koçoğlu, C. M. (2019). Algılanan müşteri değerinin müşteri tatmini ve davranışsal niyetler üzerindeki etkisi: butik otel işletmelerinde bir araştırma. *Journal of Recreation and Tourism Research*, 6(1), 39-55.
- Lai, L. H. & Graefe, A. R. (2000). Identifying market potential and destination choice factors of Taiwanese overseas travelers. *Journal of Hospitality and Leisure Marketing*, 6(4), 45–65.
- Lee, C. F., Huang, H. I. & Chen, W. C. (2010). The determinants of honeymoon destination choice—The case of Taiwan. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 27(7), 676-693.
- Lin, J. S. C. & Hsieh, P. L. (2005). The influence of technology readiness on satisfaction and behavioral intentions toward self-service technologies. *Computers in Human Behavior*, 23(3), 1597-1615.
- Liu, C., Marchewka, J. T., Lu, J. & Yu, C. S. (2005). Beyond concern: a privacy-trustbehavioral intention model of electronic commerce. *Information & Management*, 42, 289-304.
- Loo, P. T. & Leung, R. (2016). A service failure framework of hotels in Taiwan: Adaptation of 7Ps marketing mix elements. *Journal of Vacation Marketing*, 24(1), 1-22.
- Manirochanaa, N., Juneadb, J. & Jamnongchobc, A. (2021). Relationships between service quality, service marketing mix, and behavioral intention: consumers’ perspectives on short-term accommodation service for tourism in Thailand. *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education*, 12(8), 2991-2999.
- Matejka, J. K. (1973). Critical factors in vacation area selection. *Arkansas Business and Economic Review*, 6, 17-19.
- Mayo, E. J. (1973). Regional images and regional travel destination. In Proceedings of The Fourth Annual Conference of TTRA (pp. 211-217). Salt Lake City UT Travel and Tourism Research Association.
- McGehee, G. N., Murphy, L. L. & Uysal, M. (1996). The Australian international pleasure travel market: motivations from a gendered perspective. *The Journal of Tourism Studies*, 7(1), 45–57.
- Middleton, V. T. C. (1997). *Marketing in Travel and Tourism*. Great Britain: The Bath Pres.
- Morrison, A. M. (2010). *Hospitality & Travel Marketing*. USA: Delmar, Cengage Learning.
- Nunnally, J. C. & Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric Theory (3rd ed.)*. New York: McGraw-Hill.

- Özer, Ö. (2012). Destinasyon Tercihinde pazarlama karması bileşenlerinin rolü: Dalyan örneği. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 4(1), 163-182.
- Rafiq, M. & Ahmed, P. K. (1995). Using the 7Ps as a generic marketing mix. *Marketing Intelligence & Planning*, 13(9), 4-15.
- Sangpikul, A. (2008). Travel motivations of Japanese senior travellers to Thailand. *International Journal of Tourism Research*, 10(1), 81-94.
- Scherer, R., Wiebe, F. A., Luther, D. C. & Adams, J. S. (1988). Dimensionality of coping: factor stability using the ways of coping questionnaire. *Psychological Report*, 62, 763-770.
- Scott, D., Schewe, C. D. & Frederick, D. G. (1978). A multi-brand/multi-attribute model of tourist state choice. *Journal of Travel Research*, 17, 23-29.
- Van Waterschoot, W. & Van Den Bulte, C. (1992). The 4P classification of the marketing mix revisited. *Journal of Marketing*, 56(4), 83-93.
- Wirtz, J., Chew, P. & Lovelock, C. (2013). *Essentials of Services Marketing*. Singapore: Pearson Education South Asia Pte Ltd.
- Yang, Z. & Peterson, R. T. (2004). Customer perceived value, satisfaction, and loyalty: The role of switching costs. *Psychology & Marketing*, 21(10), 799-822.
- Yoon, Y. & Uysal, M. (2005). An examination of the effects of motivation and satisfaction on destination loyalty: a structural model. *Tourism Management*, 26, 45-56.
- Yousefi, M. & Marzuki, A. (2012). Travel motivations and the influential factors: the case of Penang, Malaysia. *Anatolia: An International Journal of Tourism and Hospitality Research*, 23(2), 169-176.
- Yüksel, A. & Yüksel, F. (2004). *Turizmde Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Turhan Kitapevi.
- Zeithaml, V. A. & Bitner, J. (1996). *Service Marketing*. Singapore: McGraw-Hill International Edition.
- Zeithaml, V. A. & Bitner, M. J. (2003). *Services Marketing: Integrating Customer Focus across the Firm*. New York: McGraw-Hill.
- Zeithaml, V. A., Berry, L. L. & Parasuraman, A. (1996). The behavioral consequences of service quality. *Journal of Marketing*, 60, 1-46.



## TÜRKİYE'DE SOSYAL TRANSFER HARCAMALARI VE YOKSULLUK

Aynur KARAÇOBAN <sup>1</sup>, Sevgi TÜZÜN RAD <sup>2</sup>

### Öz

Yoksulluk sadece Türkiye'nin karşı karşıya kaldığı bir sorun olmayıp dünyadaki bütün ülkelerin mücadele ettikleri başlıca sorunlardan biridir. Bu sorunla başa çıkmanın yolları arasında uygulanan politikalardan en yaygın olanı kamu sosyal transfer harcamalarıdır. Bu bağlamda çalışmada; 2000-2020 yılları arasında Türkiye'de sosyal transfer harcamalarının bileşenleri ve bileşenler arasındaki dağılımı incelenerek; yoksullukla ilişkilendirilmeye çalışılmıştır. Bu çalışmanın ortaya konulmasında Dünya Bankası, TÜİK, OECD ve Eurostat vb. ulusal ve uluslararası kuruluşların istatistiklerinden ve raporlarından yararlanılmıştır. 2000-2020 yılları arasında Türkiye'de sosyal transfer giderleri ve yoksulluğun gelişimi/nedeni dönemsel çizelge ve grafikler yardımıyla TL/\$ bazında açıklanmaya çalışılmıştır. Ayrıca bu çalışmada, kamu sosyal transfer harcamaları ve yoksulluk üzerindeki etkilerine ilişkin çok sayıda araştırma incelenmiştir. Sonuç olarak; Türkiye'de yoksulluğu önleme amaçlı yapılan sosyal transfer harcamalarının/sosyal yardımların yoksullukla mücadelede yetersiz kaldığı ve etkili olmadığı düşünülmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Sosyal Transfer Harcaması, Yoksulluk, Türkiye

**JEL Sınıflandırması:** I32, I38

## SOCIAL TRANSFER EXPENDITURES AND POVERTY IN TURKEY

### Abstract

Poverstity is not only a challenge for Türkiye but rather is a challenge that all countries in the world are facing. One of the tools to address this challenge is Social Transfer Spendings. Within this context, social transfer spendings during 2000-2020 to mitigate the effects of poverty in Türkiye was evaluated in this study. For this purpose, secondary data sources were used in the study. These data were obtained from the World Bank, TurkStat, OECD and Eurostat databases. Between the years 2000-2020, the period of social transfer expenses and the development/cause of poverty in Turkey has been tried to be explained on TL/\$ basis with the help of charts and graphs. In addition, this study includes a Literature Review, which includes many studies on public social transfer expenditures and their effects on poverty. Findings reveal that social transfer spending in Türkiye has been insufficient to fight poverty in Türkiye.

**Keywords:** Social Transfer Expenditures, Poverty, Turkey

**JEL Classification:** I32, I38

<sup>1</sup> Doktora Öğrencisi, Mersin Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, [aynurkaracoban44@gmail.com](mailto:aynurkaracoban44@gmail.com), Orcid ID: 0000-0002-8486-6906

<sup>2</sup> Prof. Dr., Mersin Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, [sevgituzun.rad@gmail.com](mailto:sevgituzun.rad@gmail.com), Orcid ID: 0000-0003-0111-8417

## 1. Giriş

A.C Pigou (1947:19) tarafından ortaya atılan transfer/koruma harcaması, gelir aktarım mekanizması yani, “satın alma gücünün özel şahıslar veya sosyal tabakalar arasında el değiştirmesine sebep olan harcamalar” olarak tanımlanmıştır (Kalaycı, 2016: 2). Sosyal koruma harcamaları işsizlere ve geliri olmayan ile gelir düzeyi düşük/yetersiz kişilere yapılan harcamalar olup; özellikle kurumsallaşan refah devletlerinde yeniden dağıtım politikasının güçlü bir etkeni olarak görülmektedir (Lorz, 2004: 205-206). Bu harcama türünde devlet, herhangi bir mal veya hizmet alımı yapmadan bireylere doğrudan satın alma gücü aktarmaktadır (Ulusoy, 2018: 306). Böylece devlet, gelirin adaletli dağılımı ve yoksullukla mücadelede iyileştirici rol üstlenmektedir (Kirmanoğlu, 2019: 211).

Gelir dağılımındaki eşitsizlikle ve yoksullukla mücadele için geliştirilen politika ve uygulamalarda; düşük sosyal koruma harcamaları ile göreceli daha az yoksul ve daha az gelir eşitsizliğinin olduğu gelişmiş ülke bulunmamaktadır (Atkinson, 2018: 181). Dünyada sosyal yardımlar yaygın olarak gelir testine dayalı olarak yapılmaktadır. Gelir dağılımı ve yoksulluğu yakından ilgilendiren sosyal koruma harcamaları, geliri düşük ya da gelirsiz kalan bireylere gelir sağlaması ve sosyal refahın artırılması açısından önem taşımaktadır (Aydın vd., 2017: 481). Bireylerin karşılaştıkları riskler ve/veya ihtiyaçlar (hastalık/sağlık, işsizlik, engellilik, yaşlılık, malullük, aile/çocuk, konut, sosyal dışlanma) gelirler arasında farklılığın artmasına ve sosyal adaletin bozulmasına neden olmaktadır. Bu nedenle devlet, geliri olmayan ya da yeterli gelir elde edemeyen vatandaşlarına gelir sağlamaktadır. Devlet, bu görevi yerine getirirken sosyal amaçlı transferlerden yararlanmaktadır (Tekpınar, 2013: 66). Bu bağlamda; sosyal amaçlı transfer/koruma harcamaları geliri olmayan ya da düşük gelirli bireylere finansal destek sağlamak açısından önemlidir.

Dünyada kamu sosyal transfer harcamalarının yoksulluk üzerindeki etkilerinin araştırıldığı çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmaların çoğunda da; sosyal harcamalar ile yoksulluk arasında negatif korelasyon olduğu, sosyal harcamaların arttıkça, yoksulluğun azaldığı belirtilmektedir (Kenworthy, 1999; Behrendt, 2000; Atkinson, 2000; Kim, 2000; Beblo & Knaus, 2001; Förster & Pearson, 2002; Atkinson vd., 2004; Brady, 2003; Pestieau, 2006; Scruggs & Allan, 2006; Caminada & Goudswaard, 2009; Sarısoy & Koç, 2010; Caminada vd., 2011; Hlaskova, 2018; Halaskova & Bednar, 2020). Solmaz & Avcı (2017) da, GSYİH içindeki sosyal koruma harcamalarının payı arttıkça yoksulluk oranının azaldığı sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca Slovenya, İngiltere, Danimarka, Almanya ve İtalya'nın diğer ülkelerle kıyaslandığında; sosyal koruma harcamalarının görece olarak daha fazla olmasına karşın, 65+ yaştaki bireyler ile işsiz bireylerdeki yoksulluk oranını düşüremediklerini saptamışlardır. Benzer şekilde Heady vd., (2001)'de, sosyal transfer harcaması İngiltere'ye göre daha yüksek olan İtalya'nın, yoksulluğu azaltmadaki başarısının daha düşük olduğunu belirtmişlerdir. Atkinson (2000)'da, transfer harcamalarındaki %1'lik bir artışın (GSYH'nin oranı olarak) Fransa'da yoksulluk oranını 2,6 puan; İngiltere'de ise 4 puan düşürdüğünü ifade etmiştir. Çelikay & Gümüş (2017) ise, kısa dönemde sosyal harcamalar ile yoksulluk arasında negatif bir ilişkinin olduğunu ancak uzun dönemde aralarındaki ilişkinin pozitif yönde olduğunu belirtmiştir. Grotaert (1995: 40) sosyal koruma sisteminin yoksulluk açığını azaltma oranının, transferlere ayrılan kaynak ve bu kaynakların yoksul kesime gidip-gitmediğine bağlı olduğunu ifade etmiştir. Sarısoy & Selçuk, (2010); Barışık & Kasap, (2012)'da sosyal transfer harcamalarının kırsal/kent üzerinde etkisini araştırdıkları çalışmalarında, kamu transfer harcamalarının kırsalda yoksulluğu engellemede yetersiz kaldığını, kentlerde ise yoksulluğu azaltmada etkili olduğunu ifade etmişlerdir. Türkiye'de yapılan çalışmalarda sosyal transfer harcamalarının, AB ve OECD ülkeleri ile kıyaslandığında oldukça yetersiz kaldığı ve yoksullukla mücadelede beklenen sonuçların elde edilemediği görülmektedir (Topuz, 2009; Şeker, 20008; Akçacı & Kocağ, 2012; Kayalidere & Şahin, 2014; Daşlı, 2018).

Birçok ülke dünyadaki gelişmeleri/değişimleri dikkate alarak “refah devleti” anlayışını yeniden değerlendirmektedir. Özellikle emek piyasasındaki değişim dikkate alınarak; sosyal koruma



programları yeniden tasarlanmaktadır. Türkiye’de de sosyal koruma programlarının sayısı artırılmıştır. Kömür ve gıda yardımları, sağlık ve eğitime Şartlı Nakit Transferleri, ücretsiz ders kitapları, engelli aylıklarının artırılması, sosyal konut programları ile eşi vefat etmiş kadınlara, muhtaç asker ailelerine nakit transferlerin yapıldığı programlar, sosyal koruma programlarından bazılarıdır. Bu programların yönetilmesi için elektronik ortamda “Bütünleşik Sosyal Yardım Bilgi Sistemi” oluşturularak; hanelere ilişkin veriler tutulmakta, raporlanmakta, yardım kararları verilmekte ve izlenmektedir. Bu programlar Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Sosyal Yardımlar Genel Müdürlüğü tarafından yürütülmektedir (Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, 2017).

Sosyal yardımların amacı, büyümeyi desteklemektir ve büyüme, yardımın etkinliğinin hesaplanmasında kullanılan bir ölçüttür. Ancak bu yaklaşım, mevcut yoksul bireylerin ve bu bireylerin kırılgan durumlarının gözardı edilmesine neden olabilmektedir. Bu nedenle, yardımların yoksulluk üzerindeki etkisi, büyümeden bağımsız bir şekilde değerlendirilmelidir (Atkinson, 20018: 207). Bu bağlamda; özellikle ulusal ve uluslararası kuruluşların istatistik ve raporlarından yararlanılan çalışmada; 2000-2020 yılları arasında Türkiye’de sosyal transfer/koruma harcamalarının bileşenleri ve bileşenler arasındaki dağılımı incelenerek; yoksullukla ilişkilendirilmeye çalışılmıştır.

## 2. Türkiye’de Sosyal Transfer/Koruma Harcamaları ve Yoksulluk

Sosyal transfer/koruma programları arasındaki denge önemlidir. Bu bölümde; sosyal koruma harcamaları ve bu harcamaların bileşenleri arasındaki dağılımı incelenmiş ve Türkiye-AB ortalaması ile karşılaştırılması yapılmış ve yoksullukla ilişkilendirilmeye çalışılmıştır.

### 2.1. Sosyal Transfer/Koruma Harcamaları

Kamu harcamalarında, sosyal harcama olarak kabul edilen ve istatistiksel olarak değerlendirilmesinde kullanılan bilgi sistemleri şunlardır:

- Avrupa Birleştirilmiş Sosyal Koruma İstatistikleri Sistemi (ESSPROS, European System of Integrated Social Protection Statistics-EUROSTAT),
- Sosyal Harcamalar Veri Tabanı (SOCX, Social Expenditure Database-OECD) ve
- Uluslararası İş Örgütü Metodolojisi (SPERS, Social Protection Expenditure and Performance Reviews-ILO).

Bu yöntemler sosyal harcama bünyesinde farklı konuları kapsamaktadır. ESSPROS: Hastalık/sağlık, işsizlik, engellilik, yaşlılık, malullük, aile/çocuk, konut, sosyal dışlanma durumlarını sosyal harcama olarak belirtmektedir (ESSPROS, 2016: 8). SOCX: Yaşlılık, sağlık, malullük, engellilik, işsizlik, aile, aktif işgücü programı, konut, diğer sosyal politika alanlarını kapsamaktadır (OECD, 2007: 12). ESSPROS ve SOCX’e göre daha geniş konuları kapsayan SPERS ise; hastalık, sağlık, yaşlılık, aile ve çocuk, engellilik, malullük, iş kazası, işgücü piyasası programları, işsizlik ve işgücü piyasası, konut, sosyal yardım ve diğerleri, temel eğitim ve temel gıda konularını içermektedir (ILO, SPERS).

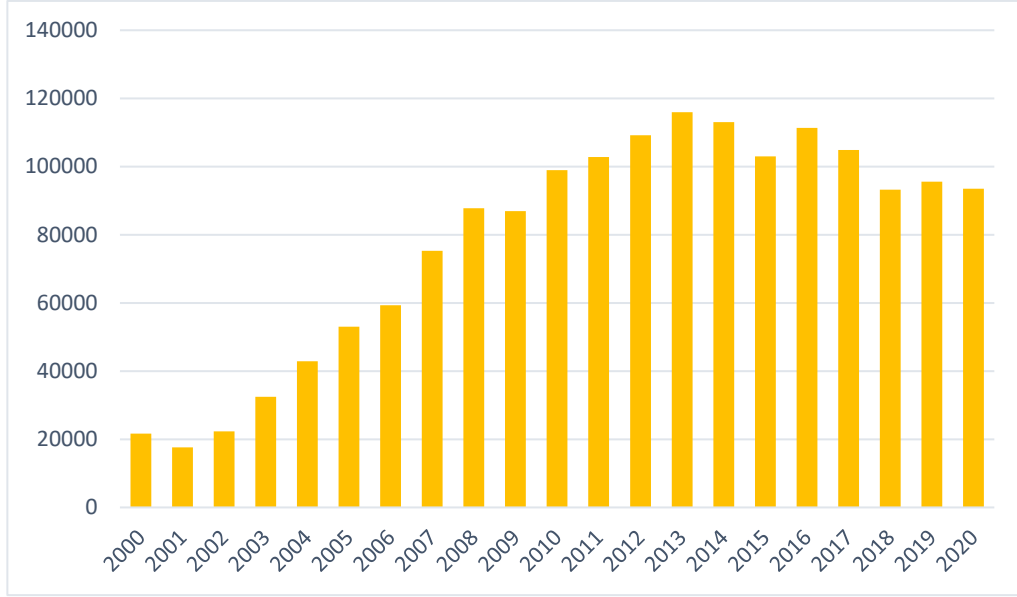
Türkiye’de sosyal transfer/koruma harcamalarının hesaplanmasında; AB tarafından geliştirilmiş olan ESSPROS istatistiksel yöntem kullanılmakta ve veriler TÜİK tarafından hazırlanmaktadır (Yentürk, 2018: 30). Bu istatistiklere göre sosyal koruma harcamaları; i. sosyal koruma yardımları ve ii. idari masraflar-diğer harcamalar olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır.

Türkiye’de toplam sosyal koruma harcamaları 2000-2013 döneminde artış gösterirken, 2013 yılı sonrasında azalmaya başlamıştır (Grafik 1). Sosyal koruma harcamalarının, GSYH (TL) içindeki payına bakıldığında; 2000’de %7.9, 2008’de %10 ve 2009’da ise %13.4’e çıkmıştır. 2009-2020 yılları arası GSYH’deki payı %12 düzeylerinde olan sosyal koruma harcamalarının 2020’de de payı artarak 2019 yılındaki seviyesi olan %13’e ulaşmıştır (Ek 1).

Grafik 2, 2008-2018 döneminde AB ve Türkiye’nin GSYH’da sosyal harcamalara ayrılan pay görülmektedir. AB ve Türkiye’de, GSYH’dan sosyal harcamalara ayrılan payda süreç içinde önemli bir değişiklik gözlenmemektedir. Ancak Türkiye’de sosyal harcamalara ayrılan pay, AB

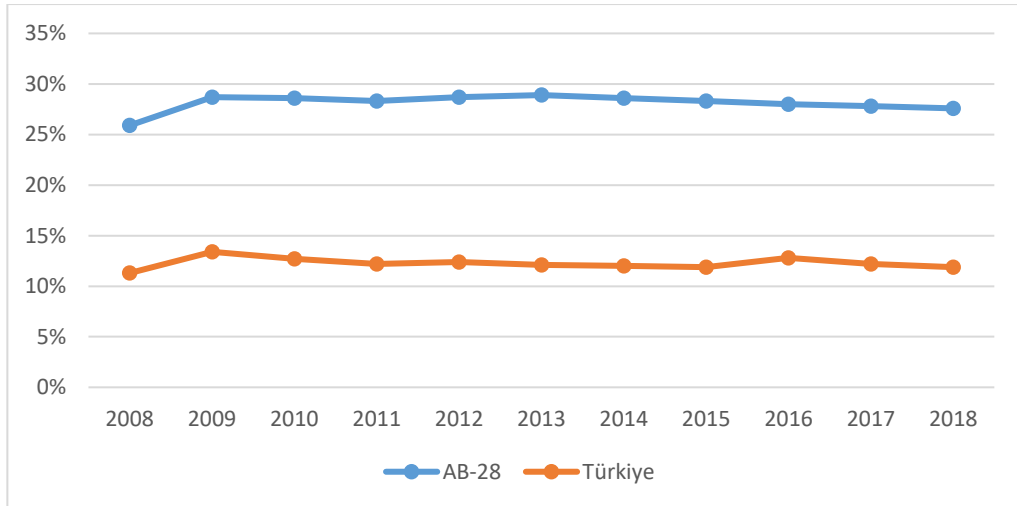
ortalamasının çok altındadır. 2018’de AB’da sosyal harcamaların, GSYH’daki payı ortalama %27,9 iken; Türkiye’de bu oran, AB ortalamasının yarısından daha azdır (%11,9). Türkiye, AB üye ülke sıralamasında en düşük orana sahip İrlanda’nın da (%14,2) altında yer almaktadır (Eurostat, 2022). Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü de (OECD) ortalama %20 pay ile Türkiye’nin oldukça üstünde yer almaktadır (OECD Data, 2022).

Grafik 1: Türkiye’de Toplam Sosyal Koruma Harcamaları, 2000-2020 (Milyon \$)



**Kaynak:** TÜİK ve TCMB verileri ile yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Grafik 2: AB-28 ve Türkiye’de Sosyal Harcamaların GSYH’daki Payı (%), 2008-2018\*



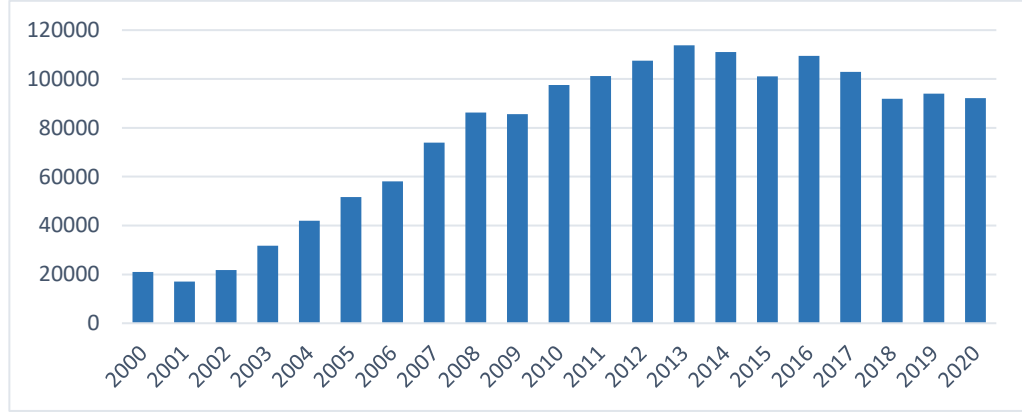
**Kaynak:** Eurostat, Social Protection Statistics, 2022

\* Eurostat veri tabanının kullanıldığı çalışmada Türkiye için 2019 yılına kadar, AB ülkeleri için ise 2018 yılına kadar verilere yer verilmesi nedeniyle kıyaslama yapabilmek için 2018’e kadar alınmıştır.

Sosyal koruma yardımları %98 pay ile sosyal koruma harcamalarının en önemli bileşenidir ve hastalık/sağlık bakımı, engelli/malül, emekli/yaşlı, dul/yetim, aile/çocuk, işsizlik, konut ve sosyal dışlanma yardımlarını kapsamaktadır (TÜİK, 2022). Sosyal yardımlar, sosyal koruma harcamalarının hemen hemen tamamını oluşturmasının doğal sonucu olarak (Grafik 3), Grafik 1 ile paralellik

göstermektedir. Sosyal yardımların önemli bileşenlerinden olan “konut”, yoksul bireylerin barınma ihtiyacını karşılamaya yönelik bir programdır. Bu program Toplu Konut İdaresi (TOKİ) ve Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Genel Müdürlüğü’nün işbirliği ile yürütülmektedir.

Grafik 3: Türkiye’de Toplam Sosyal Koruma Yardımı (Milyon \$), 2000-2020



**Kaynak:** TÜİK ve TCMB verileri ile yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Risk/ihtiyaç grupları içinde en yüksek sosyal yardım ödemesi emekli/yaşlılara (42 milyar 931 milyon \$) yapılmıştır. Bunu sırasıyla hastalık/sağlık bakımı (24 milyar 396 milyon \$), dul/yetim (10 milyar 443 milyon \$), işsizlik (6 milyar 334 milyon \$), aile/çocuk (4 milyar 433 milyon \$), engelli/malül (2 milyar 983 milyon \$) ve sosyal dışlanma (648 milyon \$) ödemeleri izlemektedir (Grafik 4). Emekli/yaşlılara yapılan ödemelerin GSYH’daki payı %6.0 iken, hastalık/sağlık bakım %3.4, dul/yetim %1.5, işsizlik %0.9, aile/çocuk %0.6, engelli/malül %0.4 ve sosyal dışlanma %0.1’dir (Ek 1-2).

Grafik 4’te sosyal koruma yardımlarının alt bileşenlerine (emekli/yaşlı, hastalık/sağlık bakımı, dul/yetim, aile/çocuk, engelli/malül, işsizlik, sosyal dışlanma) yapılan ödemeler gösterilmektedir. Buna göre; emekli/yaşlı, hastalık/sağlık bakımı, dul/yetim, engelli/malül ve sosyal dışlanma konularında yapılan ödemelerin 2013 yılı sonrasında azaldığı; aile/çocuk ve işsizlik ödemelerinin ise arttığı görülmektedir. İşsizlik ödeneğindeki artış, Türkiye’de 11 Mart 2020’de ilk vakanın ortaya çıktığı covid-19 pandemisi (TC Sağlık Bakanlığı, 2022) sürecinde görülen işsizlik oranındaki artış ile açıklanabilir. İşsizlik ödeneğindeki artışa karşın; Mart 2002-Mayıs 2022 döneminde toplam 16.454.568 kişi bu ödenekten yararlanmak için başvurmuş, ancak 9.204.805 kişi (NTV, 2022), yani yaklaşık %55’i yararlanmıştır. İŞKUR’a göre; kanunda belirtilen koşulları sağlamaları durumunda sigortalı işsizler, işsiz kaldıkları dönemde, belli bir süre ve miktarda işsizlik ödeneğinden yararlanmaktadır.

Tablo 1: Türkiye’de Sosyal Koruma Kapsamında Yardım ve Maaş Alan Kişi Sayısı, 2008-2020

Yıllar	Toplam Engelli/Malül Maaşı Alan Kişi Sayısı	Toplam Emekli/Yaşlı Maaşı Alan Kişi Sayısı	Toplam Dul/Yetim Maaşı Alan Kişi Sayısı
2008	511	6 853	2 493
2009	576	7 157	2 593
2010	631	7 392	2 675
2011	658	7 684	2 810
2012	710	7 944	3 135
2013	819	8 043	3 149
2014	806	8 205	3 244
2015	831	8 534	3 407
2016	840	8 811	3 569
2017	847	9 094	3 660
2018	856	9 514	3 758

Tablo 1 Devamı: Türkiye’de Sosyal Koruma Kapsamında Yardım ve Maaş Alan Kişi Sayısı, 2008-2020

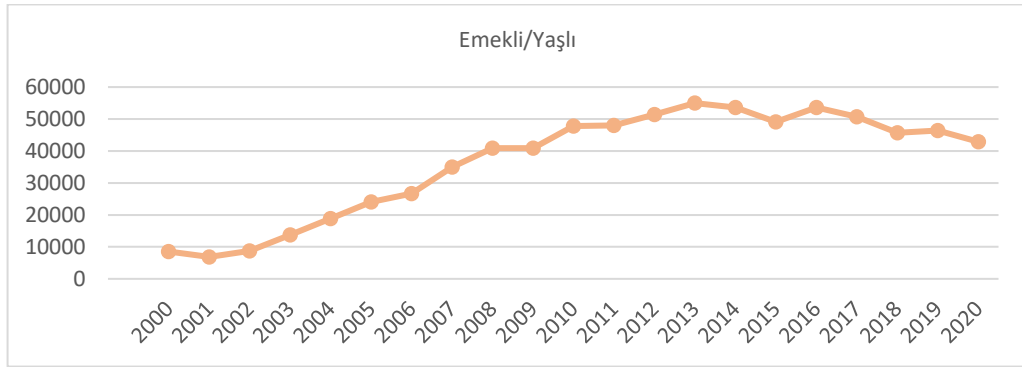
Yıllar	Toplam Engelli/Malül Maaşı Alan Kişi Sayısı	Toplam Emekli/Yaşlı Maaşı Alan Kişi Sayısı	Toplam Dul/Yetim Maaşı Alan Kişi Sayısı
2019*	864	9 849	3 759
2020	853	10 035	3 806

**Kaynak:** TÜİK

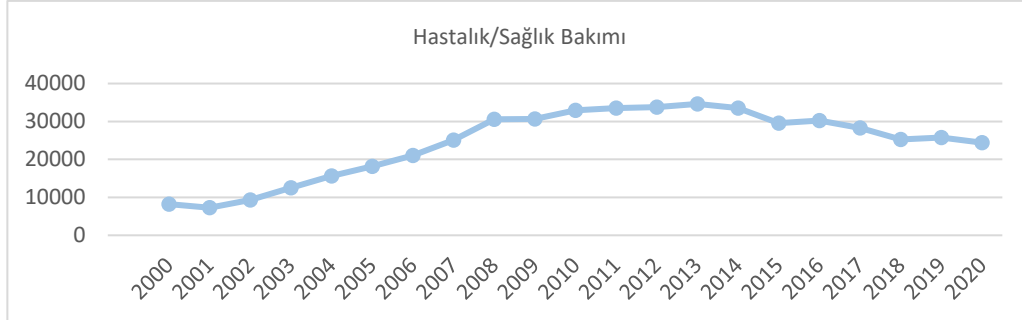
**Not:** (\*) 2019 yılı verileri idari kayıtların güncellenmesi nedeniyle revize edilmiştir.

Tablo 1’de görüldüğü üzere; Türkiye’de 2008-2020 döneminde sosyal koruma kapsamında toplam engelli/malül, emekli/yaşlı ve dul/yetim maaşı alan kişi sayısında artmıştır. Sosyal koruma kapsamında emekli/yaşlı, dul/yetim ve engelli/malül maaşı alan kişi sayısı 2008 yılında toplam 9 milyon 857 bin iken, %49 artarak 2020 yılında 14 milyon 694 bin kişiye yükselmiştir.

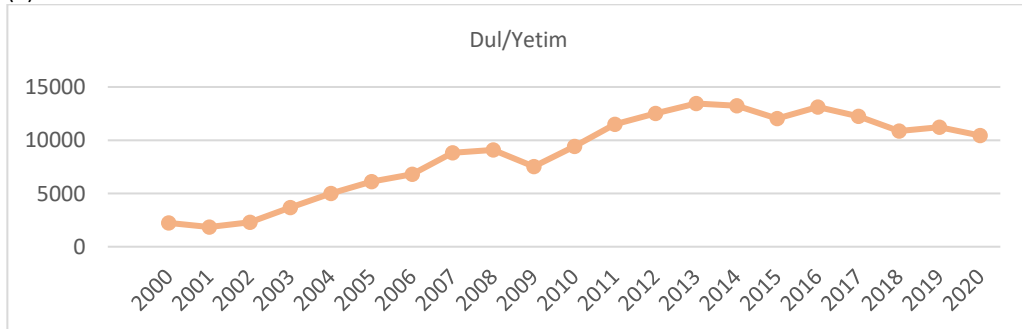
Grafik 4: Türkiye’de Sosyal Koruma Harcamalarının, Bileşenlerine Göre Dağılımı, 2000-2022 (Milyon \$)



(a)

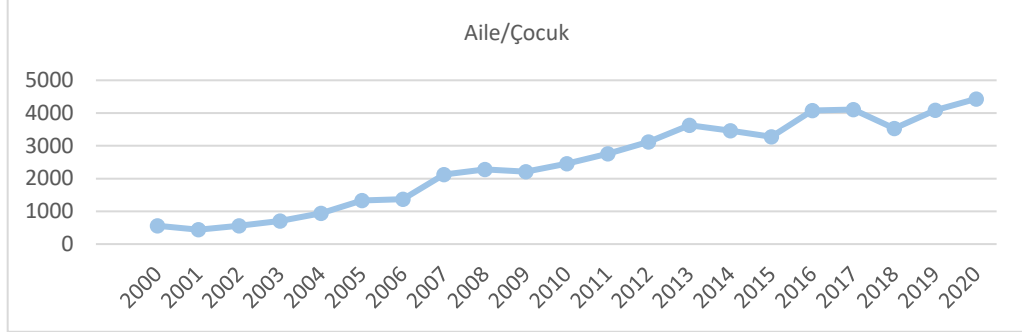


(b)

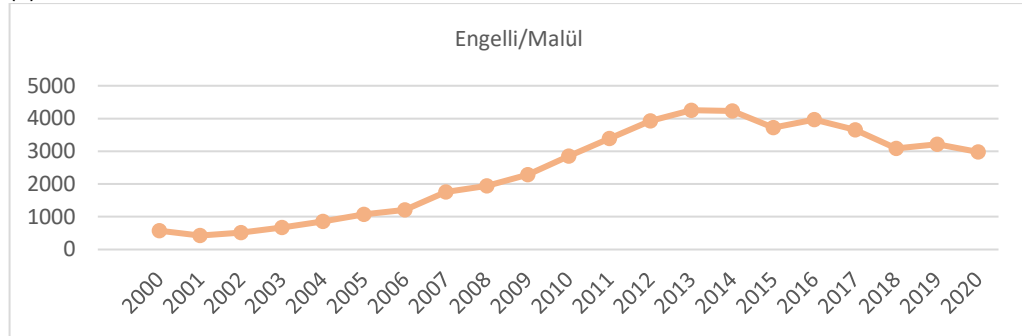


(c)

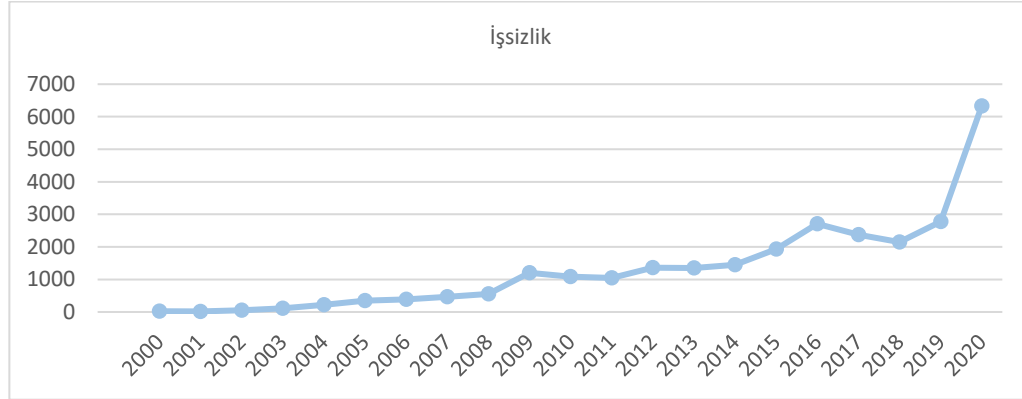
Grafik 4 Devamı: Türkiye’de Sosyal Koruma Harcamalarının, Bileşenlerine Göre Dağılımı, 2000-2022 (Milyon \$)



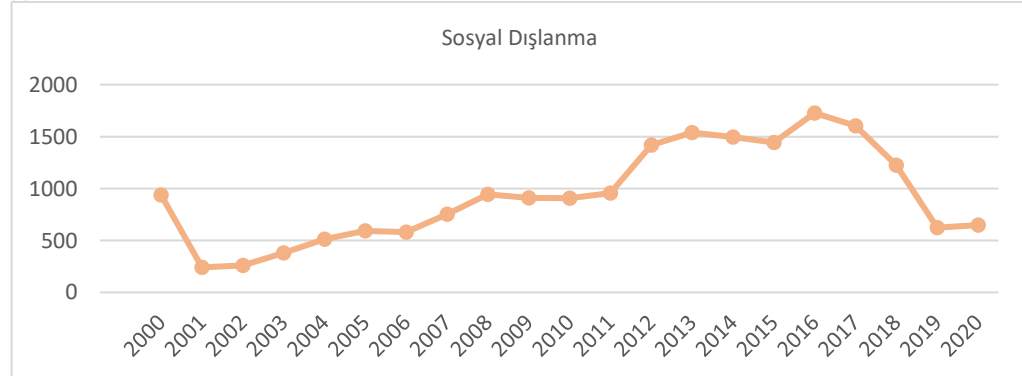
(d)



(e)



(f)

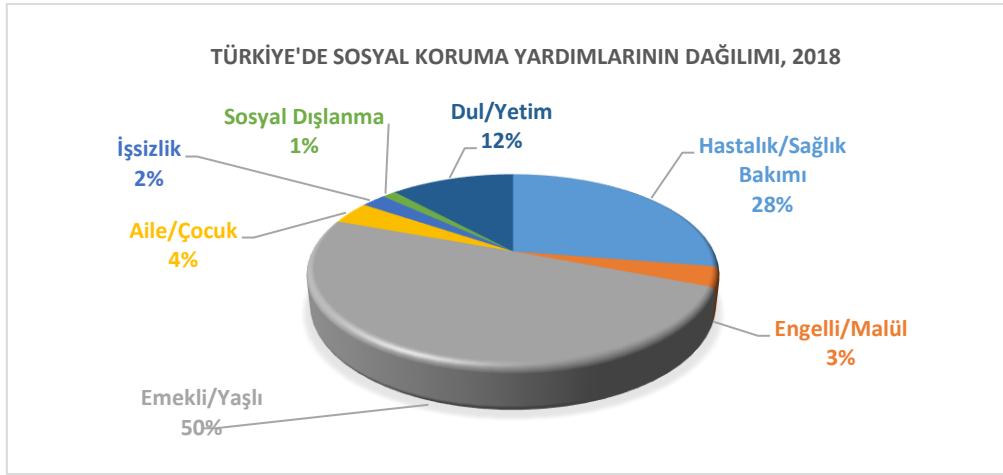


(g)

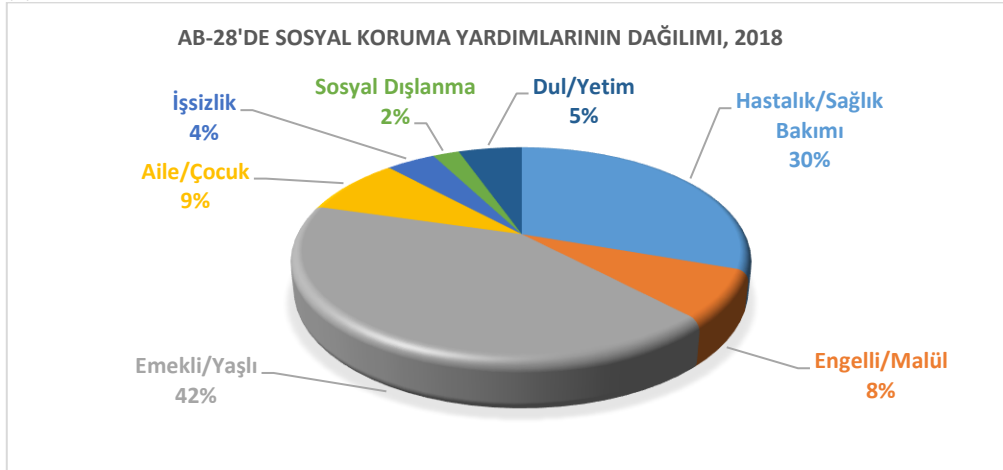
Kaynak: TÜİK ve TCMB verileri ile yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

AB ve Türkiye’de sosyal koruma yardımlarının bileşenlerine dağılımı incelendiğinde; AB (%42) ve Türkiye’de (%50) emekli/yaşlılara yapılan ödemeler en yüksek payı alırken; son sırada sosyal dışlanma ödemeleri yer almaktadır (Grafik 5). 2018 yılında AB’da emekli/yaşlılara yapılan ödemenin GSYH’daki payı %10,7 iken, Türkiye’de %5,9’dur (Eurostat, Social Protection Statistics, 2022). Bu oranın yüksekliği, emekli/yaşlılara ayrılan pay içinde emekli maaşının da yer alması ile açıklanabilir. Sosyal dışlanma yaş, cinsiyet, din ve etkin köken, engelli gibi alanlarda ortaya çıkmakta; bu alanlarda, grupların maruz kaldıkları ayrımcılık nedeniyle sistemli olarak dezavantajlı duruma gelmesidir. Ekonomik nedenler işsizlik, eğitim ve gelir yetersizliği alanlarında kendini göstermektedir (Şahin, 2009). Sosyal dışlanma konusu, AB’nin mücadele ettiği önemli alanlardan birisidir ve bu alana sosyal koruma yardımlarının %2’sini ayırmaktadır. Türkiye’de ise sosyal dışlanma konusuna ayrılan pay %1’dir. Sosyal dışlanmayla karşı karşıya olan bireyler, toplumla bütünleşmek için desteğe ihtiyaç duymaktadır.

Grafik 5: AB-28 ve Türkiye’de Sosyal Koruma Yardımlarının Dağılımı, 2018



(a)



(b)

Kaynak: Eurostat, Social Protection Statistics, 2022

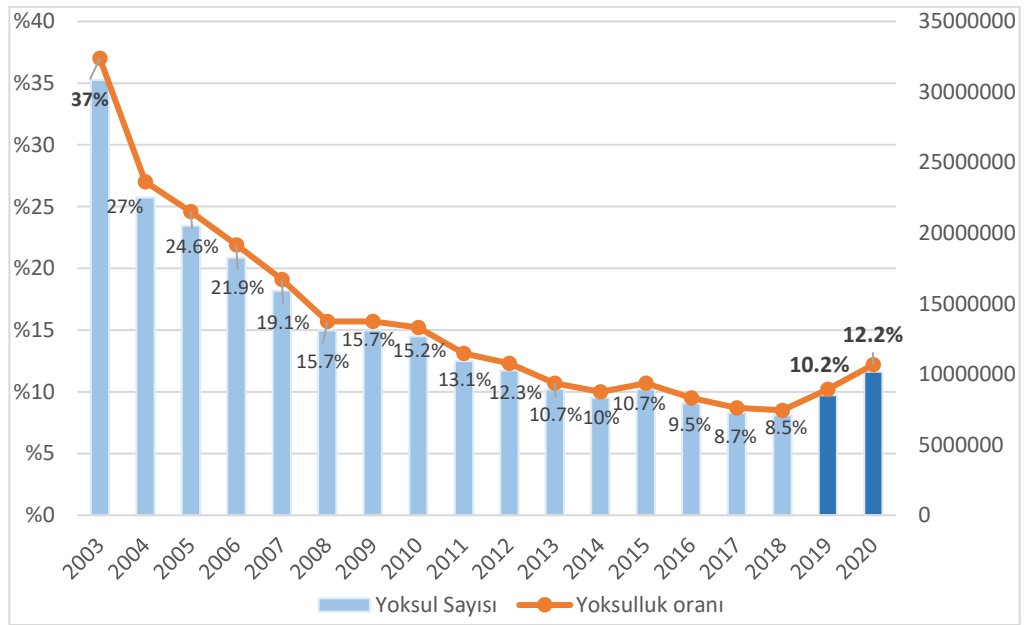
## 2.2. Yoksulluk

Yoksulluk ekonomik, sosyal, siyasal ve yönetsel bir sorun olarak ele alınmalıdır (Şenses, 2006: 62). Ekonomik boyutun incelendiği çalışmalarda yetersiz üretim ve üretimle yaratılan artı değer in bireyler, sektörler ve bölgeler arasındaki eşitsiz dağılımının, yoksulluğa neden olduğu ifade edilmektedir (Demiral vd., 2007).

2018 yılı itibariyle Dünya Bankası, günlük tüketimi 5,5 ABD doların altında olan kişileri mutlak yoksul olarak tanımlamaktadır. Gelir ve tüketim harcamasını temel alan mutlak yoksulluk, hane halkı ve bireyin yaşamını devam ettirebilecek asgari geçim düzeyine sahip olmamasıdır (Coşkun & Tireli, 2008: 23-24). Dünya Bankası (2021)'da yayınladığı raporda; Türkiye'nin 2018'de 6 milyon 939 bin olan mutlak yoksul sayısının, 2019'da 8 milyon 420 bine, 2020'de 10 milyon 171 bine yükseldiğini, yoksul sayısının iki yılda toplam 3 milyon 232 bin kişi arttığını belirtmiştir.

Dünya Bankası (2021) raporunda COVID-19 pandemi döneminde Türkiye'de doğrudan gelir desteğinin düşük olduğunu belirtmiş; kısa çalışma ödeneği, nakdi ücret desteği ve sosyal yardım gibi ödemelerin yapılması gerektiğini ifade etmiştir. Aksi halde, mutlak yoksulluk oranının %17,4'e ulaşacağı tahmininde bulunmuştur.

Grafik 6: Türkiye'nin Yoksulluk Profili, 2003-2020



**Kaynak:** Dünya Bankası verileri ile yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

**Not:** Yoksulluk, 2011 SGP'de kişi başına günlük 5.5 \$'ın altında tüketime sahip kişilerin oranı olarak ölçülmektedir.

Tüketim harcaması dikkate alınarak hesaplanan yoksulluk oranı ise, Türkiye'de 2003-2018 döneminde %77 azalarak; %37'den %8,5'e gerilemiştir. Ancak yoksulluk oranındaki bu azalış eğilimi korunamamış/daha da düşürülemedi, 2019'da %10,2'ye çıkmış ve 2020'de %12,2'ye ulaşmıştır (Grafik 6). Dahası, gelir dağılımını en alttaki %20'lik dilimindeki hanelerin tüketim harcamalarındaki azalış (%14,6) çok daha yüksek olmuştur (TÜİK, 2021).

AB ise yoksulluk sınırının belirlenmesinde medyan gelirin %60'ını dikkate almaktadır (Atkinson, 2018:196). Tablo 2'de; Türkiye'de eşdeğer hanehalkı kullanılabilir fert medyan gelirinin %60'ına göre hesaplanan, yoksulluk oranları görülmektedir. Buna göre; 2011-2020 dönemi için yoksulluk oranı en düşük %20,1 ile en yüksek %22,9 arasında değişmektedir ve Türkiye, bu aralıkta sıkışık kalmıştır. Bununla birlikte, 2017'den sonra yoksulluk oranı, yeniden yükselmeye başlamıştır.

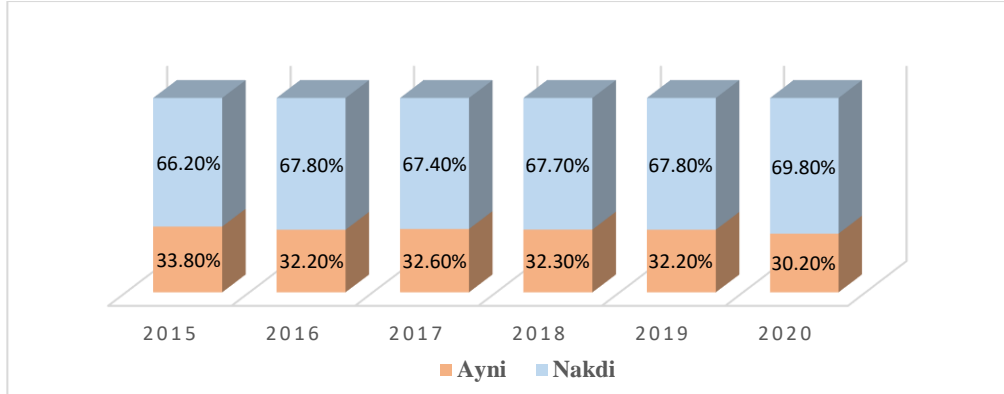
Tablo 2: Eşdeğer Hanehalkı Kullanılabilir Fert Medyan Gelirinin %60'na Göre Yoksulluk Oranı 2011-2020

Yıllar	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Yoksulluk Oranı (%)	22,9	22,7	22,4	21,8	21,9	21,2	20,1	21,2	21,3	21,9

**Kaynak:** TÜİK, 2021. Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması 2020, Sayı: 37404, 15 Haziran 2021.

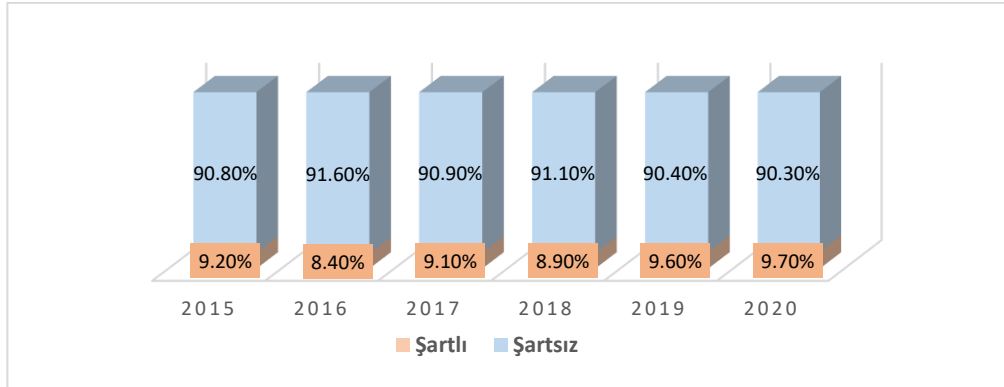
Bilindiği gibi; sosyal koruma harcamaları, yeniden dağıtım amaçlı yapılan harcamalardır (EC, 2012: 17). Bu harcamalar hane halkı ve bireylerin risk ve ihtiyaçlarını azaltmak için ayni/nakdi ve şartlı/şartsız olarak yapılmaktadır. Şartlı sosyal koruma yardımlarından yararlanacak bireylerin varlık ve/veya gelirinin belirli bir düzeyin altında olması şartı aranmaktadır. Şartsız yardımlarda ise yararlanıcıların varlık ve/veya gelir düzeyine bakılmamaktadır (TÜİK, 2022). 2015-2020 döneminde Türkiye’de sosyal koruma yardımlarının %90,3 şartsız yapılmış ve %69,8’i nakdi yardım olarak verilmiştir (Grafik 7 & 8).

Grafik 7: Türkiye’de Ayni ve Nakdi Sosyal Koruma Yardımları (%), 2015-2020



Kaynak: TÜİK, 2022

Grafik 8: Türkiye’de Şartlı ve Şartsız Sosyal Koruma Yardımları (%), 2015-2020



Kaynak: TÜİK, 2022

Türkiye’de sosyal koruma harcamalarındaki artışa rağmen, yoksulluk azalmamaktadır. Bunun nedenlerinden biri; sosyal koruma yardımlarının büyük ölçüde şartsız olarak yapılması ve yardımların gerçek ihtiyaç sahiplerine ulaşmaması, yoksullukla mücadelede başarıyı azaltan bir faktör olabilir. Bir diğeri, Bütünleşik Sosyal Yardım Bilgi Sistemi’nde olduğu gibi otomasyon üzerinden başvuru yapmak veya İŞKUR ve TOKİ vb. kurum ve kuruluşların istedikleri evraklar ve başvuru formu ile başvuruda bulunmak zorunluluğu okuma becerisi düşük, bilgisayar kullanamayan yoksul bireylerin, sosyal yardımlara erişmesinde engel oluşturabilmektedir. Sonuç olarak; yardım koşulunu sağladığı halde yardım alamadıkları için bu bireylerin yoksulluğu devam ediyor olabilir. Nitekim TÜİK (2021); eşdeğer hanehalkı kullanılabilir fert medyan gelirinin %60’ına göre 2020 yılında sürekli yoksulluk oranının artış gösterdiğini ve %13,7’ye ulaştığını belirtmektedir.

### 3. Sonuç

Türkiye’de sosyal yardım miktarındaki artış ile yoksul sayısının azalması arasındaki ilişki, her zaman doğrusal olmayabilmektedir. Atkinson (2018:187), “gelir testi yaklaşımı” yapılan sosyal transferlerin, birçok ülkede yoksulluk risk ve kapsamını azaltmada önemli olduğunu belirtmiştir.



Türkiye’de yoksulluğu azaltma/önleme amacıyla yapılan sosyal transfer/koruma harcamaları, AB ülkeleri ortalaması ve OECD üye ülke ortalamasıyla kıyaslandığında oldukça düşüktür. 2011-2017 döneminde sosyal koruma harcamalarındaki artışa paralel olarak yoksulluk oranı azalmış; ancak sonrasında tekrar yükselmeye başlamıştır.

Sosyal koruma harcamalarını, yoksulluğun azaltılmasında etkin bir araç olarak kullanmak için;

- Sosyal koruma yardım harcamalarına ve bileşenlerine ayrılacak pay, ekonomik koşullar ve ihtiyaçlar doğrultusunda güncellenmeli ve gerçekçi bir şekilde belirlenmelidir. Bu miktar belirlenirken kısa, orta ve uzun vadeli hedefler ortaya konulmalıdır.
- Sosyal yardım alacak bireyler, nesnel bir şekilde belirlenmelidir.
- Sosyal yardımlar şartlı olarak, gerçek ihtiyaç sahiplerine verilmelidir. Bu nedenle “gelir testi yaklaşımı” benimsenmelidir.
- Sosyal yardım yapan kurumları tek bir çatı altında toplamak ve sosyal yardım türlerini standart bir yapıya kavuşturmak gerekmektedir. Böylelikle kamu kaynaklarının etkin kullanımı sağlanmalı ve yardım istismarının önüne geçilmelidir. Bu bağlamda; “Bütünleşik Sosyal Yardım Bilgi Sistemi” programı çok önemlidir. Ancak, okuma-yazma becerisi düşük, bilgisayar kullanamayan bireylere, Sisteme yapılacak başvurularda işlerini kolaylaştırıcı mekanizmalar geliştirilmelidir.
- Bürokratik işlemler azaltılmalıdır.
- Yoksullukla mücadelede, özellikle işgücüne katılımı ve istihdamı artıracak politikalara öncelik verilmelidir.

#### Kaynakça

- Akçacı, T. & E. Kocağ (2012). Türkiye’de Sosyal Harcamalar ve Yoksulluk. *Uluslararası Turgut Özal Ekonomi ve Siyaset Kongre Kitabı*, İnönü Üniversitesi, Malatya.
- Atkinson, A. B. (2000). A European Social Agenda: Poverty Benchmarking and Social Transfers. *Euromod Working*, Paper No: EM3/00.
- Atkinson, A.B., Marlier, E. & Nolan, B. (2004). Indicators and Targets For Social Inclusion in The European Union. *Journal of Common Market Studies*, 42(1), 47-75.
- Atkinson, A.B. (2018). Eşitsizlik ne yapılabilir? ISBN-978-605-2294-2. Ankara: Efil Yayınevi.
- Aydın, M. S., Kaya, H. & Sezer, O. (2017). Transfer Harcamalarının Gelir Dağılımında Adaleti Sağlamadaki Rolü. *The Journal of Social Science Studies*, 61, 475-487.
- Barışık, S. & Kasap, A. (2012). Türkiye’de Yoksulluk ve Yoksullukla Mücadelede Kamu Harcamalarının Rolü. *Journal of World of Turks*, 4(3), 27-52.
- Beblo, M. & Knaus, T. (2001). Measurement Income Inequality In Euroland. The Rewiew of Income and Wealth. 47 (3), 301-320.
- Behrendt, C. (2000). Holes in The Safety Net? Social Security and The Alleviation of Poverty in A Comparative Perspective. *International Research Conference on Social Security. Paper prepared for the ISSA Year 2000 Research Conference in Helsinki, September 25-27, 2000.*
- Brady, D. (2003). The Politics of Poverty: Left Political Institutions, The Welfare State and Poverty. *Social Forces*, 82(2), 557-88.
- Caminada, K. & K. Goudswaard. (2009). Effectiveness of Poverty Reduction in The EU: A Descriptive Analysis. *Poverty & Public Policy, Policy Studies Organization*, 1(2), 5-64.
- Caminada, K., K. Goudswaard, & F. Koster (2011). Social Income Transfers and Poverty: A Cross Country Analysis for OECD Countries. *International Journal of Social Welfare*, 20(1), 1-12.
- Coşkun, S. & Tireli, M. (2008). *Avrupa Birliği’nde Yoksullukla Mücadele Stratejileri ve Türkiye*. Ankara: Nobel Yayınevi.

- Çelikay, F. & Gümüş, E. (2017). Sosyal Harcamaların Yoksulluk Üzerine Etkileri: Ampirik Bir İnceleme. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(4), 127-138.
- Daşlı, Y. (2018). Yoksullukla Mücadele Aracı Olarak Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakıfları. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19(2), 525-542.
- Demiral, N., Evin, H. & Demiral, B. (2007). Yoksulluğun Küreselleşmesi ve Küresel Yoksulluk. *IV. Uluslararası Sivil Toplum Kuruluşları Kongresi: Küresel Yoksulluk Bildiriler Kitabı*, 19-21 Ekim, T.C. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Biga İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Çanakkale, 1-10.
- Dünya Bankası Ekonomik İzleme Raporu (2021). Erişim Adresi <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/35497.file:///C:/Users/asus/Downloads/Turkey-Economic-Monitor-Navigating-the-Waves.pdf>.
- Europaran System of Integrated Social Protection Statistics (ESSPROS). (2016).Erişim adresi [http://ec.europa.eu/eurostat/documents\(3859598/7766647/KS-](http://ec.europa.eu/eurostat/documents(3859598/7766647/KS-)
- Eurostat Social Protection Statistics (2022). Erişim Adresi <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
- Förster, M., Pearson, M. (2002). Income Distribution and Poverty In The OECD Area: Trends and Driving Forces. *OECD Economic Studies*. No: 34.
- Grotaert, C. (1995). Poverty and Social Transfers in Poland. *The World Bank Policy Research Working Paper*, <https://ssrn.com/abstract=614984>.
- Halaskova, R. & Bednar, P. (2020). Relationship of Social Protection Expenditures and Socio-economic Indicators: A Panel Data Analysis of the EU Countries, *Montenegrin Journal of Economics*, 16(2), 19-31.
- Heady, C., Mitrakos, T. & Tsakloglou, P. (2001). The Distributional Impact of Social Transfers in the European Union: Evidence from the ECHP. *Institute for Fiscal Studies*, 22(49), 547-565.
- ILO, SPERS. (Social Protection Expenditure and Performance Reviews). Erişim Adresi [https://www.ilo.org/secsoc/areas-of-work/statistical-knowledge-base/WCMS\\_206081/lang--en/index.htm](https://www.ilo.org/secsoc/areas-of-work/statistical-knowledge-base/WCMS_206081/lang--en/index.htm)
- Kalaycı, C. (2016). Türkiye’de Transfer Harcamalarının Gelişimi ve Ekonomik Etkilerinin Değerlendirilmesi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ordu.
- Kayalidere, G. & Şahin, H. (2014). Sosyal Devlet Anlayışı Çerçevesinde Türkiye’de Sosyal Koruma Harcamalarının Gelişimi ve Yoksulluk. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(2).
- Kenworthy, L. (1999). Do Social-Welfare Policies Reduce Poverty? A Cross-National Assessment. *The University of North Carolina Press, Social Forces*, 77(3), 1119-1139.
- Kim, H. (2000). Anti-Poverty Effectiveness of Taxes and Income Transfers in Welfare States. *International Social Security Review*. 53(4), 105–129.
- Kirmanoğlu, H., (2019). *Kamu Ekonomisi Analizi. (7. Baskı)*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Lorz, O. (2004). Unemployment, Social Transfers, and International Capital Mobility. *FinanzArchiv: Public Finance Analysis*, Mohr Siebeck, Tübingen, 60(2), 205-221.
- NTV, (2022). İşsizlik Sigortası Fonu 100 milyar lira sınırını aştı. Erişim Adresi [https://www.ntv.com.tr/ntvpara/issizlik-sigortasi-fonu-100-milyar-lira-sinirini-asti,j3\\_yC1gGQECxtY19IBBA6A,12.06.2022](https://www.ntv.com.tr/ntvpara/issizlik-sigortasi-fonu-100-milyar-lira-sinirini-asti,j3_yC1gGQECxtY19IBBA6A,12.06.2022).

- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2007). The Social Expenditure Database: An Interpretive Guide. Erişim Adresi [http://stats.oecd.org/oecdstatdownloadfiles/oecdsocx2007interpretativeguide\\_en.pdf](http://stats.oecd.org/oecdstatdownloadfiles/oecdsocx2007interpretativeguide_en.pdf).
- OECD Data. (2022). Erişim Adresi <https://stats.oecd.org/>.
- Pestieau, P. (2006). *The Welfare State in the European Union: Economic and Social Perspectives*. New York: Oxford University Press.
- Pigou, A.C., (1947). A Study in Public Finance [Kamu Maliyesi'nde Bir Çalışma], (3th ed.). Macmillan and Co. Ltd.
- Sarısoy, İ. & S. Koç (2010). Türkiye'de Kamu Transfer Harcamalarının Yoksulluğu Azaltmadaki Etkilerinin Ekonometrik Analizi. *Maliye Dergisi*, 158, 326-48.
- Scruggs, L. & Allan, J. (2006). Welfare-State Decommodification in 18 OECD Countries: A Replication and Revision. *Journal of European Social Policy*, 16(1).
- Solmaz, E. & Avcı. M. (2017). Yoksullukla Mücadelede Sosyal Koruma Harcamaları: Avrupa Birliği Ülkeleri Üzerine Bir İnceleme. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 6(1).
- Şahin, T. (2009). Sosyal Dışlanma ve Yoksulluk İlişkisi, T.C. Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Genel Müdürlüğü, Sosyal Yardım Uzmanlık Tezi (Tez Danışmanı: Dr.Selim Coşkun), Mayıs, Ankara.
- Şeker, S. D., (2008). Türkiye'de Sosyal Transferlerin Yoksulluk Üzerine Etkisi. Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü Uzmanlık Tezi.
- Şeker, M. (2011). *Yerel Yönetimlerde Sosyal Bütçeyi İzleme Rehberi*. İstanbul: Tesev Yayınları.
- Şenses, F. (2006). *Küreselleşmenin Öteki Yüzü: Yoksulluk – Kavramlar, Nedenler, Politikalar ve Temel Eğilimler*. (4. Baskı). İstanbul: İletişim Yayınları.
- T.C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı. (2017). Türkiye'nin Bütünleşik Sosyal Yardım Sistemi, Ankara.
- Tekpınar, T. (2013). Transfer Harcamaları ve Gelir Dağılımı İlişkisi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Topuz, S. K. (2009). Türkiye'de Sosyal Devlet Harcamalarının Genel Eğilimi: 2001-2009 Yılları Arasında Yapılan Eğitim, Sağlık Ve Sosyal Koruma Harcamaları. *Alternatif Politika*, 1(1), 115-136.
- Türkiye Cumhuriyeti Sağlık Bakanlığı. (2022). Erişim Adresi <https://saglik.gov.tr/>.
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması (2022). Erişim adresi <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=gelir-yasam-tuketim-ve-yoksulluk-107&dil=1>.
- TÜİK. (2021). Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması 2020, Sayı: 37404.
- Ulusoy, A. (2018). *Maliye Politikası*. (10. Baskı). Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Yentürk, N. (2018). *Sosyal Yardımlardan Güvenliğe Türkiye'nin Kamu Harcamaları (2006-2017)*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

## Ekler

Ek 1: Türkiye’de Sosyal Koruma Harcamalarının Dağılımı (Milyon TL) ve GSYH İçindeki Payları

Yıllar	GSYH	Sosyal Koruma Harcamalarının Payı	İdari masraf	Sosyal koruma yardımları toplamı
2000	171 494 210	13 504 (7,87)	375 (0,22)	13 129 (7,66)
2001	247 266 207	21 583 (8,73)	609 (0,25)	20 974 (8,48)
2002	362 109 648	33 537 (9,26)	744 (0,21)	32 793 (9,06)
2003	472 171 775	48 438 (10,26)	966 (0,20)	47 472 (10,05)
2004	582 852 799	60 940 (10,46)	1 213 (0,21)	59 727 (10,25)
2005	680 275 847	71 131 (10,46)	1 792 (0,26)	69 339 (10,19)
2006	795 757 109	84 891 (10,67)	1 795 (0,23)	83 096 (10,44)
2007	887 714 414	97 990 (11,04)	1 769 (0,20)	96 221 (10,84)
2008	1 002 756 496	113 512 (11,32)	1 922 (0,19)	111 591 (11,13)
2009	1 006 372 482	134 522 (13,37)	2 032 (0,20)	132 490 (13,17)
2010	1 167 664 479	148 450 (12,71)	2 205 (0,19)	146 245 (12,52)
2011	1 404 927 615	171 668 (12,22)	2 586 (0,18)	169 082 (12,03)
2012	1 581 479 251	195 663 (12,37)	2 976 (0,19)	192 687 (12,18)
2013	1 823 427 315	220 429 (12,09)	3 982 (0,22)	216 446 (11,87)
2014	2 054 897 828	247 244 (12,03)	4 332 (0,21)	242 912 (11,82)
2015	2 350 941 343	280 074 (11,91)	5 163 (0,22)	274 912 (11,69)
2016	2 626 559 710	336 520 (12,81)	5 744 (0,22)	330 776 (12,59)
2017	3 133 704 267	382 665 (12,21)	7 108 (0,23)	375 557 (11,98)
2018	3 758 773 727	448 727 (11,94)	6 700 (0,18)	442 027 (11,76)
2019	4 317 786 909	542 201 (12,56)	8 834 (0,20)	533 368 (12,35)
2020	5 046 883 307	655 599 (12,99)	9 597 (0,19)	646 002 (12,80)

Kaynak: TÜİK verileri ile yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Not: ( ) GSYH içindeki paylar.

Ek 2: Türkiye’de Sosyal Koruma Yardımlarının Dağılımı (Milyon TL) ve GSYH İçindeki Payları

Yıllar	Hastalık/Sağlık Bakımı	Engelli/Malü l	Emekli/Yaşlı	Dul/Yetim	Aile/Çocuk	İşsizlik	Sosyal Dışlama
2000	5 120 (2,99)	360 (0,21)	5 307 (3,09)	1 392 (0,81)	352 (0,21)	14 (0,01)	585 (0,34)
2001	8 909 (3,60)	522 (0,21)	8 421 (3,41)	2 270 (0,92)	537 (0,22)	20 (0,01)	295 (0,12)
2002	13 994 (3,86)	782 (0,22)	13 241 (3,66)	3 460 (0,96)	842 (0,23)	84 (0,02)	390 (0,11)
2003	18 660 (3,95)	1 011 (0,21)	20 531 (4,35)	5 482 (1,16)	1 056 (0,22)	165 (0,03)	566 (0,12)
2004	22 248 (3,82)	1 225 (0,21)	26 781 (4,59)	7 096 (1,22)	1 343 (0,23)	307 (0,05)	727 (0,12)
2005	24 412 (3,59)	1 442 (0,21)	32 228 (4,74)	8 205 (1,21)	1 790 (0,26)	467 (0,07)	795 (0,12)
2006	30 080 (3,78)	1 733 (0,22)	38 222 (4,80)	9 721 (1,22)	1 956 (0,25)	552 (0,07)	831 (0,10)
2007	32 620 (3,67)	2 280 (0,26)	45 498 (5,13)	11 470 (1,29)	2 769 (0,31)	602 (0,07)	982 (0,11)
2008	39 571 (3,95)	2 506 (0,25)	52 891 (5,27)	11 735 (1,17)	2 946 (0,29)	721 (0,07)	1 220 (0,12)
2009	47 384 (4,71)	3 538 (0,35)	63 236 (6,28)	11 649 (1,16)	3 418 (0,34)	1 856 (0,18)	1 408 (0,14)

Ek 2 Devamı: Türkiye’de Sosyal Koruma Yardımlarının  
Dağılımı (Milyon TL) ve GSYH İçindeki Payları

Yıllar	Hastalık/Sağlık Bakımı	Engelli/Malü I	Emekli/ Yaşlı	Dul/Yetim	Aile/Çocuk	İşsizlik	Sosyal Dışlama
	<b>49 429</b>	<b>4 280</b>	<b>71 725</b>	<b>14 148</b>	<b>3 681</b>	<b>1 624</b>	<b>1 359</b>
2010	(4,23)	(0,37)	(6,14)	(1,21)	(0,32)	(0,14)	(0,12)
	<b>56 046</b>	<b>5 654</b>	<b>80 243</b>	<b>19 200</b>	<b>4 603</b>	<b>1 739</b>	<b>1 596</b>
2011	(3,99)	(0,40)	(5,71)	(1,37)	(0,33)	(0,12)	(0,11)
	<b>60 518</b>	<b>7 035</b>	<b>92 137</b>	<b>22 424</b>	<b>5 597</b>	<b>2 431</b>	<b>2 545</b>
2012	(3,83)	(0,44)	(5,83)	(1,42)	(0,35)	(0,15)	(0,16)
	<b>65 839</b>	<b>8 088</b>	<b>104 554</b>	<b>25 568</b>	<b>6 899</b>	<b>2 572</b>	<b>2 927</b>
2013	(3,61)	(0,44)	(5,73)	(1,40)	(0,38)	(0,14)	(0,16)
	<b>73 322</b>	<b>9 251</b>	<b>117 390</b>	<b>28 931</b>	<b>7 580</b>	<b>3 167</b>	<b>3 271</b>
2014	(3,57)	(0,45)	(5,71)	(1,41)	(0,37)	(0,15)	(0,16)
	<b>80 463</b>	<b>10 124</b>	<b>133 515</b>	<b>32 719</b>	<b>8 901</b>	<b>5 263</b>	<b>3 927</b>
2015	(3,42)	(0,43)	(5,68)	(1,39)	(0,38)	(0,22)	(0,17)
	<b>91 330</b>	<b>11 982</b>	<b>162 139</b>	<b>39 615</b>	<b>12 319</b>	<b>8 172</b>	<b>5 218</b>
2016	(3,48)	(0,46)	(6,17)	(1,51)	(0,47)	(0,31)	(0,20)
	<b>121 755</b>	<b>14 840</b>	<b>219 939</b>	<b>52 262</b>	<b>16 986</b>	<b>10 358</b>	<b>5 887</b>
2018	(3,24)	(0,39)	(5,85)	(1,39)	(0,45)	(0,28)	(0,16)
	<b>146 036</b>	<b>18 200</b>	<b>263 079</b>	<b>63 616</b>	<b>23 177</b>	<b>15 732</b>	<b>3 529</b>
2019	(3,38)	(0,42)	(6,09)	(1,47)	(0,54)	(0,36)	(0,08)
	<b>170 993</b>	<b>20 906</b>	<b>300 902</b>	<b>73 194</b>	<b>31 071</b>	<b>44 393</b>	<b>4 544</b>
2020	(3,39)	(0,41)	(5,96)	(1,45)	(0,62)	(0,88)	(0,09)

Kaynak: TÜİK ve TCMB verileri ile yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Not: ( ) GSYH içindeki paylar.

---

**SOCIAL TRANSFER EXPENDITURES AND POVERTY IN TURKEY**

---

***Extended Abstract***

---

**Aim:** Social transfer expenditures that concerns income distribution is highly significant for providing income to the individuals with low income and without income. Social protection expenses in Turkey is divided into two groups as social protection aids and administrative costs-other expenses. Social protection aids constitutes %98 of this distinction and the formation of those aids changes country to country. Statistical method ESSPROS which is developed by the EU has used for the calculation of the social protection aids and these statistics are being prepared by the TUIK. Due to this method, the risks or the needs that the individuals face with (illnesses/health, unemployment, disabilities, senile, family/child, property, social exclusion) causes the increase of the difference between incomes and disruption of social justice. Because of this reason, government provides income to the individuals without income and insufficient income. Government, benefits from the transfers for social purposes while fulfilling this duty. In this context; transfer expenses for social purposes are important for providing financial support to the individuals without income. Poverty is a problem that the whole countries are dealing with, it is not just for Turkey. Social transfer expenses are one of the aims to get deal with this situation. In this context, social transfer expenses to reduce the effects of poverty between the years of 2000-2020 has been evaluated in this work.

**Method(s):** In this work, secondary data sources have been used. These datas have been obtained from the databases of World Bank, TUIK, OECD and Eurostat. Social transfer expenses and the development/cause period of poverty between the years of 2000-2020 in Turkey have been tried to explained in this work in the basis of TL/\$ with the helps of charts and graphics. Moreover, this work includes the Literature Review that contains numerous studies of public social transfer expenses and their effects on poverty.

**Findings:** Statistical method called ESSPROS is being used for the calculation of social protection expenses in Turkey. Due to these statistics, social protection expenses have been divided into two groups as social protection benefits and administrative expenses/other spendings. The share of social protection expenses of Turkey is %13 in GSYH. The most important part of social protection expenses is social protection benefits (%98). Usually, social protection benefits have been done by in cash payment (%69,8) and unconditionally (%90,3). Absolute poverty level in Turkey is %12,2. The social transfer expenses that have been done due to the decrease of poverty is highly inadequate in Turkey when we compare with the other countries.

**Conclusion:** Realistic neediness tests must be done due to determine the aim and increase the effect of social transfer expenses. Social benefits should be given to needy individuals with conditions. The institutions that doing social aids should unite under one roof and social aid types should be gathered in a standard structure. Thus, effective usage of public sources should be provided and the aid abuse should be blocked. In the fight against poverty, attempt due to keeping individuals up with social aids should be the last resort. Instead of this, labor force participation and the politics that can increase employment should be encouraged.

---



## SOSYAL NORM, REFERANS GRUP VE BENLİK TUTARSIZLIĞININ TÜKETİM PRATİKLERİNE ETKİSİ: GİZLİ ALKOL TÜKETİMİ

Doğan BAŞARAN<sup>1</sup>, Ayla ÖZHAN DEDEOĞLU<sup>2</sup>

### Öz

Benlik tutarsızlığı teorisinin (self-discrepancy theory) ve sosyal kimlik teorisinin gizlilik ve tüketimle olan ilişkisinin araştırıldığı bu çalışmayla tercih çatışmasının tüketim pratiklerine nasıl etki ettiği ortaya konulmuş olup referans grup etkisi ve sosyal normların etkileri araştırılmıştır. Gizli alkol tüketimine odaklanan çalışmanın kuramsal modeli yapısal eşitlik modellemesiyle test edilmiştir. Bulgular sosyal normların ve referans grupların benlik tutarsızlığı ve dolayısıyla da gizli tüketim eğilimi üzerinde anlamlı etkisi olduğunu göstermektedir. Toplumun katı normları ve yakın çevrenin olumsuz tutumu karşısında tüketicilerde oluşabilen benlik tutarsızlığı gizli tüketim pratiğine yol açabilmektedir. Sosyal normların ve yakın çevrenin olumsuz tutumlarının benlik tutarsızlığı ve dolayısıyla da gizli tüketime etkisini ortaya koyan bu çalışma aynı zamanda, gizli tüketim ve sosyal kimlik teorisi ve benlik tutarsızlığı teorileri alanında literatüre katkı sağlanmaktadır. Literatürde gizlilik ve tüketim ilişkisinin incelendiği sayılı miktarda araştırma olması nedeniyle bu araştırma gizli tüketim literatürünü zenginleştirmesi bakımından önem ifade etmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Gizli Tüketim, Sosyal Norm, Referans Grup, Sosyal Kimlik Teorisi, Benlik Tutarsızlığı Teorisi  
**JEL Sınıflandırması:** M30, M31, L66

## THE EFFECT OF SOCIAL NORM, REFERENCE GROUP, AND SELF-DISCREPANCY ON CONSUMPTION PRACTICES: SECRET ALCOHOL CONSUMPTION

### Abstract

The present study investigates the relationship of self-discrepancy theory and social identity theory with secrecy and consumption. The effects of reference groups and social norms on consumption preferences and the effects of preference conflicts on consumption practices were investigated. The theoretical model of the study focusing on secret alcohol consumption was tested with structural equation modeling. The findings reveal that social norms and reference groups have significant effects on self-conflict and therefore on secret consumption tendency. In the face of the strict norms of the society and the negative attitudes of the close environment, self-conflict can lead to the practice of secret consumption. This study, which reveals the effects of social norms and negative attitudes of the immediate environment on self-conflict and therefore on secret consumption, also contributes to the literature of secret consumption and social identity theory and self-discrepancy theories. Since there are limited studies examining the relationship between secrecy and consumption in the literature, this research enriches the secret consumption literature.

**Keywords:** Secret Consumption, Social Norm, Reference Group, Social Identity Theory, Self-Discrepancy Theory  
**JEL Classification:** M30, M31, L66

<sup>1</sup>Doktora Öğrencisi, Ege Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Pazarlama Bölümü, doganbasaran@hotmail.com ORCID: 0000-0002-4059-5171

<sup>2</sup>Prof. Dr. Ege Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, ayla.dedeoglu@ege.edu.tr ORCID: 0000-0002-0179-0644

## 1. Giriş

İnsan davranışları, sosyal çevre ve spesifik olarak da referans gruplar içerisinde sosyal kıyaslama yoluyla şekillenmektedir (Salmon, 2008:5). Toplumsal değerler insan davranışı üzerinde yaptırım gücüne sahip olduğunda sosyal normlar halini alır ve bireylerin tercihlerini etkileyerek eylemlerini yönlendirirler (Tankard ve Paluck, 2016:187, McDonald ve Crandall, 2015:148). Toplumun “normal” kabul ettiği ve bazen norm haline getirdiği değerler, sadece sosyal sistemde iktidar gücüne sahip kurumlarca bireye dikte edilmezler. Toplumla bütünleşmek ve sosyal kabul görmek isteyen bireyin içselleştirdiği normlar ve denetim mekanizmaları ile kurulan biyo-iktidar, Foucault’ya göre (2020) modernitenin yıkıcı güç kullanımı ve şiddete gerek bırakmayan en önemli dayanağıdır.

Tüketiciler, toplum tarafından kabul edilen ve normatif standart haline gelen değerleri kültürlenme sürecinde öğrenir ve farklılaşan seviyelerde içselleştirirler. Her tip öğrenme sosyal ilişkiler ağı içinde gerçekleşir. Tüketicilerin içinde olduğu sosyal gruplar, üyelerine kim olduklarını, neye inanmalarını ve nasıl davranmalarını gerektiğini belirleyen ve değerlendiren ortak bir kimlik sağlamaktadırlar (Hogg, 2016:6). Grupla sosyal özdeşleşme, kişinin benliği için grubun ne kadar önemli ve merkezi olduğu, gruba ne kadar ait hissettiği ve grup üyeliğinden dolayı ne kadar öz-sayıgı duyduğuna bağlıdır. Bunların yanı sıra grup üyeliğinin anlamı ve ideolojik içeriği de grup davranışının yönünü anlamada önemlidir (Reese, Rosenmann ve Cameron, 2019:73).

Sosyal davranışın kişinin benliği hakkında diğerlerine sembolik olarak bilgi iletmesi olduğu dikkate alındığında, diğer kişilerin kendisine karşı tutum ve davranışlarını yapılandırmak için bireyin davranışı ile kendisine ilişkin bağlamsal bilgiyi yönettiği ifade edilebilir (Schlenker, 2012:543). İzleyici ile diyalog içinde oluşan öz-takdim (self-presentation), bireyin kendini nasıl takdim etmeyi istemesi doğrultusunda bağlama göre ve izleyicilere göre farklılaşabilmektedir (Marwick, 2013:379, Ranzini ve Lutz, 2016:2). Örneğin, tüketici bir yandan grup normlarına aykırı bir ürünü grubun gözlemleyebildiği bağlamda tüketmeyerek kendini takdim ederken, gizli tüketimle de bireysel tüketim arzusunu gerçekleştirmiş olabilmektedir.

Sırlar, grup dışındakileri dışlayarak ve içindekileri dahil ederek değer yaratır (Jones, 2014:54). İnsan ilişkileri, insanların birbirleri hakkında bildikleriyle ve birbirlerini tanımayla alakalıdır. Her bir sosyal tabaka içinde birey, diğer bireyde hangi kültür ölçüsünü varsayması gerektiğini yaklaşık olarak bilmektedir (Simmel, 1906:441). Toplum içerisindeki birey, toplumsal değer ve normları gözetmekte ve karşıdakinin beklentilerini öğrenmekte ve bunlara uygun davranabilmektedir. Kişisel değerler veya grup normları arasında uyumsuzluk olduğunda, normatif çatışma ortaya çıkar (Nikiforakis, Noussair ve Wilkening, 2012:798). Grup normlarına uymasa da bireyin tüketim arzularının varlığı durumunda ortaya çıkabilecek normatif çatışma, bireyin sosyal kimliğiyle benlik tutarsızlığı nedeniyle gizli tüketime yönelmesine neden olabilir. Bir bireyin beş yaşlarındaiken gizlilik oluşturmaya başladığı düşünüldüğünde (Meares ve Orlay, 1988:311) gizliliğin gündelik hayatın çok yaygın bir eylemi olarak insan hayatında büyük yer tuttuğu anlaşılacaktır.

Başlangıç Neolitik çağlara dayanan alkol tüketimi (Hanson, 1995:285) Türk Tüketim Toplumunun 2000li yılların başından itibaren muhafazakarlaşması ve dini kuralların toplumsal hayatı daha sert şekillendirmesi neticesinde yaygın sosyal normlara aykırı bir davranış haline gelmiş ve tüketimi neredeyse tabulaştırılmıştır. Bununla birlikte referans grupların etkisinin fazla; grup yaptırımlarının yoğun olduğu ve bireylerin özellikle kimlik tanımlarının grup tanımları üzerinden gerçekleştiği durumlarda bireylerin tüketim tercihleri ve grubun tüketim tercihleri çatışabilmekte ve bu da benlik tutarsızlığını meydana getirebilmektedir. Bu gibi durumlarda grup tercihlerine ve sosyal normlara uygun davranıyormuş gibi gözükme isteyen bireyler alternatif bir tüketim şekli olan gizli tüketimi tercih edebilmektedirler. Bu araştırmayla literatürde az sayıda ele alınan tüketim ve gizlilik etkisi araştırılmış olup bu bağlamda sosyal normların ve referans grubun yol açtığı benlik tutarsızlığıyla ve bunun neticesinde ortaya çıkan gizli tüketimin sonuçları ortaya konulmuştur.



## 2. Literatür Özeti

### 2.1. Sosyal Normlar ve Referans Grup Etkisi

Sosyal normların tüketici davranışına etkisi pazarlama literatüründe uzun yıllardır araştırılmaktadır (örn. Salmon, 2008; White ve Dahl, 2006 ve 2007). Normlar, kültürden dile, sosyal etkileşimden ekonomiye, evliliğe ve hatta trafiğe kadar sonsuz unsurun temelini oluşturmaktadır (McDonald ve Crandall, 2015:147). Sosyal normlar grup üyelerini belirli bir durumu nasıl yorumlayacakları, bu konuda nasıl hissedecekleri ve nasıl davranacakları hususunda yönlendiren davranış kurallarıdır (Reese vd., 2019:80). Bireylerin bilişlerini, duygularını ve davranışlarını şekillendirirken, davranışlarının hangi standartlara karşı yargılanacağı yönünde bir değerlendirme kriteri de oluştururlar. Grup davranışlarını şekillendiren iki tür sosyal norm mevcuttur; betimsel normlar ve buyruksal normlar (Cialdini, Kallgren ve Reno, 1991:202). Betimsel normlar grubun gerçekte nasıl davrandığını gösterirken buyruksal normlar grubun onayladığı ve “olması gereken” davranış biçimini göstermektedir.

Normların birey tarafından içselleştirilmesi ve kişinin kendi davranışı üzerinde biyo-iktidar kurması taklit ve sosyal öğrenme süreçleri ile gerçekleşmektedir (McDonald ve Crandall, 2015:147). Davranış üzerinde standart kuran normların öğrenilmesi sadece negatif değil, pozitif pekiştirme ile de gerçekleşmektedir. Cezalandırma, olumsuz davranışın azaltılması için olumsuz bir koşulun ortama eklenmesi ya da olumlu koşulun çıkarılması, negatif pekiştirme olumsuz koşulun ortamdaki çıkarılarak olumlu davranışa yönlendirilmesi iken pozitif pekiştirme olumlu davranışın ödüllendirmesi ile gerçekleşmektedir (Solomon, 2017:131). Her bir öğrenme, farklı bağlamlarda etkili olabilmektedir. Örneğin dürtme teorisi bunlardan pozitif pekiştirmeyi ve herhangi bir yasaklama olmaksızın bireylerin kararları ve davranışlarını etkilemek için dolaylı öneriler kullanıldığını içermektedir. Meyvenin markette göz hizasına ve çekici şekilde yerleştirilmesi bir dürtme iken bu eylem abur cuburun yasaklanması değildir (Thaler ve Sunstein, 2008; 6).

Bireyler, genel olarak, sosyal olarak kabul edilene yaparak çoğunluğa uyma ve normatif grup beklentilerini karşılama eğilimi içerisindedirler (Lynn ve Harris, 1997:604; Willis, 1965: 376). Uyum, sadece yüzeysel davranışların değiştiği değil; birey kimliklerinin inşa edildiği ve grup değerlerinin içselleştirildiği bir süreçle de deneyimlenebilir (Hogg, 2016:11). Arnould ve Price’a (2000) göre “kimlik doğrulama faaliyetleri (authenticating acts) bireylerin kimliklerini oluşturma davranışları iken, onanma performansları (authoritative performances) sosyal çevre içinde değerleri öğrenme ve tekrar yapılandırma amaçlı kolektif performanslardır. Bireyler, kimlik inşa etmek ve sosyal çevreye uyum sağlamak için kendilerinden ne tür davranışların beklendiğini sosyal ipuçlarını kullanarak belirlerler (Snyder, 1974:536). Değerler ve normları işaret eden ipuçları için ise arkadaş çevresi, aile, otorite, fikir önderleri gibi gruplardan ya da bireylerden oluşan referans grupları önemli bilgi kaynağıdır.

Pazarlama literatüründe referans gruplar üyelik, isteklilik ve dissosiyatif olmak üç kategoride incelenmektedir (White ve Dahl, 2006:404-406). Tüketicinin üyesi olduğu gruplar, ürün ve marka satın alma/almama üzerinde doğrudan etkilidir (Whittler ve Spira, 2002:295). Diğer kişilerin olduğu ve tüketicinin ilham verici bulunduğu ve girmeye istekli oldukları gruplar da tüketim pratiklerini etkileyebilmektedir. Örneğin belli bir marka ürün kullanan tüketicinin hayranlık duyduğu bir grup üyelerinin otomobil tercihlerinin farklı markalarda yoğunlaştığını fark etmesi, gelecek marka tercihlerini etkileyebilir (Salmon, 2008:2). Dissosiyatif referans grup, tüketicinin uzak durmak istediği grup olduğundan, bu grubun tüketim tercihleri, özellikle de tüketim kamusal alanda olduğunda, tüketiciler markayı tercih etmemekte ve hatta marka ve benlikleri arasında olumsuz bağlantı geliştirmektedirler (White ve Dahl, 2006:405; 2007:527). Referans gruplar, bir yandan tüketim bağlamında değer ve normlar hakkında bilgi verici ve davranış şekillendirici, diğer yandan tüketicinin bireysel ve grup kimliğini refleksif olarak sürekli inşa ettiği bağlamı sunmaktadır. Aile ve akranlar gibi yakın referans grupların daha uzak olan referans gruplarına göre tüketici davranışlarını şekillendirmede daha etkili olduğunu gösteren çalışmalar mevcuttur (örn. Bambeger ve Biron, 2007; Carmeli ve Schaubroeck, 2007). Bununla birlikte, referans gruplarının tüketicinin kimliği ve

davranışı üzerindeki etkisi, tüketicinin bu gruba ayırdığı zaman ve gruba verdiği değer ve bağlılığına göre değişen seviyelerde olabilmektedir (Thomas ve O'Neil, 2021:4).

## 2.2. Sosyal Kimlik ve Benlik Tutarsızlığı

Sosyal kimliği bireyin ait hissettiği sosyal kategorilerden geliştirdiği kendi imajı olarak tanımlayan Tajfel ve Turner (1979) bireyin kimlik inşa sürecinin sosyal grupla ilişkili olarak kategorizasyon, kimliklenme ve kıyaslama şeklinde üç temel aşamadan geçtiğini öne sürmektedirler. Kategorizasyon, bireyin sosyal çevreyi segmente etme, sınıflanma ve düzenlemeye yönelik bilişsel sürecini ifade eder (Tajfel ve Turner, 1979:67). Grup üyesi olma birey için daha sonra kimlik tanımlama süreci başlatmaktadır; bu süreçte bireyin davranışları grubun mevcut üyelerinin davranışlarını yansıtacak şekilde değişmeye başlar ve kimliğini inşa ederken grup-İçi ve grup-dışı ayrımlarını içeren sosyal kıyaslama yapar (Stets ve Burke, 2000).

Sosyal kimlik (Tajfel ve Turner, 1979) ve sosyal kategorizasyon (Turner, 1985) teorileri hem bireysel benliğe dayalı kişisel kimliği hem de sosyal gruplarla ilişkili olan sosyal kimliği kapsamaktadırlar. Bireyler en yakın sosyal kategoriden en soyut ve en uzak kategoriye kadar farklı kapsayıcılık seviyeleri içinde kendilerini kategorize ederler (Reese vd., 2019:12). Bireyin benliği ve grup kategorizasyonu kimlikte geçici değişimlere yol açabilir (Tajfel ve Turner, 1979:76). Buna bağlı olarak bireyler kendilerini çoklu sosyal kimliklere ait olarak niteleyebilirler. Örneğin bir birey öğrenci olup aynı zamanda bir tiyatro kulübü üyesi olabilirken bir taraftan da evlat, ebeveyn ya da farklı sosyal topluluklara mensup olabilir. Aidiyetin kapsamı kimi zaman benlik tanımında merkezi olup grup normlarının dışına çıkmayacak şekilde davranışları şekillendirecek seviyede olabilir. Bu şekillendirmeden tüketim pratiklerinin etkilenmesi de kaçınılmazdır. Öyle ki tüketicinin sosyal kimliği ürün ve marka tercihlerinden, imaj ve fiyat algısına ve bireyin marka ile özdeşleşmesine kadar bütün tüketim pratiklerini etkileyebilmektedir (Thomas, Johnson ve Jewell, 2016:4).

Benlik tutarsızlığı teorisi (self-discrepancy theory) (Higgins, 1987) gerçek benlik, ideal benlik ve olması-gereken benlik arasındaki ayırım ve tutarsızlık olgusuna dayanmaktadır. Ayrıca bireylerin kendi kişisel bakışı ile diğer önemli kişilerin bakışı olmak üzere benlik üzerine iki temel etki kaynağı tanımlanmaktadır. Gerçek benlik bireyin sahip olduğu/olmadığı nitelikleri temsil ederken ideal benlik sahip olmak istediği niteliklere ilişkin (Solomon, 2017:202; Higgins vd. 1994:277-278) iken olması-gereken benlik görevler ve yükümlülüklerle ilişkindir. Higgins (1987, 1989) ideal benlikle olması-gereken benliğin birleşimini, bireyin günlük yaşamda kendini değerlendirme ve geliştirme standardı olan kendi kendine rehberlik olarak tanımlanmaktadır. Benlik tutarsızlığı, genel olarak bireyin kendini halihazırda nasıl algıladığıyla ideal ve olması-gereken benlikler arasındaki uyumsuzluk durumunda ve (Barnett ve Womack, 2015:280) sosyal sınıf, etnik köken, cinsiyet kimliği, sosyal grup aidiyeti gibi nedenlerden meydana gelmektedir.

Bireylerin kimlik inşa etmek, müzakere etmek, toplumda yer edinmek ve farklılaşmak için kullandığı tüketim sürecinde, ideal ve olması-gereken benlikleriyle eşleştirmek için ürünlerin sembolik anlamlarını kullanan tüketiciler tutarsızlık durumunda deneyimledikleri benlik tutarsızlığını yine tüketim bağlamında ortadan kaldırmaya çalışmaktadırlar (Shan vd., 2022:2). Xiao, Li ve Peng (2018) araştırmalarında benlik tutarsızlığının tüketicilerin sembolik tüketim eğilimini artırdığını vurgulamışlardır. Ayrıca araştırmacılar sahte markalı lüks ürünlerin kendini ifade etmenin sosyal işlevine hizmet ettiğini ve benlik tutarsızlığının neden olduğu rahatsızlığı azalttığını öne sürmüşlerdir.

## 2.3. Gizlilik ve Gizli Tüketim

Gizlilik dışlanan veya bir eylem neticesinde dışlanacağını düşünen bireyin olumsuz karşılanacak bilgiyi ya da eylemini ötekilerin bakışından saklama ve bilmelerini bilinçli ya da bilinçsiz olarak engellemektir (Simmel, 1906:456; Warren ve Laslett, 1977:44, Critcher ve Ferguson, 2014:731; Slepian, Chun ve Mason, 2017:2). Simmel (1906:463), gizlilik içeriğinin ahlaki değerlendirmeleriyle ilgisi olmadığını; gizleme motivasyonunun bir yandan, en yüksek değerler diğer yandan da kötülük ve ahlaksızlık olabileceğini ifade etmektedir. Normlara uymama yaptırımlarının sert olduğu

durumlarda bireyler sosyal grubun parçası olmak için davranışlarını gizli tutmak isteyebilirler (Kelly, 2002:3). Sosyal yaptırıma neden olacak "anormallığı" önlemek için bireyler sır saklamaktadırlar (Rawal, 2008:164-166). Çünkü sırların açığa çıkması çoğu zaman reddedilme, soyutlanma veya başkaları için incitici sonuçlara yol açarak maliyetli olabilmektedir (Kelly ve McKillop, 1996:454). Dolayısıyla gizlilik, yalnızca ötekilerin ahlaki olarak itibarsız gördüğü eylem, nitelik ya da bilgiyi saklı tutmanın değil, aynı zamanda damgalanmaktan kurtulmanın bir yoludur.

Sırlar, çeşitli açılardan sır tutuculara güç ve koruma sağlarken, ifşası yahut gizlenmeye devamı özneler arası ve kurumsal yaşamı karakterize ederek şekillendirir (Foucault, 2020:98-106). Gizlilik; özel hayat gizliliği ve kamusal hayat gizliliği şeklinde iki boyutta ele alınacak olursa kamusal hayat gizliliği, bireylerin sosyal konum pozisyon gereği tuttukları sırlarla ilgili iken özel hayat gizliliği bulunan konumun getirdiği zorunluluktan çok keşfedildiği takdirde sır tutucunun kişisel hayatında maddi ve manevi zarar verebilecek eylemlerin, niteliklerin veya ilişkilerin gizlenmesine ilişkindir (Simmel, 1964:330; Manderson, Davis, Colwell ve Ahlin, 2015:183; Warren ve Laslett, 1977:46). Özel hayat gizliliği, koruyucu bir nitelik edinerek bireyleri sosyal yaşamdaki istenmeyecek sonuçlardan kollamaktadır. Tüketicilerin gizli tüketim pratiklerine odaklanan bu araştırmada gizlilik, özel hayat gizliliği bağlamında incelenmiştir.

Referans grup tercihlerinin veya sosyal normların benlik arzusuyla örtüşmediği durumda bireyin sosyal kimliğiyle benliği arasında tutarsızlık meydana gelir. Kişinin belirli bir durumda nasıl davranması gerektiğine dair birden fazla normatif kuralın bir arada bulunması durumunda ortaya çıkan bu tutarsızlık, normatif çatışma olarak adlandırılmaktadır (Nikiforakis vd., 2012:798). Normatif tutarsızlığı grup normları ile başka şekilde davranış arasında algılanan tutarsızlık olarak tanımlayan Packer'a (2008) göre normatif çatışma bir bireyin buyruksal normları, grubun betimsel ve buyruksal normları ile tutarlı olmadığına ortaya çıkmaktadır. Tüketim bakımından ele alınacak olursa normatif çatışma, referans grubun normlarına aykırı tüketim ürünlerine karşı bireyin tüketme arzusu olması içerisinde olması durumunda meydana gelir. Bu durumda oluşan gerçek benlik ve ideal/olması gereken benlik tutarsızlığını azaltmaya çalışan bireyler gruptan dışlanmamak, olumsuz karşılanmamak veya yaptırıma maruz kalmamak için gizli tüketim seçeneğini tercih edebilirler.

Bir ürünü veya hizmeti başkalarından gizleyerek tüketme eğilimi ve davranışı olarak tanımlanan gizli tüketimin (Rodas ve John, 2020) temel amacı tüketimi ile ortaya çıkabilecek olan olumsuz durumlardan kaçınmak ve benlik tutarsızlığı sonucu oluşan tutarsızlığı azaltmaktır. Öte yandan gizli tüketimin ifşasından kaçınma çabası tüketicinin iyi olma hali üzerinde etkili olabilmektedir (Critchler ve Ferguson, 2014:731-732). İfşa olmaktan kaçınan tüketiciler tüketim öncesinde de satın alma sürecinde ürünle birlikte ilişkisiz ürün olarak yahut farklı paketleme yöntemlerini tercih ederek maskeleyen eğilimine girebilmektedir (Nichols, Raska ve Flint, 2015:41). Tüm bu gizleme eylemleri tüketicinin zihninin sürekli bu sırla meşgul olmasına neden olurken, bu meşgullük tüketimden alınan hazzı azaltabilir (Yang, Deng ve Jia, 2018:146). İfşa olarak karşılaşılabilecek olumsuz çıktılardan kaçınmak tüketiciler için çeşitli stratejiler geliştirebilirler. Örneğin alkol tüketimini ailesinden gizleyen ve ailesiyle yaşayan tüketici alkol tüketimi sonrası aile evine dönmeyi tercih edebileceği gibi alkol tüketimi sonrası oluşan kokuyu bastırmak için daha yoğun kokulu ürünler tüketerek koku geçişi sağlamaya çalışabilmektedir (Başaran ve Özhan Dedeoğlu, 2022:151-154).

### 3. Araştırma Yöntemi ve Bulgular

Bu araştırma gerek sağlık açısından gerekse sosyal normlara aykırı olduğu gerekçesiyle alkol tüketimine olumsuz tutumun yaygınlaştığı ve giderek muhafazakarlaşan Türkiye bağlamında gizli alkol tüketimi olgusunu incelemektedir. Gizli alkol tüketiminin tüketim pratiklerine etkisi, altında yatan motivasyonlar, normatif çatışma, referans grup etkisi, sosyal kimlik ve benlik tutarsızlığı boyutları ile analiz edilmiştir. Nicel araştırma metodolojisi ile gerçekleştirilen araştırmada veri toplama süreci anket formları ile gerçekleşmiş ve 18 yaş üstü ve gizli alkol tüketen bireylerin motivasyonları, karar ve tüketim süreçleri araştırılmıştır.

Çalışmanın ana kütesini alkollü içecek tüketimini gizleyen tüketiciler oluşturmaktadır. TÜİK verilerine göre 2019 yılında hiç alkol kullanmayanlar toplumun %74,4'ünü oluşturmaktadır (<https://data.tuik.gov.tr/img/SVG/excel.svg>). Alkol bağımlılığı TÜİK tarafından 15 yaş üzerindeki bireylerle hesaplanmaktadır. 2019 yılında nüfus 83.154.997 kişi olup bunların 64.546.125 kişisi 15 yaş üstündedir (<https://data.tuik.gov.tr/img/SVG/excel.svg>). Bunların %74,4'ü 48.022.317 kişi olup bunlar alkol tüketmeyen kişi sayısını ifade etmektedir. Bu durumda çalışmanın ana kütesini (N) oluşturan alkol tüketen kişi sayısı 16.523.808 kişidir. Toplumda alkollü gizli olarak tüketim oranları hakkında yapılmış bir istatistiğe ulaşılmamıştır. Aynı sebeple örneklem büyüklüğünü hesaplamak için “Alkollü içecek tüketimimi bazı kişi ya da kişilerden gizli tutmak isterim.” sorusu Evet/Hayır seçenekleriyle 34 kişilik bir alt örneklem grubuna sorulmuştur. Gizli alkol tüketen yüzdesi %55,9 (p) tüketmeyen kişi yüzdesi de %44,1 (1-p) olarak elde edilmiştir. %95 güven aralığı ve %5 hata oranında bu oranlar  $n = N * X / (X + N - 1)$  ve  $X = Z_{\alpha/2} * p * (1-p)$  formülünde yerine konduğunda örneklem büyüklüğü 378,8 hesaplanmaktadır. Bu durumda örneklem büyüklüğünün en az 379 kişi olması gerektiği sonucuna varılmıştır. Pilot uygulamayla ankette yer alan ifadelerin anlaşılabilirliği, geçerliliği ve güvenilirliği de test edilmiştir. Pilot uygulamadan sonra Covid-19 pandemisi nedeniyle çevrimiçi toplanan soru formunda “alkollü içecek tüketimimi bazı kişi ya da kişilerden gizli tutmak isterim” sorusuna “hayır” cevabını veren katılımcılar için anket sonlandırılmış ve “evet” seçeneğini işaretleyen 406 katılımcıdan Aralık 2021-Mart 2022 tarihleri arasında veri toplanmıştır. Katılımcıların demografik profili tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Profilleri

Cinsiyet	Frekans	Yüzde	Eğitim	Frekans	Yüzde
Kadın	202	49,8%	Lise ve altı mezunları	176	43,35%
Erkek	204	50,2%	Ön-Lisans ve üzeri mezunları	230	56,65%
Toplam	406	100%	Toplam	406	100%
<b>Yaş Grubu</b>			<b>Aylık Gelir</b>		
18-30	194	47,78%	0-2800	69	17%
31-43	128	31,53%	2801-4300	79	19,46%
44-56	65	16,01%	4301-5800	81	19,95%
57 ve üzeri	19	4,68%	5801-7300	86	21,18%
Toplam	406	100%	7301-8800	49	12,07%
<b>Medeni Durum</b>			8800-10301	28	6,9%
Evli	199	49,02%	10301 ve üzeri	14	3,44%
Bekar	207	50,98%	Toplam	406	100%
Toplam	406	100%			

Tablo 1’den görüldüğü gibi 18-30 yaş aralığındaki katılımcılar ana kütenin %47,78’ini ve 31-43 yaş aralığındaki katılımcılar ana kütenin %31,53’ünü oluşturduğundan yaş arttıkça alkol tüketimini gizleme eğiliminin azaldığı öne sürülebilir. Gelir seviyesi arttıkça gizli alkol tüketim eğiliminin azalmakla birlikte farklı eğitim düzeyleri, medeni durum ve cinsiyetler arası yüzdeler farklılığın ihmal edilebilecek kadar küçük olduğu görülmektedir. Araştırmanın kavramsal modeli şekil 1’de gösterilmiştir.

Yukarıda bahsedildiği gibi normlar grup üyelerini bir durumun yorumlanması, durum karşısında nasıl hissedilmesi ve buna karşı nasıl davranmaları gerektiğine ilişkin yönlendirici davranış kuralları olup (Reese vd., 2019:80) olup normların oluşmasının temelinde çoğunluğun davranış biçimleri yer almaktadır ve normlar oluşurken birçok insan bunu yapıyor söylemi normun oluşmasıyla yerini insanlar bunu yapmalı söylemine bırakır (Burchell, Rettie ve Patel, 2013:2). Bu haliyle de normlar buyruksal bir hale dönüşerek bireylere nasıl davranmaları gerektiği hakkında fikir verir. Bireylerin davranış biçimlerini şekillendiren bir diğer unsurda sosyal çevredir. Sosyal çevre ve referans gruplar bireylerin tüketim davranışlarında etkilidirler. Referans gruplar grup normlarına uyum gösterilmesi için bireylerde baskı oluşturarak değer ve tutumların oluşmasında katkıda bulunurken benlik kavramı gelişimini de etkileyebilir (Bearden ve Etzel, 1982:184). Bireylerin gerçek, ideal ve olması gereken benlik ayrımı ve tutarsızlığına dayanan benlik tutarsızlığı teorisi (Higgins, 1987) tüketimle ilişkilendirildiğinde sosyal normlara aykırı bir tüketim davranışı durumunda bireylerin gerçek

benlikleri ve olması gereken benlik arasında benlik tutarsızlığı yaşanacağı öne sürülebilir (örn: Luna-Arocas, 2008; Xiao vd., 2018). Sosyal çevre olarak ailenin de benlik tutarsızlığına yönelik etkisi olan çalışmalar literatürde mevcuttur (örn.: Petina, Taylor ve Voelker, 2009; Liss, Schiffrin ve Rizzo, 2013). Buna göre araştırmamızın hipotezleri şu şekildedir:

H<sub>1</sub>: Sosyal normlar benlik tutarsızlığı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

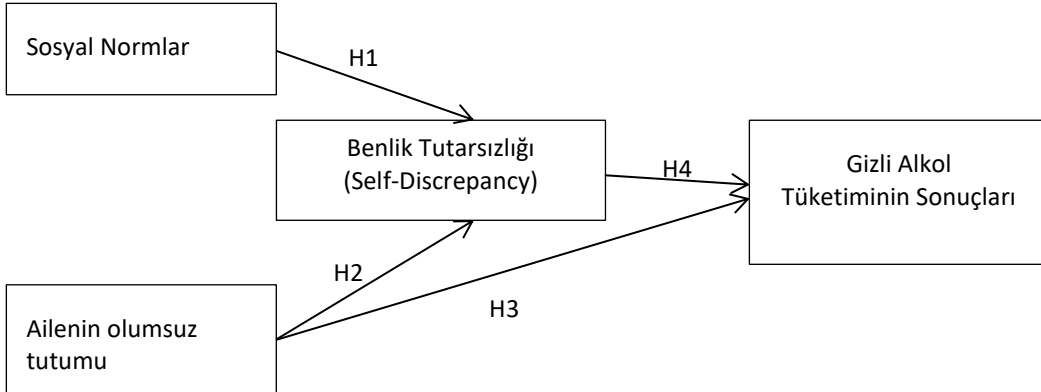
H<sub>2</sub>: Ailenin olumsuz tutumu benlik tutarsızlığı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Grup tercihleri ve sosyal normlarla gerçek benliğin örtüşmediği durumlarda benlik tutarsızlığı meydana gelmektedir. Tüketim kontekstinde benlik tutarsızlığını azaltmak isteyen tüketiciler grup normlarına uymamayı ya da tüketimden vazgeçmeyi tercih edebilecekleri gibi üçüncü bir alternatif olarak gizli tüketim pratiğine yönelebileceklerdir (Thomas vd., 2015: 513). Gizli tüketim sayesinde bireyin yaşadığı benlik tutarsızlığı azaltılabileceği gibi ailenin tüketim nesnesine karşı olumsuz tutumundan dolayı tüketimden oluşabilecek utanç duygusunun da azalmasında etkili olacağı ileri sürülebilir. Özellikle Başaran ve Özhan-Dedeoğlu'nun ortaya koyduğu alkollü içecek tüketimi sonrası aileyle yaşanan eve dönmeme ve alkol tüketiminden utanç duyulduğu için alkol tüketiminin gizlenmesi gibi bulgular gerek ailenin tutumun gizli alkol tüketiminin sonuçlarını etkisini gerekse de benlik tutarsızlığının gizli alkol tüketiminin sonuçlarına etkisini işaret etmektedir. Dolayısıyla daha önce ele alınan bilgilerle ve bu bilgilerle aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur:

H<sub>3</sub>: Ailenin olumsuz tutumu gizli alkol tüketiminin sonuçları üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

H<sub>4</sub>: Benlik tutarsızlığı gizli alkol tüketiminin sonuçları üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Şekil 1: Kavramsal Model



### 3.1. Geçerlilik ve Güvenirlilik Analizleri

Gizli alkol tüketiminin nedenlerini ve gizli alkol tüketimin sonuçlarını araştırmak amacıyla yapısal eşitlik modellemesi (SEM) kullanılmış ve SmartPLS 3.3.9 programı kullanılarak ölçüm sağlanmıştır. Yapısal eşitlik modellemesi gözlenen ve gizli değişkenler arasındaki karmaşık ilişkilerin belirlenmesine izin veren (Sarstedt ve Cheah, 2019:196) bir veya birden fazla modelin denemesi için kullanılan bir modeldir (Şimşek, 2007:12). Konuyla ilgili daha önce yapılmış nicel araştırmaların azlığı nedeniyle gizli tüketim ve diğer değişkenlere ilişkin soru formunda yer alan ifadeler Başaran ve Özhan Dedeoğlu (2022) tarafından gerçekleştirilen gizli alkol tüketimi üzerine nitel araştırma bulguları temel alınarak oluşturulmuştur.

Araştırmada incelenen değişkenlerin yapısı Varimax rotasyonlu açıklayıcı faktör analizi ile test edilmiştir. Faktör analizi ölçüm verilerinin güvenilirliğinin saptanmasında kullanılan oldukça yaygın bir yöntem (Şencan, 2005:355) olup; açıklayıcı faktör analiziyle ölçüm modelinin teorik olarak içerdiği faktör sayısının uyumluluğu ve ifadelerin ait oldukları faktörlerin ölçülebilirliği elde edilmektedir (Cebeci, Kamaşak ve Soyaydın, 2021:207). Buna göre keşfedici araştırmalarda faktör

yüklerinin 0,40'tan yüksek olması beklenmektedir (Hulland, 1999:198-199). Faktörler ve yükleri Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo 2: Değişkenlerin Faktör Analizi Sonuçları

Faktörler	Değişkenler	Faktör yükleri
<b>Sosyal Normlar</b> Cronbach $\alpha = 0,618$	Alkollü içecek tükettiğim için toplumun beni dışlayacağını düşünürüm	,855
	Toplumdan kötü tepki almak istemediğim için alkol tüketimimi gizlerim.	,846
<b>Ailenin olumsuz tutumu</b> Cronbach $\alpha = 0,796$	Ailem dini kurallara bağlı oldukları için alkol tüketimime karşı çıkar.	,789
	Ailem hayal kırıklığına uğrayacağı için alkol tüketimimi gizlerim.	,787
	Ailem çevreden kötü tepkiler alacağı için alkol tüketmeme karşı çıkar.	,742
	Ailem cinsiyetimden dolayı alkol tüketmeme karşı çıkar.	,716
	Ailem onlardan maddi destek aldığım için alkol tüketimime karşı çıkar.	,655
	Ailem eve maddi katkı sağladığım için alkol tüketmeme izin verir.	,484
<b>Benlik tutarsızlığı</b> Cronbach $\alpha = 0,819$	Alkollü içecek tüketimini gizlemek endişe duymama yol açar.	,686
	Alkollü içecek tüketiminin bilinmesi değersiz hissetmeme neden olacağı için tüketimimi gizlerim.	,680
	Alkollü içecek tükettikten sonra aşağılanacağımı düşündüğüm için tüketimimi gizlerim.	,667
	Alkollü içecek tüketmekten utanç duyduğum için tüketimimi gizlerim.	,663
	Alkollü içecek tüketimimi gizlemekten suçluluk duyarım.	,643
	Alkollü içecek tüketimimi gizlemek beni mutsuz eder.	,629
	Alkollü içecek tükettiğim zaman cezalandırılacağımı düşündüğüm için tüketimimi gizlerim.	,623
	Alkollü içecek tüketimimi gizlemek zorunda olmak beni öfkeliendirir.	,595
	Alkollü içecek tükettiğim zaman kendimi tehdit altında hissettiğim için alkol tüketimimi gizlerim.	,559
	Gizli bir şekilde alkollü içecek tüketirken zihnim sürekli bu sırla meşguldür.	,745
<b>Gizli tüketimin sonuçları</b> Cronbach $\alpha = 0,803$	Alkollü içecek tükettikten sonra ailemle yaşadığım eve dönmem	,734
	Alkol tüketimim ortaya çıkarsa olumsuz tepki alacağım için alkol tüketirken daha az keyif alırım.	,722
	Alkollü içecek alırken yakalanmamak için aileme yakın olan yerlerden alkollü içecek satın almam	,672
	Alkollü içecek satın alırken ihtiyacım olmasa da ilgiyi alkolden uzaklaştırmak için başka ürünler alırım.	,642
	Alkollü içki tüketimi sonrası oluşan kokuyu bastırmak için daha yoğun kokulu ürünler tüketirim (naneli şeker, sakız, çorba vs.).	,625
	Alkol tüketimine olumsuz yaklaşan birileri evime gelecekte alkol tüketimine yönelik nesnelere (içkinin kendisi, bardak vs) saklarım	,546

Ölçüm modeli; bileşik güvenilirlik (composite reliability: CR), ortalama açıklanan varyans (average variance extracted: AVE) gibi testlerle değerlendirilebilmektedir. CR değerinin 0,70'ten yüksek olması beklenirken (Wong, 2013:21) keşfedici araştırmalarda 0,60 yeterli bir değer olarak kabul edilmekte olup AVE değerlerinin de 0,50'den yüksek olmaları beklenmektedir (Bagozzi ve Yi, 1988:82; Ramayah, Cheah, Chuah, Ting ve Memon, 2018:30). Faktörlerin ve alt boyutlarının Cronbach's alpha güvenilirlik katsayıları 0,618-0,819 arasında ve bileşik güvenilirlik (CR) katsayılarının 0,840-0,861 değerleri arasında olmaları iç tutarlılık güvenilirliğini göstermektedir. Sosyal normlarla ilgili faktörün az sayıda, sadece iki değişken içermesine karşın bu iki değişkenin geçerlilik ve güvenilirliğe ilişkin minimum değerleri karşılaması ve keşfedici araştırmalarda Cronbach's alpha > 0,60 kabul edilebilir seviyede (Hair vd., 2021:80) olması nedeniyle 0,618 içsel tutarlılık güvenilirliğine sahip olması yeterli görülebilir. Bununla birlikte bunun çalışma bulguları açısından kısıtlar yaratabilmesi sorunu dikkate alınarak gelecek çalışmalarda sosyal norm değişkeninin daha derinlemesine ele alınarak operasyonelleştirilmesi önerilebilir. Tablo 3'te

faktörlerin CR değerlerinin 0,70'in üzerinde olduğu görülmektedir. Dolayısıyla ölçüm modelinin birleşme geçerliliği sağlanmıştır (Fornel ve Larcker, 1981:43).

Tablo 3: Ölçüm Modeli Sonuçları

	Cronbach's alpha	Rho_A	CR	AVE
Sosyal normlar	0,618	0,619	0,840	0,724
Ailenin olumsuz tutumu	0,796	0,824	0,852	0,495
Benlik tutarsızlığı	0,803	0,824	0,850	0,449
Gizli tüketimin sonuçları	0,819	0,822	0,861	0,409

Modelin yönetime uygunluğunun test edilmesi amacıyla ayrışma geçerliliği kontrol edilmiştir. Ayrışma geçerliliğinde her bir gizil yapı herhangi bir diğer gizil yapıya olan en yüksek kare korelasyonundan daha yüksek olmalıdır (Hair, Ringle ve Sarstedt, 2011:146). Tablo 4'te sunulan bulgular Fornell-Larcker (1981) kriterine göre tablo ayrışma geçerliliğinin sağlandığını ve verilerin yapısal analiz için uygun olduğu göstermektedir.

Tablo 4: Fornell-Larcker Kriteri Ayrışma Geçerliliği Sonuçları

	Gizli Tüketimin Sonuçları	Ailenin Olumsuz Tutumu	Sosyal Normlar	Benlik Tutarsızlığı
Gizli tüketimin sonuçları	<b>0,673</b>			
Ailenin olumsuz tutumu	0,558	<b>0,703</b>		
Sosyal normlar	0,273	0,095	<b>0,851</b>	
Benlik tutarsızlığı	0,640	0,502	0,384	<b>0,640</b>

Ölçeğin geçerli ve güvenilirliği sağlandıktan sonra çoklu doğrusallık bağlantısı sorunu olmadığını tespit edilmesi gerekmektedir. VIF>5 çoklu doğrusallık sonucuna işaret ettiğinden (Hair vd., 2011:145) eşik değer 5 olarak alınmış ve çoklu doğrusallık bağlantısı sorunu olmadığı saptanmıştır. Tablo 5 değişkenlerin VIF değerlerini göstermektedir.

Tablo 5: Değişkenlerin VIF Değerleri

Değişkenler	VIF
Alkol tüketimim ortaya çıkarsa olumsuz tepki alacağım için alkol tüketirken daha az keyif alırım.	2,530
Alkollü içecek tükettikten sonra aşağılanacağımı düşündüğüm için tüketimimi gizlerim.	1,663
Alkollü içecek tükettiğim zaman cezalandırılacağımı düşündüğüm için tüketimimi gizlerim.	1,934
Alkollü içecek tüketimimin bilinmesi değersiz hissetmeme neden olacağı için tüketimimi gizlerim.	1,876
Ailem dini kurallara bağlı oldukları için alkol tüketimime karşı çıkar	2,084
Gizli bir şekilde alkollü içecek tüketirken zihnim sürekli bu sırla meşguldür.	2,427
Alkollü içecek tükettiğim için toplumun beni dışlayacağını düşünürüm	1,250
Alkollü içecek tüketimini gizlemek endişe duymama yol açar.	1,705
Alkol tüketimine olumsuz yaklaşan birileri evime gelecekte alkol tüketimine yönelik nesnelere (içkinin kendisi, bardak vs) saklarım	1,536
Alkollü içecek tükettikten sonra ailemle yaşadığım eve dönmem.	2,348
Ailem hayal kırıklığına uğrayacağı için alkol tüketimimi gizlerim	1,823
Ailem cinsiyetimden dolayı alkol tüketmeme karşı çıkar.	1,791
Alkollü içki tüketimi sonrası oluşan kokuyu bastırmak için daha yoğun kokulu ürünler tüketirim (naneli şeker, sakız, çorba vs.).	1,670
Ailem onlardan maddi destek aldığım için alkol tüketimime karşı çıkar.	1,915
Ailem eve maddi katkı sağladığım için alkol tüketmeme izin verir.	1,568
Alkollü içecek satın alırken ihtiyacım olmasa da ilgiyi alkolden uzaklaştırmak için başka ürünler alırım.	1,889
Alkollü içecek tüketimimi gizlemek beni mutsuz eder.	1,908
Alkollü içecek tüketimimi gizlemekten suçluluk duyarım.	1,470
Alkollü içecek tükettiğim zaman kendimi tehdit altında hissettiğim için alkol tüketimimi gizlerim.	1,908
Toplumdan kötü tepki almak istemediğim için alkol tüketimimi gizlerim.	1,250
Alkollü içecek tüketmekten utanç duyduğum için tüketimimi gizlerim.	1,494
Alkollü içecek alırken yakalanmamak için aileme yakın olan yerlerden alkollü içecek satın almam	2,214

Tablo 5 (Devamı): Değişkenlerin VIF Değerleri

Değişkenler	VIF
Ailem çevreden kötü tepkiler alacağı için alkol tüketmeme karşı çıkar	1,786
Alkollü içecek tüketimimi gizlemek zorunda olmak beni öfkeliendirir.	1,840

### 3.2. Hipotez Testleri

Geçerlilik ve güvenilirlik testleri ve analiz varsayımları olumlu bulunan endojen değişkenlerin yüklenmelerin anlamlılığını ölçmek adına 5000 alt örnekleme öz-yükleme (bootstrapping) tekniği uygulanmış ve %95 güven düzeyinde  $p < 0,05$  ve  $t > 1,96$  bulunmuştur. Dolayısıyla Tablo 6'da öz-yükleme hipotez testi sonuçları görülen model anlamlıdır.

Tablo 6: Öz-Yükleme Testi Sonuçları

	t değeri	p değeri	
Sosyal normlar → Benlik tutarsızlığı	7,316	0,000	H1 desteklendi
Ailenin olumsuz tutumu → Benlik tutarsızlığı	11,680	0,000	H2 desteklendi
Ailenin olumsuz tutumu → Gizli tüketimin sonuçları	5,218	0,000	H3 desteklendi
Benlik tutarsızlığı → Gizli tüketimin sonuçları	8,087	0,000	H4 desteklendi

Hair ve diğerlerine (2011) göre yapısal modellerde endojen değişkenlerin  $R^2$  değerlerinin açıklama oranlarını 0,75 ise önemli, 0,50 ise orta ve 0,25 ise zayıf olarak nitelendirilmektedir. Tablo 7'den de görüleceği gibi gizli tüketimin sonuçları %49,2 ve benlik tutarsızlığı %36,7 açıklama orta seviyededir. Modelin tahmin gücü değerine gelinecek olursa  $Q^2$  değerleri Blindfolding yöntemiyle incelenmiş olup bu değerlerin tahmin katsayılarının 0'dan büyük olmaları beklenmektedir ve endojen  $Q^2$  değerlerinin 0'dan büyük olması beklenmektedir (Hair vd., 2011:145). Geçerli, güvenilir ve anlamlı olduğu ortaya konmuş olan modelin tahmin gücü yeterli bulunmuştur.

Tablo 7: Modelin  $R^2$  ve Model Tahmin Gücü Değerleri

	$R^2$	SSO	SSE	$Q^2$
Gizli tüketimin sonuçları	0,492	2842,000	2029,006	0,286
Ailenin olumsuz tutumu	-	2436,000	1727,059	0,291
Sosyal normlar	-	812,000	664,001	0,182
Benlik tutarsızlığı	0,367	3654,000	2820,931	0,228

SmartPLS'de uyum iyiliği GoF (the goodness-of-fit index) ile değerlendirilmekte olup (Tenenhaus, Esposito-Vinzi, Chatelin ve Lauro, 2005:180) bu değerlerin 0-1 arasında olması beklenmektedir ve 0,10, 0,25 ve 0,36 değerleri sırasıyla zayıf orta ve yüksek ölçüde yol modelinin genel doğrulamasını göstermektedir. Tablo 8'dan da görüleceği gibi GoF değeri %47,23 olup genel uyum iyiliği endeksi yüksek seviyededir.

Tablo 8: Uyum İyiliği Endeksi Hesaplanması

	$R^2$	AVE
Gizli tüketimin sonuçları	0,492	0,449
Ailenin olumsuz tutumu	-	0,495
Sosyal normlar	-	0,724
Benlik tutarsızlığı	0,367	0,409
Ortalama değer (OD)	$0,859/2=0,4295$	$2,077/4=0,5193$
GoF: $\sqrt{AVE \times R^2}$	0,4723	

Etki büyüklüğüyle gizli değişkenler arasındaki ilişkinin büyüklüğü veya gücü değerlendirilmektedir (Wong, 2013:26). Her bir dışsal gizli yapının içsel gizli yapı üzerindeki etkisini gösteren etki büyüklüğü için 0,02, 0,15 ve 0,35 değerleri sırasıyla zayıf, orta ve yüksek etkiyi göstermektedir (Cohen, 1988:413-414). Tablo 9'a göre ailenin olumsuz tutumu benlik tutarsızlığı üzerinde (%34,60) ve benlik tutarsızlığı gizli tüketimin sonuçları üzerinde yüksek etki büyüklüğüne (%32,70) sahiptir.



Tablo 9: Etki Büyüklüğü Değerleri

	Gizli Tüketimin Sonuçları	Öz/ideal Benlik Tutarsızlığı
Ailenin olumsuz tutumu	0,163 (Orta etki)	0,346 (Yüksek etki)
Sosyal normlar		0,180 (Orta etki)
Öz/ideal benlik tutarsızlığı	0,327 (Yüksek etki)	

#### 4. Sonuç

Gizli tüketim pratiğini alkollü içeceklerin gizli tüketimi bağlamında ele alan bu çalışmayla amaçlanan gizli tüketime neden olan değişkenleri araştırmak ve gizli tüketim eyleminin tüketim pratiklerine yansarak sonuçlarını ortaya koymaktır. Literatürde henüz çok fazla çalışılmamış olan tüketim ve gizlilik ilişkisine ilişkin literatürü genişletmek ve alkollü içki ürünleri bazında ve giderek muhafazakarlaşan Türk Tüketim Toplumu bağlamında yeni bulgularla desteklemek amacıyla yapılan bu araştırma kapsamındaki alternatif hipotezlerin tamamı desteklenmiştir. Gizli tüketim pratiği, gruptan olumsuz tepki alma endişesiyle referans grubun normlarına uyuyormuş gibi davranarak tüketimin referans gruptan gizli yapılması şeklinde gerçekleşmektedir. Bulgularla da desteklendiği gibi muhafazakâr aile yapısı ve sosyal normların tüketim arzuları ile çatışması, tüketicide benlik tutarsızlığı oluşturmaktadır. Referans grup tarafından sosyal normlarla inşa edilen ideal ve olması-gereken benlik algılarının alkol tüketimi bağlamında gerçek benlikle uyuşmaması durumunda, tutarsızlıktan kaçınmak isteyen tüketiciler tüketim pratiklerini gizlemektedir.

Higgs (2015) sosyal normların yeme davranışlarına etkisini incelediği araştırmasında sosyal normların yeme alışkanlıkları üzerinde etkisi olduğunu işaret etmiş ve başkalarını varlığının yiyecek tercihlerinde güçlü bir etkisi olduğunu belirterek bu gücün sosyal kıyaslamadan geldiğini öne sürmüştür. Bir diğer araştırmada Ariely ve Levav (2000) tüketicilerin yalnızken farklı olan yiyecek ve içecek tercihlerinin, grup bağlamında diğer üyelerinden etkilenecek öz-takdim amacıyla grup tercihlerine göre değiştiği bulunmuştur. Snyder'ın (1974) vurguladığı gibi bireyler kimlik inşası süreçlerinde sosyal çevreye uygun kimlik inşa etmek için sosyal ipuçlarından yararlanmakta ve kendilerinden beklenen davranış biçimini bu ipuçlarını kullanarak belirlemektedirler. Örneğin alkol tüketiminin sosyal olarak kabul edildiği ortamlarda tüketiciler akranlarının da alkol tüketme davranışı arttığında bireyin normatif davranışa uyma isteğinin artmasına bağlı olarak bireysel tüketimini artırmaktadır (Halim, Hasking ve Allen, 2012:1338). Bu araştırmanın bulguları da sosyal normların tüketim pratikleri üzerindeki etkisine işaret etmektedir. Mevcut çalışma tüketiminin ayıp/kötü karşılandığı alkolün sosyal normlara riayet etmek için gizlendiğini göstermiştir. Buna göre alkol tüketiminin sosyal normlara aykırı olduğu durumlarda tüketiciler bu sosyal normlarla çatışmamak için ve grup tarafından kabulü artırmak için alkol tüketimlerini gizlemektedirler.

Tüketim çalışmaları, tüketicilerin referans grupla güçlü bir şekilde özdeşleşip grup kimliği doğrultusunda genişletilmiş benlik inşa ettiklerinde, tüketim pratiklerinin referans grup tercihlerinden etkilendiğini desteklemektedir (örn.: Bearden ve Etzel, 1982; Higgs, 2015; Thomas, Jewell ve Johnson, 2015, Spears, Doosje ve Ellemers, 1997). Örtük de olsa benlik tutarsızlığı varlığında, sosyal ipuçlarını kullanarak sosyal kıyaslama yapan tüketicinin onanma performansının (Arnould ve Price 2000:151) ve öz-takdiminin grup tercihleri yönünde gerçekleştiği, fakat tüketicinin gizli tüketime yönlenebildiği ifade edilebilir. Grup tercihleriyle bireysel tercihlerin çatıştığı ve yakalanma olasılığının düşük olup grup yaptırımlarının yüksek olduğu durumlarda bireyler grup yaptırımlarından kaçınmak için gizli tüketim pratiğini sosyal yapı ile adeta bir uzlaşma aracı olarak kullanmaktadırlar (Thomas vd., 2015:515).

Genel olarak toplumun sosyal normları yanında yakın çevredeki referans gruplardan biri olan aile de alkol tüketim tercihleri üzerinde etkilidir. Jones ve Magee (2014) alkol tüketimi sıklığında alkol tüketimini onaylayan aile üyeleri ve arkadaş çevresinin etkili olduğunu işaret etmişlerdir. Buna göre alkol tüketimini onaylayan ebeveynlerin olması alkol tüketimini arttırabileceği gibi ebeveynlerin alkol tüketimine karşı olması tüketim miktarını veya sıklığını etkileyebilir. Bravo, Fraj ve Martinez (2006) özellikle genç yetişkinlerin ailenin tüketim tercihlerinin farkında olmaları nedeniyle ve aile bilincinin ve aile duyarlılığının yüksek olduğu durumlarda ebeveynlerin tüketim

tercihleriyle uyumlu hareket ettiklerini belirtmişlerdir. Buna benzer şekilde bu araştırmayla, muhafazakâr aile değerlerine göre dinen haram olan ve sosyal normlara uymayan alkollü içkileri tüketmek isteyen ve aile bireyleriyle çatışmadan bunları tüketmek isteyen tüketicilerin gerek olumsuz yaptırımlardan kaçınmak için gerekse de bireysel arzuları gerçekleştirmek için aile normlarına da riayet ediyormuş gibi davrandıkları ve aileyi hayal kırıklığına uğratmamak ve aileyi üzmemek için tüketimlerini gizledikleri ortaya konulmuştur. Sosyal normların ve yakın çevrenin etkisinin yol açtığı benlik tutarsızlığının ise tüketicilerde bu sır nedeniyle zihin meşguliyeti yarattığı öne sürülebilir. Alkol tüketimi neticesinde aşığılanma endişesi ve tüketimden utanç oluştuğu ve gizli alkol tüketimi nedeniyle yaşanan bu olumsuz duygu durumunun tüketimden alınan zevki azalttığı görülmektedir. Aileleriyle yaşayan tüketiciler alkol tüketimi sonrası aileleriyle yaşadıkları eve dönmeyi tercih ettikleri gibi satın alma davranışını da aile bireylerine yakalanma endişesinden dolayı aileye yakın olmayan yerlerden yapma eğilimine girmektedirler. Gizli tüketimin sonrasında yakın çevrede dikkatleri tüketim nesnesinden uzaklaştırmak için ilişkisiz ürün almak suretiyle gerçekleşen maskeleye eylemi (Nichols vd., 2015:41) bu araştırmayla da desteklenmiş ve gizli alkol tüketen tüketicilerin alkol satın alma davranışlarını gerçekleştirirken alkolle ilişkisiz ürünler olarak ilgiyi alkolden uzaklaştırmak istedikleri bulunmuştur. Öte yandan Başaran ve Özhan Dedeoğlu'nun (2022) bulgularıyla tutarlı olarak alkol tüketiminin bir sonucu olan alkol kokusunu bastırmak için daha yoğun kokulu ürünlerin tercih edildiği sonucuna ulaşılmıştır. Rodas ve John'un (2020) gizli tüketiminin hazzı arttırdığı bulgularına ters olarak gizli alkol tüketiminin yoğun bir zihinsel meşguliyete yol açarak yakalanılması durumunda olumsuz tepki almaktan çekinildiği için alkol tüketiminden alınan hazzı azalttığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Literatürde tüketici davranışları bağlamında gizlilik başka bir deyişe gizli tüketime yönelik araştırmalar henüz çok kısıtlı olduğundan bu araştırmayla gizli alkol tüketimine neden olan motivasyonlar ve gizli tüketim pratiğinin sonuçları ortaya konulmuştur. Yalnızca gizli tüketim motivasyonları ve bunun çıktıları değil bununla birlikte bununla birlikte tüketimde gizlilik ve benlik tutarsızlığı ilişkisi incelenmiştir ve araştırmacıların bilgisine göre literatürde henüz buna yönelik bir çalışma olmaması nedeniyle bu araştırmanın gizli tüketim literatürüne yeni bir bakış açısı katarak genişlettiği öne sürülebilir. Araştırma bulguları, alkollü içecek tüketimini gizleme eğiliminin yaşça daha genç ve gelir seviyesi görece düşük tüketicilerde daha fazla olduğu, gelir ve yaş arttıkça gizleme eğiliminin azaldığını göstermektedir. Genç ve görece düşük gelirli tüketicilerin sosyal normlardan ve yakın çevre tercihlerinden daha fazla etkilenmesi, muhtemelen yakın çevre ile daha iç içe yaşama ve sosyal normların baskısından daha az özgürleşme eğilimi nedeniyle olabilir. Gelecek çalışmalar farklı tüketici gruplarında gizlilik eğiliminin nasıl ve neden değiştiği konularına odaklanabilir. Ana kütlenin temsili ve örneklem büyüklüğü kısıtları altında kolayda örnekleme yöntemi ile gerçekleştirilen mevcut çalışma bulgularının, bu kısıtların aşılabildiği gelecek çalışmalarla test edilerek ana kütleyi daha temsil eden bulgulara ulaşılması önerilebilir. Öte yandan Türk Tüketim Toplumunda cinselliğin bir tabu bu olması ve buna yönelik kondom vb. ürünlerin ulu orta alınması gibi davranışlar ayıp karşılanabileceğinden yani sosyal normlara aykırı olabileceğinden cinsel sağlık ürünlerinin satın alınması gizli tüketim boyutuyla ileri çalışmalara konu olabilir. Bir başka araştırma alışveriş bağımlılarını ele alarak özellikle alışveriş yapmalarına gösterecek kişi veya kişilerle (eş, aile vb.) yaşayan bireylerin alışveriş davranışları gizlilik yönüyle araştırılabilir.

#### Kaynakça

- Ariely, D. ve Levav, J. (2000). Sequential Choice in Group Settings: Taking the Road Less Traveled and Less Enjoyed. *Journal of Consumer Research*, 27(3), 279–290.
- Arnould, E. J., ve Price, L. L. (2000). Authenticating Acts and Authoritative Performances: Questing for Self and Community. *The Why of Consumption: Contemporary Perspectives on Consumers Motives, Goals, and Desires*, (ed. S. Ratneshwar, D. G. Mick, C. Huffman), Londra: Routledge, 140-163.
- Bagozzi, R. P., ve Yi, Y. (1988). On The Evaluation of Structural Equation Models. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 16(1), 74-94.

- Bamberger, P., ve Biron, M. (2007). Group Norms and Excessive Absenteeism: The Role of Peer Referent Others. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 103(2), 179–196.
- Barnett, M. D., ve Womack, P. M. (2015). Fearing, Not Loving, The Reflection: Narcissism, Self-Esteem, and Self-Discrepancy Theory. *Personality and Individual Differences*, 74, 280-284.
- Başaran, D., ve Özhan Dedeoğlu, A. (2022). Gizli Alkol Tüketimi Üzerine Nitel Bir Araştırma: İzmir İli Örneği. *Business and Economics Research Journal*, 13(1), 143-157.
- Bearden, W. O., ve Etzel, M. J. (1982). Reference Group Influence on Product and Brand Purchase Decisions. *Journal of Consumer Research*, 9(2), 183-194.
- Bravo, R., Fraj, E., ve Martinez, E. (2006). Modelling the Process of Family Influence on the Young Adult Consumer Behaviour. *Journal of International Consumer Marketing*, 19(1), 35-56.
- Burchell, K., Rettie, R., ve Patel, K. (2013). Marketing Social Norms: Social Marketing And The 'Social Norm Approach'. *Journal of Consumer Behaviour*, 12(1), 1-9.
- Carmeli, A., ve Schaubroeck, J. (2007). The Influence of Leaders' and Other Referents' Normative Expectations on Individual Involvement in Creative Work. *The Leadership Quarterly*, 18(1), 35-48.
- Cebeci, C., Kamasak, R., Soyaltin, T.E., (2021). Team perception and learning orientation as the predictors of RveD performance. *Journal of Management, Marketing and Logistics (JMML)*, 8(4), 203-217.
- Cialdini, R. B., Kallgren, C. A., ve Reno, R. R. (1991). A Focus Theory of Normative Conduct: A Theoretical Refinement and Reevaluation of the Roleo Norms in Human Behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*, 24,201-234).
- Cohen, J. E. (1988). *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Critcher, C. R., ve Ferguson, M. J. (2014). The Cost of Keeping It Hidden: Decomposing Concealment Reveals What Makes It Depleting. *Journal of Experimental Psychology*, 143(2), 721–735.
- Fornell, C. ve Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 48, 39-50
- Foucault, M. (2020). *Özne ve İktidar-Seçme Yazılar 2*, (çev. Ergüden, I. ve Akınbay, O.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları. (Özgün eser 1994 tarihlidir).
- Hair, J.F., Hult, G.T.M., Ringle, C.M., Sarstedt, M., Danks, N.P., ve Ray, S. (2021). *Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) using R: A workbook*. Springer International Publishing.
- Hair, J. F., Ringle, C. M., ve Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: Indeed a Silver Bullet. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2), 139-152.
- Halim, A., Hasking, P., ve Allen, F. (2012). The Role of Social Drinking Motives in The Relationship Between Social Norms and Alcohol Consumption. *Addictive behaviors*, 37(12), 1335-1341.
- Hanson, D. J. (1995). *Preventing Alcohol Abuse: Alcohol, Culture, and Control*. Greenwood Publishing Group.
- Higgs, S. (2015). Social Norms and Their Influence on Eating Behaviours. *Appetite*, 86, 38-44.
- Higgins, E. T. (1987). Self-Discrepancy: A Theory Relating Self and Affect. *Psychological Review*, 94(3), 319.

- Higgins, E. T. (1989). Self-Discrepancy Theory: What Patterns of Self-Beliefs Cause People To Suffer? *Advances in Experimental Social Psychology*, 22, 93-136.
- Higgins, E. T., Roney, C. J. R., Crowe, E., ve Hymes, C. (1994). Ideal versus Ought Predilections for Approach and Avoidance Distinct Self-Regulatory Systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66(2), 276–286.
- Hogg, M. A. (2016). Social Identity Theory. *Understanding Peace and Conflict Through Social Identity Theory: Contemporary Global Perspectives*, (ed. S. McKeown, R. Haji, & N. Ferguson), Switzerland: Springer, 3–17.
- Hulland, J. (1999). Use of Partial Least Squares (PLS) in Strategic Management Research: A Review of Four Recent Studies. *Strategic Management Journal*, 20(2), 195-204.
- Jones, G. M. (2014). Secrecy. *Annual Review of Anthropology*, 43, 53-69.
- Jones, S. C., ve Magee, C. A. (2014). The Role of Family, Friends and Peers in Australian Adolescent's Alcohol Consumption. *Drug and Alcohol Review*, 33(3), 304-313.
- Kelly, A. E. (2002). *The Psychology of Secrets*. New York: Springer Science.
- Kelly, A. E., ve McKillop, K. J. (1996). Consequences of Revealing Personal Secrets. *Psychological Bulletin*, 120(3), 450.
- Luna-Arocas, R. (2008), "Self-discrepancy and Impulse Buying: an Exploratory Study". *International Journal of Organization Theory & Behavior*, 11(2), 240-265.
- Lynn, M., ve Harris, J. (1997). The Desire for Unique Consumer Products: A New Individual Differences Scale. *Psychology & Marketing*, 14(6), 601-616.
- Manderson, L., Davis, M., Colwell, C., ve Ahlin, T. (2015). On Secrecy, Disclosure, the Public, and the Private in Anthropology: An Introduction. *Current Anthropology*, 56(12), 183-S190.
- Marwick, A. E. (2013). *Status Update: Celebrity, Publicity, and Branding in the Social Media Age*. Londra: Yale University Press.
- McDonald, R. I., ve Crandall, C. S. (2015). Social Norms and Social Influence. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 3, 147-151.
- Meares, R., ve Orlay, W. (1988). On Self-Boundary: A Study of the Development of the Concept of Secrecy. *British Journal of Medical Psychology*, 61(4), 305-316.
- Nichols, B. S., Raska, D., ve Flint, D. J. (2015). *Effects of Consumer Embarrassment on Shopping Basket Size and Value: A Study of the Millennial Consumer*. *Journal of Consumer Behaviour*, 14(1), 41-56.
- Nikiforakis, N., Noussair, C. N., ve Wilkening, T. (2012). Normative Conflict and Feuds: The Limits of Self-Enforcement. *Journal of Public Economics*, 96(9-10), 797-807.
- Packer, D. J. (2008). On Being Both With Us and Against Us: A Normative Conflict Model of Dissent in Social Groups. *Personality and Social Psychology Review*, 12(1), 50-72.
- Pentina, I., Taylor, D. G., & Voelker, T. A. (2009). The Roles of Self-Discrepancy and Social Support in Young Females' Decisions to Undergo Cosmetic Procedures. *Journal of Consumer Behaviour: An International Research Review*, 8(4), 149-165.
- Ranzini, G., ve Lutz, C. (2016). Love at First Swipe? Explaining Tinder Self-Presentation and Motives. *Mobile Media ve Communication*, 5(1), 80–101.
- Ramayah, T., Cheah, J., Chuah, F., Ting, H., ve Memon, M. A. (2018). *Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Using Smartpls 3.0: An Updated Guide and Practical Guide To Statistical Analysis*. (2. baskı). Malezya: Pearson.

- Rawal, N. (2008). Social Inclusion and Exclusion: A Review. *Dhaulagiri Journal of Sociology and Anthropology*, 2, 161-180.
- Reese, G., Rosenmann, A., ve Cameron, J. E. (2019). The Interplay Between Social Identities and Globalization. *The Psychology of Globalization Identity, Ideology, and Action*, 71-99.
- Reno, R. R., Cialdini, R. B., ve Kallgren, C. A. (1993). The Transsituational Influence of Social Norms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(1), 104.
- Rodas, M. A., ve John, D. R. (2020). The Secrecy Effect: Secret Consumption Increases Women's Product Evaluations and Choice. *Journal of Consumer Research*, 46(6), 1093-1109.
- Salmon, D. (2008). Reference Groups: Aspirational and Non-Aspirational Groups in Consumer Behavior. *XULaneXUS: Vol. 5: Iss. 1, Article 4*.
- Sarstedt, M., Cheah, JH (2019). Partial Least Squares Structural Equation Modeling Using Smartpls: A Software Review. *Journal of Marketing Analytics*, 7, 196–202.
- Schlenker, B. R. (2012). Self-presentation. *Handbook of Self and Identity*, (ed. M. R. Leary ve J. P. Tangney, Londra: The Guilford Press., 542–570.
- Shan, J., Jiang, L., Peng Cui, A., Wang, Y., ve Ivzhenko, Y. (2022). How and When Actual-Ideal Self-Discrepancy Leads to Counterfeit Luxury Purchase Intention: A Moderated Mediation Model. *International Journal of Consumer Studies*, 46(3), 818-830.
- Simmel, G. (1906). The Sociology of Secrecy and of Secret Societies. *American Journal of Sociology*, 11(4), 441-498.
- Simmel, G. (1964). The Secret and The Secret Society. *The Sociology of Georg Simmel*, (ed W. Wolff), New York: Free Press.
- Slepian, M. L., Chun, J. S., ve Mason, M. F. (2017). The Experience of Secrecy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 113(1), 1–33.
- Snyder, M. (1974). Self-Monitoring of Expressive Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30(4), 526.
- Solomon, Michael R.. (2017). *Consumer Behavior: Buying, Having, and Being, Global 12th edition*. USA: Pearson.
- Spears, R., Doosje, B., ve Ellemers, N. (1997). Self-Stereotyping in the Face of Threats to Group Status and Distinctiveness: The Role of Group Identification. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23(5), 538-553.
- Stets, J. E., ve Burke, P. J. (2000). Identity Theory and Social Identity Theory. *Social Psychology Quarterly*, 224-237.
- Şencan, H. (2005), *Sosyal ve Davranışsal Ölçümlerde Güvenilirlik ve Geçerlilik*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Şimşek, Ö. F. (2007). *Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş Temel İlkeler ve Lisrel Uygulamaları*, Ankara: Ekinoks Basım.
- Tajfel, H., ve Turner, J. C. (1979). An Integrative Theory of Intergroup Conflict. *The Social Psychology of Intergroup Relations*, (ed. W.G. Austin ve S.Worchel), USA: Brooks/Cole, 33-47
- Tankard, M. E., ve Paluck, E. L. (2016). Norm Perception as a Vehicle for Social Change. *Social Issues and Policy Review*, 10(1), 181-211.
- Tenenhaus, M., Esposito Vinzi, V., Chatelin, Y.M. ve Lauro, C. (2005). PLS Path Modeling. *Computational Statistics ve Data Analysis*, 48, 159-205.

- Thaler H. R., ve Sunstein, R.C. (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, Londra: Yale University Press.
- Thomas, V. L., ve Jewell, R. D. (2019). I Can't Get You out of My Head: The Influence of Secrecy on Consumers' Self-Brand Connections. *Journal of Consumer Psychology*, 29(3), 463-471.
- Thomas, V.L., Jewell, R.D. and Wiggins Johnson, J. (2015). Hidden Consumption Behaviour: An Alternative Response to Social Group Influence. *European Journal of Marketing*, 49(3/4), 512-531.
- Thomas, V. L., Johnson, J. W., ve Jewell, R. D. (2016). The Tangled Web We Weave: Deceptive Consumption Behaviors as a Means to Cope with Identity Threat. *Marketing Theory*, 16(4), 493-512.
- Thomas, K., ve O'Neill, J. (2021). Reflected Appraisals Across Multiple Reference Groups: Discrepancies in Self and Individual Delinquency. *Social Science Research*, 100, 102613.
- Turner, J. C. (1985). Social Categorization and the Self-Concept: A Social-Cognitive Theory of Group Behavior. *Advances in Group Processes: Theory and Research*, 2, (ed. E. J. Lawler), Greenwich, CT: JAI Press, 77-122.
- Warren, C., ve Laslett, B. (1977). Privacy and Secrecy: A Conceptual Comparison. *Journal of Social Issues*, 33(3), 43-51.
- White, K., ve Dahl, D. W. (2006). To Be or Not Be? The Influence of Dissociative Reference Groups on Consumer Preferences. *Journal of Consumer Psychology*, 16(4), 404-414.
- White, K., ve Dahl, D. W. (2007). Are All Out-Groups Created Equal? Consumer Identity and Dissociative Influence. *Journal of Consumer Research*, 34(4), 525-536.
- Whittler, T. E., ve Spira, J. S. (2002). Model's Race: A Peripheral Cue in Advertising Messages? *Journal of Consumer Psychology*, 12(4), 291-301.
- Willis, R. H. (1965). Conformity, Independence, and Anticonformity. *Human Relations*, 18(4), 373-388.
- Wong, K. K. K. (2013). Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Techniques Using Smartpls. *Marketing Bulletin*, 24(1), 1-32.
- Xiao, J., Li, C. and Peng, L. (2018). Cross-Cultural Effects of Self-Discrepancy on the Consumption of Counterfeit Branded Luxuries. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 30(4), 972-987.
- Yang, X., Deng, X. ve Jia, L. (2018). "A Tale of Two Secrets": Examining The Diverging Effects of Secrecy on Consumption Enjoyment. NA – Advances in Consumer Research, 46, (ed. A. Gershoff, R.t Kozinets, ve T. White, Duluth, MN: ACR. 146-147.

---

## THE EFFECT OF SOCIAL NORM, REFERENCE GROUP, AND SELF-DISCREPANCY ON CONSUMPTION PRACTICES: SECRET ALCOHOL CONSUMPTION

---

### *Extended Abstract*

---

**Aim:** The present study aims to investigate the relationship of self-discrepancy theory and social identity theory with secrecy and consumption. The effects of reference groups and social norms on consumption preferences and the effects of preference conflicts on consumption practices were investigated. This research examines the phenomenon of secret alcohol consumption in the context of Turkey, where negative attitudes towards alcohol consumption are widespread and increasingly conservative on the grounds that it is against both health and social norms.

**Method(s):** Quantitative survey data were collected by convenience sampling and an online questionnaire using a scale developed by the authors based on the literature. The population of the study is consumers who conceal their alcoholic beverages consumption. The consumption motivations, decisions and practices of individuals over the age of 18 and secretly consuming alcohol were investigated. A pilot study was conducted with 34 consumers to determine the sample size. The sample size was calculated as 379, and data were collected from 406 participants who answered yes to the question "I prefer to hide my alcoholic beverage consumption from someone" in the online questionnaire. After the pilot test, the questionnaire was revised to avoid inapplicable questions and ambiguous statements. Structural equation modeling (SEM) was used to analyze the effects of social norms and negative family attitudes on self-discrepancy and thus on secret alcohol consumption. SmartPLS 3.3.9 program was used to analyze the data.

**Findings:** The findings indicate that consumers experience self-discrepancy when the consumer's desire to consume alcoholic beverages conflicts with social norms and close environment attitudes. If the ideal- and ought-self perceptions constructed by social norms and the immediate environment do not match with the actual self in the context of alcohol consumption, consumers conceal their consumption practices to avoid inconsistency.

The findings point to the impact of social norms on consumption practices. Consumption of alcohol, which is seen as a demerit product, is concealed by consumers in order to be legitimized in line with social norms. Family as a reference group also influences the consumption preferences. Consumers who want to consume alcoholic beverages that are religiously forbidden and do not comply with social norms, on the one hand act as if they comply with family norms in order to avoid negative attitudes, on the other hand, they consume secretly by realizing their desires. By doing so, they also avoid disappointing and upsetting those close to them.

It was found that the self-discrepancy caused by the effects of social norms and the negative attitude of immediate environment creates preoccupation in consumers due to secret consumption. The negative emotional state due to secret alcohol consumption also reduces the pleasure from consumption. Moreover, it also leads to the worry of humiliation and shame as a result of alcohol consumption. Thus, consumers living with their families prefer not to return to the home they live with their families after alcohol consumption, and they tend to make their purchases from places that are not close to the family resident due to the fear of being caught by family members. It was found that secret alcohol consumers want to distract attention from alcohol by purchasing unrelated products with alcohol at the time of purchase. They also prefer more intensely flavored products, such as chewing gum, to suppress the alcohol's odor that can reveal their secret.

**Conclusion:** The theoretical model analyzed by structural equation modeling and supported statistically. Accordingly, social norms and the negative attitude of the reference group cause self-inconsistency in the consumer. This, in turn, leads to a tendency to hide consumption. Findings also reveal that the tendency to hide alcoholic beverage consumption is higher in younger and

relatively low-income consumers, and the tendency to secret consumption decreases as income and age increase. Relatively low-income consumers are more affected by social norms and preferences of the social circle may be due to their tendency to live more closely with their immediate environment and less liberated from the pressure of social norms. This study enriches the literature on secret consumption with data on alcoholic beverages consumption from an increasingly conservative context like Turkey.





## EKONOMİK ÖZGÜRLÜK VE TURİZM İLİŞKİSİ: SEÇİLMİŞ ÜLKELER ÜZERİNE AMPİRİK BİR ANALİZ

Dilek ATILGAN<sup>1</sup>

### Öz

Turizm sektörü, dünya ekonomisinin en önemli sektörlerinden biri olmakla birlikte ülke ekonomilerinin büyüme ve kalkınma süreçlerinde önemli bir yer tutmaktadır. Özellikle bölgesel ve ulusal kalkınmada bir araç olarak görülen turizm sektörü; istihdam ve vergi gelirlerinin artırılması, ödemeler bilançosu açıklarının giderilmesi gibi alanlarda olumlu katkılar sağlamaktadır. Bu bakımdan ülke ekonomilerinin konjonktüründe etkili olan sektörün diğer alanlarla olan etkileşiminin araştırılması önemli hale gelmiştir. Bu çalışma, 1995-2019 dönemi için en fazla turizm geliri elde eden seçilmiş sekiz ülke (ABD, Fransa, Avustralya, Almanya, Japonya, Malezya, Portekiz ve İsviçre) kapsamında ekonomik özgürlük ve turizm gelirleri arasındaki ilişkiyi analiz etmektedir. Analizlerde, “yatay kesit bağımlılığını dikkate alan Westerlund (2007) ECM panel eşbütünleşme testi ve Eberhardt & Bond (2009) tarafından geliştirilen Augmented Mean Group (AMG)” tahmincisi kullanılmıştır. Bulgular, seçilmiş sekiz ülkede ekonomik özgürlüğün turizm gelirleri üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu yönündedir. Elde edilen sonuçlara göre, uzun dönemde ekonomik özgürlüğün bir ülkenin turizm gelirlerini arttırmada önemli etkisinin olduğunu göstermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Ekonomik Özgürlük, Turizm Geliri, Panel Veri Analizi  
**JEL Sınıflandırması:** D02, F43, C33

## THE RELATIONSHIP OF ECONOMIC FREEDOM AND TOURISM: AN EMPIRICAL ANALYSIS ON SELECTED COUNTRIES

### Abstract

Although the tourism sector is one of the most important sectors of the world economy, it has an important place in the growth and development processes of the national economies. The tourism sector, which is seen as a tool in regional and national development, provides positive contributions in areas such as increasing employment and tax revenues and eliminating balance of payments deficits. In this respect, it has become important to investigate the interaction of the sector, which is effective in the conjuncture of the national economies, with other fields. This study analyzes the relationship between economic freedom and tourism revenues for the eight selected countries (USA, France, Australia, Germany, Japan, Malaysia, Portugal and Switzerland) with the highest tourism revenues for the period 1995-2019. “Westerlund (2007) ECM panel cointegration test and Augmented Mean Group (AMG) estimator developed by Eberhardt & Bond (2009)” were used in the analyses. The findings show that the effect of economic freedom on tourism revenues in eight selected countries is statistically significant. The results show that in the long run, economic freedom has a significant effect on increasing the tourism income of a country.

**Keywords:** Economic Freedom, Tourism Income, Panel Data Analysis  
**JEL Classification:** D02, F43, C33

<sup>1</sup> Dr, Bağımsız Araştırmacı, atlgndilek@hotmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3776-558X>

## 1. Giriş

Turizm sektörü 20. yüzyılın ortasından itibaren dünya ekonomisinde önemli sektörlerin başında gelmektedir. Özellikle ulaştırma sektöründeki teknolojik gelişmeler ile birlikte seyahat süresi ve konfor düzeyinin gelişmesi turizm sektörünün gelişmesini sağlamıştır (Özbay ve Çekin, 2020: 328). Ülke ekonomileri üzerinde beklenen olumlu etkileri nedeniyle turizm sektörü, hem bütçe açıklarını finanse etme sürecinde hem de işsizlik sorununa çözüm üretme konusunda ulusal ve bölgesel kalkınmada bir araç olarak görülmektedir (Bahar ve Bozkurt, 2010: 255; Orhan ve Özcan, 2013: 244).

Turizm sektörünün sürdürülebilir olması hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler açısından önemlilik arz etmektedir. Bu nedenle turistlerin destinasyonlar arasında seçim yapmasına yol açan unsurlar politika yapımcılarının ilgi alanını oluşturmaktadır. Devlet, sektörün rekabet edebilmesi için elverişli bir ortam sağlamalıdır. Özellikle mevzuat, güvenlik ve finansal alanda istikrarın sağlanmasında sadece devlet meşru güce sahiptir (Kubickova, 2016: 74; Akar ve Özcan, 2020: 959). Adam Smith'in görünmez el fikrine dayanan klasik görüş serbest piyasada rekabetin ve verimliliğin arttığını belirtmiştir. Bu bağlamda, bir ülkenin kurumsal yapısı açısından ekonomik özgürlüğü, bireylere ve toplumlara özgürce üretip tüketebilecek bir ortam sağlayarak refah düzeyini artırmada önemli katkılar sunacaktır. Çünkü özgür bir ekonomi, iç ve dış pazarda bireylerin ve sermayenin belirlenmiş yasalar çerçevesinde serbestçe hareket etmesine imkan tanımaktadır (Farhadi vd., 2015: 110). Bu bakımdan ekonomik özgürlüklerin sağlandığı bir ülkede ekonomik büyüme ve kalkınma birçok yönden olumlu etkilenecektir.

1970'li yılından itibaren endeks olarak kullanılmaya başlanan ekonomik özgürlük kavramı, literatürde "mülkiyet, tercih ve mübadele serbestisi" olarak ifade edilmektedir. Bir diğer tanıma göre, ekonomik özgürlükler, mal ve hizmetlerin üretim, dağıtım ve tüketiminde devletin en az düzeyde bulunması durumunu belirtmektedir (Ceatano ve Calerio, 2009: 65). Ekonomik özgürlüklerin ölçülmesinde, iki endeks bulunmakla birlikte bunlardan ilki; "Heritage Vakfı tarafından yayınlanan Ekonomik Özgürlükler Endeksi (IEF)", ikincisi "Kanada'da faaliyet gösteren Franser Enstitüsü tarafından yayınlanan Dünya Ekonomik Özgürlüğü Endeksi" (EFW)'dir (Pearson vd., 2012: 2). Heritage Vakfı tarafından yayınlanan Ekonomik Özgürlükler Endeksi 12 alt farklı bileşenden oluşmaktadır. Bileşenler dört grup içerisinde sıralanmakta ve gruplar kendi içerisinde alt başlıklara ayrılmaktadır. Hukukun üstünlüğü grubunda mülkiyet hakları, hukuki etkinlik ve devlet bütünlüğü; devlet boyutu grubunda vergi yükü, kamu harcamaları ve mali sağlamlık; bürokratik etkinlik grubunda iş özgürlüğü, emek özgürlüğü ve parasal özgürlük; serbest piyasa grubunda ticari özgürlük, yatırım özgürlüğü ve finansal özgürlük bulunmaktadır (Sofuoğlu, vd., 2019: 343).

Ekonomik özgürlük ile turizm iktisadi olarak ilişki incelendiğinde turizmin yatırımları, iş hacmini genişlettiği, döviz geliri ve istihdam sağladığı vurgulandığından literatürde tartışılması gereken konular arasındadır. Bu bakımdan ekonomik özgürlükteki artışların turistleri ülkelerine çekmede katkı sağlayacaktır. Çünkü ekonomik özgürlüğe sahip ülkelerin hem güvenlik hem kendini tanıtmaya açısından diğer ülkelere göre daha avantajlıdır. Dolayısıyla turizm geliri artan ülkeler diğer ülkelerle rekabet edebilmekte ve sürdürülebilir büyüme ve kalkınma süreci yakalayabilmektedir (Gövdeli, 2018: 380).

Ekonomik özgürlük ve turizm arasındaki ilişkiyi gerek ampirik gerekse teorik olarak inceleyen sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır. Konu ile ilgili yaptığımız bu tespitin literatüre katkı sunacağı düşünülmektedir. İlişkiyi ele alan çalışmalarda elde edilen sonuçlar incelendiğinde; Gholipour vd. (2014) tarafından yapılan 1999-2011 yıllarını kapsayan dönem aralığında 80 ülke için kişisel özgürlüğün yüksek olduğu ülkelerde turist ziyaretinin daha fazla olabileceği tespit edilmiştir. Kubickova (2016), tarafından yapılan çalışmada 1995-2017 dönemi kapsamında yedi Orta Amerika ülkesinde turizm geliri ve ekonomik özgürlük arasında anlamsız bir ilişki bulunmuştur. Özcan vd. (2017), çalışmalarında 1996-2012 dönemi için sosyalizm sonrası 17 geçiş ülkesinde ekonomik özgürlükten turizme doğru nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Saha vd. (2017), çalışmalarında 110 ülke için 1995-2012 dönemi kapsamında ekonomik ve politik özgürlüğün turizmi

olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Gövdeli (2018), çalışmasında BRICST ülkelerinde 1995-2016 dönem aralığında “Hindistan ve Güney Afrika” için ekonomik büyüme ekonomik özgürlüğün nedeni iken, “Çin, G. Afrika, Rusya ve Türkiye’de” ise turizm gelirleri ekonomik büyümenin nedeni olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Muslija vd. (2019), 87 ülke grubu için 2002-2015 döneminde ekonomik özgürlükten turizme doğru nedensellik bulgusuna rastlanılmıştır. Akar ve Özcan (2020), 1996-2017 dönemi 32 OECD ülkesini incelediği çalışmada, uluslararası ziyaretçi sayısı ve ekonomik özgürlük endeksi arasında çift yönlü nedensellik olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Öcal vd. (2020), tarafından yapılan çalışmada 16 Akdeniz ülkesi için 1996-2016 dönem aralığında ekonomik özgürlük endeksindeki artışın gelen turist sayısını negatif yönde etkilediği sonucu elde edilmiştir. Çoban (2021), tarafından yapılan çalışmada 18 Latin Amerika ülkesinde 2007-2019 dönemi için sonuçlar ekonomik özgürlüklerdeki artışın turizm rekabetçiliğini arttırdığı yönündedir. Mete (2022), çalışmasında 2006-2019 dönemi Akdeniz ülkelerinde turizm gelirlerinden ekonomik büyümeye doğru nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Sınırlı sayıda turizm ve ekonomik özgürlük arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmalarda elde edilen sonuçlara göre ekonomik özgürlükteki artışın turist sayısı ve turizm gelirini olumlu yönde etkilediği vurgulanmıştır (Gholipour vd. (2014); Saha, vd. (2017); Çoban (2021)). Nedensellik ilişkisini ortaya koyan çalışmalarda ise, bulgular seçilen örneklem grubuna göre farklı sonuçlar sunmasına rağmen ortak görüş ekonomik özgürlük ile turizm arasında nedensellik bulgusu olduğu yönündedir (Ozcan vd. (2017); Gövdeli (2018); Muslija vd. (2019); Akar ve Özcan (2020); Mete (2022)). Değişkenler arasında ilişkinin bulunup bulunmaması, örneklem grubu, incelenen dönem ve tercih edilen yöntemlere göre farklılık göstermektedir. Bu kapsamda ampirik analizler sonucu sınırlı sayıda değişkenler arasında ilişkinin bulunmadığı ve negatif yönde etkilediği çalışmalara rastlanılmıştır (Kubickova, 2016; Öcal vd., 2020).

Bu çalışma, en fazla turizm geliri elde eden ABD, Fransa, Avustralya, Almanya, Japonya, Malezya, Portekiz ve İsviçre ülkelerinde 1995-2019 dönemi yıllık verileri kullanarak turizm gelirleri ve ekonomik özgürlük arasındaki ilişkiyi analiz etmeyi amaçlamaktadır. Ekonomik özgürlük verisi “ABD faaliyet gösteren Heritage Vakfı tarafından yayınlanan” veri tabanından elde edilmiştir. Turizm gelirleri ve ekonomik özgürlük arasındaki ilişkiyi söz konusu ülkelerle analiz eden bir çalışmanın bulunmaması ve güncel dinamik panel veri yöntemlerinin kullanılması çalışmanın ana motivasyonunu oluşturmaktadır. Ayrıca seçilmiş ülkelerin çoğunun gelişmiş ülke kapsamında olması elde edilecek sonuçların gelişmekte olan ülkelere önemli bilgiler sunacağı düşünülmektedir. Çalışma bu yönleri ile diğer çalışmalardan farklılık göstermektedir. Turizm gelirleri ve ekonomik özgürlük arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmada ampirik analizlerde ilk önce hem değişkenlerde hem de modelde yatay kesit bağımlılığının olup olmadığı araştırılacaktır. Sonuçlara göre, “güncel ikinci nesil birim kök testlerinden olan Bai&Ng (2010) tarafından geliştirilen PANIC birim kök testi” uygulanacaktır. Daha sonra eğim katsayılarının homojen olup olmadığı belirlenerek değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki “Westerlund (2007) tarafından geliştirilen hata düzeltme modeli-grup (ECM-grup)” eşbütünleşme testi ile incelenecektir. Değişkenlerin uzun dönem katsayıları ise “Eberhardt & Bond (2009) tarafından geliştirilen Augmented Mean Group” (AMG) yöntemi kullanılarak tahmin edilecektir. Bu kapsamda çalışma dört bölüm üzerine kurulmuştur. Giriş bölümünden sonra ekonometrik yöntem ve veri seti tanıtılacaktır. Üçüncü bölümde analiz bulgularına yer verilerek son olarak dördüncü bölümde değerlendirmeler yapılarak politika önerileri sunulacaktır.

## 2. Ekonometrik Yöntem ve Veri Seti

### 2.1. Ekonometrik Yöntem

Ekonomik özgürlüğün turizm gelirleri üzerindeki etkisini araştırmak için yapılan dinamik panel veri analizi yönteminde “Westerlund (2007)” tarafından geliştirilen eşbütünleşme testi kullanılmıştır. Eşbütünleşme testinin yapılabilmesi için birtakım ön şartların sağlanması gerekmektedir. Ön şartlar arasında ilk olarak yatay kesit bağımlılığının sağlanıp sağlanmaması durumu bulunmaktadır. Test serilerin birim kök ve eşbütünleşme ilişkisi durumunda birinci ve ikinci nesil testlerle devam edileceğine karar vermede öncüdür (Örnek ve Türkmen, 2019: 120). Bu

durumu saptamak için “Breusch ve Pagan (1980) LM testi, CD ve CD<sub>LM</sub> testi (Pesaran (2004)) ile Pesaran vd. (2008) ‘in geliştirdiği LM<sub>adj</sub>’ testleri kullanılmaktadır.

“Breusch ve Pagan (1980)”, test istatistiği Denklem (1)’de gösterilmiştir. Buna göre “ $\hat{P}$ , kalıntılardan test ikili korelasyonunun örnek tahminidir. Sıfır hipotez altında LM testi  $N(N-1)/2$  serbestlik derecesinde asimptotik kıkare dağılımına” sahiptir.

$$LM = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{p}_{ij}^2, \quad \sim X^2 N(N-1)/2 \quad (1)$$

“Pesaran (2004)”, test istatistiği Denklem (2)’de gösterilmektedir. T yeterince büyük olduğu durum da iken “CD  $\rightarrow N(0,1)$  fonksiyonun limiti  $N \rightarrow \infty$  dur”.

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)}} \left( \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{p}_{ij} \right) \quad (2)$$

Pesaran vd. (2008) test istatistiği Denklem (3)’te gösterilmekte ve  $k$ , regresörlerin sayısını,  $\mu_{Tij}$ ,  $v^2_{ij}$  ve  $(T-k) \rho^2_{ij}$  ‘nin sırasıyla ortalaması ve varyansını ifade etmektedir.

$$LM_{adj} = \sqrt{\left( \frac{2}{N(N-1)} \right)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \frac{(T-k) \rho^2_{ij} - \mu_{Tij}}{\sqrt{v^2_{Tij}}} \sim N(0,1) \quad (3)$$

Yatay kesit bağımlılığının sıfır hipotez “H<sub>0</sub>: yatay kesit bağımlılığı yoktur” üzerine kuruludur. Yapılan analizler sonucunda Bai&Ng (2010) tarafından geliştirilen PANIC Birim kök testi kullanılmıştır. İkinci nesil birim kök testlerinden olan PANIC testi, ortak faktörler ile hata terimlerini temel bileşenler (Principal Component) yaklaşımı ile ayırmakta ve yatay kesit bağımlılığını göz önünde bulundurmaktadır. Pa, Pb ve PMSB test istatistikleri ilk önce sabitsiz ya da sabitli model daha sonra sabitli ve trendli modeller için gösterilmektedir. Pa, Pb ve PMSB test istatistikleri sabitsiz ya da sabitli model için Denklem (4), (5) ve (6)’da gösterilmektedir.

$$P_a = \frac{\sqrt{NT}(\hat{\rho}^+ - 1)}{\sqrt{\frac{2\hat{\sigma}_\epsilon^4}{\hat{w}_\epsilon^2}}} \quad (4)$$

$$P_b = \sqrt{NT}(\hat{\rho}^+ - 1) \sqrt{\frac{1}{NT^2} \text{tr}(\hat{\epsilon}'_{-1} \hat{\epsilon})} \frac{\hat{w}_\epsilon^2}{\hat{\sigma}_\epsilon^4} \quad (5)$$

$$PMSB = \frac{\sqrt{N}(\text{tr}(\frac{1}{NT^2} \hat{\epsilon}' \hat{\epsilon}) - \frac{\hat{w}_\epsilon^2}{2})}{\sqrt{\frac{\hat{\sigma}_\epsilon^4}{3}}} \quad (6)$$

Sabitli ve trendli modeller için ise test istatistikleri Denklem (7), (8) ve (9)’da sunulmaktadır.

$$P_a = \frac{\sqrt{NT}(\hat{\rho}^+ - 1)}{\sqrt{(36/5) \hat{\sigma}_\epsilon^4 \hat{\sigma}_\epsilon^4 / \hat{w}_\epsilon^8}} \quad (7)$$

$$P_b = \sqrt{NT}(\hat{\rho}^+ - 1) \sqrt{\frac{1}{NT^2} \text{tr}(\hat{\epsilon}'_{-1} \hat{\epsilon})} \frac{5}{6} \frac{\hat{w}_\epsilon^6}{\hat{\sigma}_\epsilon^4 \hat{\sigma}_\epsilon^4} \quad (8)$$

$$PMSB = \frac{\sqrt{N}(\text{tr}(\frac{1}{NT^2} \hat{\epsilon}' \hat{\epsilon}) - \frac{\hat{w}_\epsilon^2}{6})}{\sqrt{\frac{\hat{\sigma}_\epsilon^4}{45}}} \quad (9)$$

Denklemlere göre,  $\hat{\sigma}_\epsilon^2$ ,  $\hat{w}_\epsilon^2$  ve  $\hat{\sigma}_\epsilon^2$  terimleri  $\epsilon_{it}$  hata terimi için tek taraflı varyans tahminini, kısa ve uzun dönemi ifade etmektedir. Üç birim kök testini ( $P_a$ ,  $P_b$  ve  $PMSB$ ) sıfır hipotezi “birim kök vardır” üzerine kuruludur (Bai ve Ng, 2010: 1095-1096).

Ön testlerden bir diğeri ise “Eğim Homojenliği” testidir. Test istatistiği Denklem (10)’da ifade edilmektedir.

$$\Delta = \sqrt{N} \left( \frac{N^{-1}\hat{\xi} - k}{\sqrt{2k(T-k-1)/T+1}} \right) \sim N(0,1) \quad (10)$$

Buna göre hata terimleri normal olarak dağıtıldığında “N ve T'nin göreceli genişleme hızları üzerinde hiçbir kısıtlama olmaksızın (N, T)  $\rightarrow \infty$ ” olarak geçerlidir. Testin boş hipotezi “Eğim katsayıları homojendir” üzerine kuruludur (Pesaran ve Yamagata, 2008).

Değişkenler arasındaki ilişki “Westerlund (2007) tarafından geliştirilen hata düzeltme modeli-grup (ECM-grup)” eşbütünlüşme testi ile incelenmiştir. Test, yatay kesit bağımlılığını göz önünde bulundurarak bootstrap olasılık değerlerini kullanmaktadır. Eğim katsayılarında heterojenitenin varlığı grup ortalama testlerinin (g\_tau ile g\_alpha) raporlanmasını gerektirmektedir. Grup ortalama istatistikleri Denklem (11) ve (12)'de sunulmaktadır.

$$G_T = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{a_i}{se(a_i)} \sim N(0,1) \quad (11)$$

$$G_a = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{Ta_i}{a(1)} \sim N(0,1) \quad (12)$$

Grup ortalama istatistikleri için sıfır hipotez “eşbütünlüşme yoktur” üzerine kuruludur (Westerlund, 2007:721). Sıfır hipotezin reddedilmesi değişkenler arasında eşbütünlüşme ilişkisinin olduğunu göstermektedir.

Değişkenlerin uzun dönem katsayıları “Eberhardt & Bond (2009) tarafından geliştirilen Augmented Mean Group” (AMG) yöntemi kullanılarak tahmin edilmiştir. Test, heterojenliği ve yatay kesit bağımlılığını dikkate almaktadır. Denklem (13) ve (14)'te test istatistiği sunulmaktadır.

$$y_{it} = a_i + b'_i x_{it} + c_i t + d_i \hat{\mu}_t + e_{it} \quad (13)$$

$$\hat{b}_{AMG} = N^{-1} \sum_i \hat{b}_i \quad (14)$$

Eşitlikte  $i = 1, \dots, N$  ve  $t = 1, \dots, T$  olmak üzere  $\hat{\mu}_t$  ile belirtilen zaman kuklasıdır. Testin sıfır hipotezi “katsayılar istatistiksel olarak anlamsız” şeklindedir (Eberhardt ve Bond, 2009: 3).

## 2.2. Veri Seti

Çalışma, ekonomik özgürlüğün turizm gelirleri üzerindeki etkisini 2019 dönemi için en fazla turizm geliri elde eden ABD, Fransa, Avustralya, Almanya, Japonya, Malezya, Portekiz ve İsviçre ülkeleri açısından araştırmaktadır. Ekonomik özgürlük ve turizm arasındaki ilişkiyi gerek ampirik gerekse teorik olarak inceleyen sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır. Konu ile ilgili yaptığımız bu tespitin literatüre katkı sunacağı düşünülmektedir. Analizlerde, uluslararası turizm geliri ve ekonomik özgürlük verisini temsil eden parasal özgürlük endeksi kullanılmıştır. Turizm geliri Dünya Bankası veri tabanından elde edilmiştir. Ekonomik özgürlük endeksi ise The Heritage tarafından yayınlanmaktadır. Seriler arasındaki ilişkiyi doğrusal olarak ele alabilmek amacıyla değişkenlerin logaritması alınmıştır (Kar ve Ağır, 2006: 61). Logaritmik dönüşümleri yapılan model Denklem (15)'te gösterilmektedir.

$$\text{LNTG}_{it} = \alpha_1 + \beta_1 \text{LNED}_{it} + \varepsilon_{it} \quad (15)$$

( $i = \dots, 8$ ) ve ( $t = 1995, \dots, 2019$ )

Eşitlikte  $i$  ve  $t$  sırasıyla kesit ve zaman boyutunu belirtmektedir. Ayrıca LNTG değişkeni uluslararası turizm gelirini, LNED ekonomik özgürlük verisini temsil etmektedir.

## 3. Ampirik Bulgular

Çalışmanın bu bölümünde ekonometrik yöntem kısmında bahsedilen panel eşbütünlüşme testi için yapılması gereken ön testlerin analiz sonuçları verilmektedir. Yatay kesit bağımlılığına ait sonuçlar Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1: Değişkenlere ve Modele Ait Yatay Kesit Bağımlılığı Sonuçları

Değişkenler	LNTG		LNED		Eşbütünleşme Modeli		
	Testler	İst-Değeri	p-Değeri	İst- Değeri	p-Değeri	İst- Değeri	p-Değeri
CD <sub>lm1</sub> (BP,1980)		48.900***	0.009	69.147***	0.000	105.729***	0.000
CD <sub>lm2</sub> (Pesaran, 2004)		2.793***	0.003	5.498***	0.000	10.387***	0.000
CD <sub>lm3</sub> (Pesaran, 2004)		-1.874***	0.030	-0.707	0.240	1.283	0.100
LM <sub>adj</sub> (PUY, 2008)		3.812***	0.000	1.981**	0.024	23.336***	0.000

Sonuçlara göre, “\*\*\*” işareti %1 ve “\*\*” işareti %5 seviyesinde anlamlılığı belirten değişkenlerde ve modelde yatay kesit bağımlılığının varlığı tespit edilmiştir. Bu durum, bir ülkede ortaya çıkan makroekonomik bir şokun diğer ülkeleri de etkileyeceğini ifade etmektedir.

Yatay kesit bağımlılığının varlığı tespit edildikten bu durumu dikkate alan PANIC birim kök testi uygulanmaktadır. Tablo 2’de turizm geliri (LNTG) ve ekonomik özgürlük endeksi (LNED) değişkenlerine ait PANIC birim kök test sonuçları yer almaktadır.

Tablo 2: PANIC Birim Kök Testi Sonuçları

Birim Kök Testi		LNTG		LNED	
		Düzye			
		Sabit Terimli	Sabit ve Trendli	Sabit Terimli	Sabit ve Trendli
PANIC	Pa	0.338 (0.632)	0.556 (0.711)	-3.321 (0.000)	0.857 (0.804)
	Pb	0.379 (0.648)	0.634 (0.737)	-2.581 (0.005)	1.096 (0.863)
	PMSB	0.902 (0.816)	0.938 (0.826)	-0.962 (0.168)	1.893 (0.971)

Tablo 2’de seçilmiş sekiz ülkenin değişkenlerinin seviyede birim kök sürece sahip olduğu tespit edilmiştir. Birim kök sürecinin varlığı eşbütünleşme testinin yapılmasına olanak sağlamaktadır. Eşbütünleşme testini gerçekleştirmeden önce oluşturulan modelin eşbütünleşme katsayısının homojenliğinin tespit edilmesi önemlidir. Bu bakımdan logaritmik dönüşümleri yapılan “modelin eşbütünleşme katsayılarının homojen olup olmadığının” sonuçları Tablo 3’te yer almaktadır.

Tablo 3: Homojenite Test Sonuçları

Testler	Test İstatistiği	Model	
		Olasılık Değeri	
Delta Tilde	6.235***	0.000	
Delta Tilde <sub>adj</sub>	6.629***	0.000	

Not: “\*\*\*” işareti %1 seviyesinde anlamlılığı belirtmektedir”.

Tablo 3’te ulaşılan sonuçlara göre, seçilmiş sekiz ülke için kurulan modelin eşbütünleşme katsayılarının %1 anlamlılık düzeyinde reddedilerek heterojen olduğuna sonucuna varılmıştır. Eşbütünleşme katsayılarının heterojen olması değişkenlerin etkisinin ülkeden ülkeye değişiklik gösterdiğini ifade etmektedir (Aydemir, vd., 2020: 1033).

Değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki “Westerlund (2007)’nun” ECM eşbütünleşme testi ile araştırılmış ve sonuçlar Tablo 4’te sunulmuştur.

Tablo 4: ECM Eşbütünleşme Test Sonuçları

Testler	İst- Değeri	P-Değeri
g_tau	-2.105**	0.018
g_alpha	-2.586***	0.002

Not: “\*\*\*” işareti %1 ve “\*\*” işareti %5 seviyesinde anlamlılığı belirtmektedir”. Bootstrap döngüsü 1000 dağılımdan elde edilmiştir. Sabitli ve trendli model kullanılmıştır.

Modelde grup ortalama testlerinin (g\_tau ile g\_alpha) sonuçları incelediğinde, %1 ve %5 anlamlılık düzeyinde sıfır hipotez reddedilmekte ve değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olduğu belirlenmektedir.

Uzun dönem katsayılar, “Eberhardt & Bond (2009) tarafından geliştirilen Augmented Mean Group (AMG) yönteminden” hareketle incelenmiştir. Yöntemin önemli özelliği olan kesit ve panel sonuçları Tablo 5’te yer almaktadır.

Tablo 5: **AMG Katsayı Tahmin Sonuçları**

Panel Geneli (AMG)	LNTG=f(LNED)		
	Katsayı	Std. Hata	p-değeri
	1.215*	0.691	0.079
<b>Ülkeler ve Sonuçları</b>			
ABD	0.833*	0.449	0.064
Fransa	0.818*	0.423	0.053
Avustralya	0.330*	0.567	0.067
Almanya	1.530***	0.578	0.008
Japonya	1.373*	0.724	0.058
Malezya	2.770	1.829	0.130
Portekiz	-0.290	0.195	0.284
İsviçre	5.019***	1.183	0.000

**Not:** “\*\*\*” işareti %1 ve “\*” işareti %10, seviyesinde anlamlılığı göstermektedir”.

Eberhardt & Bond (2009) tarafından geliştirilen AMG testi sonuçlarına göre seçilmiş sekiz ülkede ekonomik özgürlüğün turizm gelirleri üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Panel sonucu, ekonomik özgürlükteki %1’lik bir artışın turizm gelirlerini yaklaşık olarak %1.215 arttırdığını göstermektedir. Ekonomik özgürlüğün turizm gelirini arttırdığı, Gholipour vd. (2014); Saha, vd. (2017); Gövdeli (2018); Muslija vd. (2019); Akar ve Özcan (2020); Çoban (2021) çalışmalarında elde ettikleri sonuçlarla tutarlılık göstermektedir.

Değişkenlere (LNTG, LNED) ait AMG test sonuçları ülke bazında değerlendirildiğinde; ABD, Fransa, Avustralya, Japonya ve İsviçre’de %1 ve %5 anlamlılık düzeyinde, ekonomik özgürlükteki %1’lik bir artışın turizm gelirlerini yaklaşık olarak sırasıyla, %0.83, %0.81, %0.33, %1.53, %1.37 ve %5.01 arttırdığı elde edilmiştir.

#### 4. Sonuç

Bu çalışma, en fazla turizm geliri elde eden ABD, Fransa, Avustralya, Almanya, Japonya, Malezya, Portekiz ve İsviçre ülkelerinde 1995-2019 dönemi yıllık verileri kullanarak turizm gelirleri ve ekonomik özgürlük arasındaki ilişkiyi analiz etmeyi amaçlamaktadır. Ekonomik özgürlük verisi “ABD faaliyet gösteren Heritage Vakfı tarafından yayınlanan” veri tabanından elde edilmiştir. Ampirik yöntem olarak “Westerlund (2007) tarafından geliştirilen hata düzeltme modeli-grup (ECM-grup) eşbütünleşme” testi kullanılmıştır. Değişkenler arasındaki uzun dönem katsayılar “Eberhardt & Bond (2009) tarafından geliştirilen Augmented Mean Group (AMG) yöntemiyle” incelenmiştir. Tahmin sonuçları, seçilmiş sekiz ülkede değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olduğu belirlenmiştir. Ayrıca katsayı tahminine göre ekonomik özgürlüğün turizm gelirleri üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Katsayı tahmininin panel sonucu, ekonomik özgürlükteki %1’lik bir artışın turizm gelirlerini yaklaşık olarak %1.215 arttırdığını göstermektedir. Analiz sonuçları beklenti yönünde olup ekonomik yöntemlerle desteklenmektedir. Ekonomik özgürlüğün turizm gelirini arttırdığı, Gholipour vd. (2014); Saha, vd. (2017); Gövdeli (2018); Muslija vd. (2019); Akar ve Özcan (2020); Çoban (2021); çalışmalarında elde ettikleri sonuçlarla tutarlılık göstermektedir. Literatürde sınırlı sayıda ekonomik özgürlük turizm gelirleri arasında ilişkinin bulunmadığı ve negatif etkilediği sonuçlarına rastlanılmaktadır. Ulaşılan sonuçlardaki farklılıklar çalışmalarda seçilen örneklem grubu, incelenen dönem aralığı ve tercih edilen yöntemlere göre farklılaşmıştır (Kubickova, 2016; Öcal vd., 2020). Bu bakımdan literatürde ortak görüş ekonomik özgürlükteki artışın turist sayısı ve turizm gelirini olumlu yönde etkilediği vurgulanmasına rağmen tam tersi sonuçlarda söz konusu nedenlerden dolayı mevcuttur.

Elde edilen sonuçlar, politika yapıcılarının turizm sektörünü desteklemek amacıyla ekonomik özgürlük düzeyini yükseltecek politika ve düzenlemelerin uygulanması yönünde çalışmalarda

bulunulması gerektiğini göstermektedir. Özellikle “ekonomik özgürlük bileşenlerinden olan mülkiyet hakları, ticaret, iş yatırım, finansal ve parasal özgürlükler” bu noktada önemlilik arz etmektedir. Ayrıca ekonomik özgürlükteki artışın destinasyonların çekiciliğini artırması ve ülkeye gelen turist sayısını olumlu yönde etkileyerek turizm gelirlerini artırması beklenmektedir. Böylelikle turizm sektörü gelişen bir ülkede bu sürecin makroekonomik göstergelerden olan ekonomik büyüme ve istihdam üzerinde olumlu etkisi olacağı söylenebilir. Daha sonra yapılacak olan çalışmalarda yapısal kırılmaları dikkate alan dinamik panel veri yöntemleri ile analizlerin gerçekleştirilmesinin literatürün gelişmesine katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

#### Kaynakça

- Akar, G. ve Özcan, M. (2020). Ekonomik Özgürlük ve Turizm İlişkisi: Panel Veri Analizi. *Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(3), 958-973.
- Aydemir, A.H. Atılğan, D. ve Türkmen, S. (2020). N11 Ülkelerinde Enerji Kullanımı ve Ekonomik Büyüme: Panel Nedensellik Analizi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24 (2), 1027-1037.
- Bahar, O. ve Bozkurt, K. (2010). Gelişmekte Olan Ülkelerde Turizm-Ekonomik Büyüme İlişkisi: Dinamik Panel Veri Analizi. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 21(2), 255-265.
- Bai, J. ve Ng, S. (2010). Panel Unit Root Tests with Cross-Section Dependence: a Further Investigation. *Econometric Theory*, 26(4), 1088-1114.
- Breusch, T. S ve Pagan, A. R. (1980). A Lagrange Multiplier Test and its applications to model specification in econometrics. *Review of Economic Studies*, 47(1), 239-253.
- Caetano, J., Calerio, An. (2009). Economic Freedom and Foreign Direct Investment: How Different are the MENA Countries from the EU Business, 1, 65-74.
- Çoban, M. N. (2021). The Impact of Economic Freedoms on Tourism Competitiveness: Empirical Evidence from Latin America Countries. *Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(2), 192-202.
- Çoban, O. ve Özcan, C. C. (2013). Türkiye’de Turizm Gelirleri-Ekonomik Büyüme İlişkisi: Nedensellik Analizi (1963-2010). *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 8(1), 243-261.
- Eberhardt, M. ve Bond, S.R. (2009). Cross-Sectional Dependence in Non-Stationary Panel Models: A Novel Estimator. *Nordic Econometric Meetings*, Sweden.
- Farhadi, M., Islam, M. R. ve Moslehi, S. (2015). Economic Freedom and Productivity Growth in Resource-Rich Economies. *World Development*, 72, 109-126.
- Gholipour, H. F., Tajaddini, R. and U. Al-mulali. (2014). Does Personal Freedom Influence Outbound Tourism? *Tourism Management*, 41, 19-25.
- Gövdeli, T. (2018). Ekonomik Özgürlük, Turizm ve Ekonomik Büyüme: BRICST Ülkelerinde Konya Bootstrap Nedensellik Analizi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, Prof. Dr. Harun Terzi Özel Sayısı, 379-390.
- Kar, M. ve Ağır, H. (2006). Türkiye’de Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Eşbütünleşme Yaklaşımı İle Nedensellik Testi, 1926-1994. *Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 6(11), 51-68.
- Kubickova, M. (2016). The role of Government in Tourism: Linking Competitiveness, Freedom, and Developing Economies. *Czech Journal of Tourism*, 5(2), 79-92. <http://doi.org/10.1515/cjot-2016-00005>.



- Mete, E. (2022). The Relationship Between Tourism And Economic Growth In The Scope Of Economic Freedom And Freedom Of Investment. *Advances in Hospitality and Tourism Research (AHTR) An International Journal of Akdeniz University Tourism Faculty*, 10(2), 232-250.
- Muslija, A, Satrovic, E. and Colakovic, N. (2019). Dynamic Panel Data Analysis Of The Relationship Between Economic Freedom and Tourism. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 327-343.
- Ozcan, C. C, Aslan, M. ve Nazlıoğlu, S. (2017). Economic Freedom, Economic Growth and International Tourism for Post-Communist (transition) Countries: A Panel Causality Analysis. *Theoretical and Applied Economics*, 2(611), 75-98.
- Öcal, O, Altınoz, B. ve Aslan, A. (2020). The Nexus Between Economic Freedom and Tourist Arrivals: Evidence from Mediterranean Countries. *İstanbul İktisat Dergisi*, 70(2), 287-301.
- Örnek, İ. ve Türkmen, S. (2019). Gelişmiş ve Yükselen Piyasa Ekonomilerinde Sürdürülebilir Enerji: Çevresel Kuznets Eğrisi Yaklaşımı. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 28(3), 109-129.
- Özbay, G. ve Çekin, A. (2020). Turizm, Ulaşım ve Sosyal Medya Etkileşimi: Doğu Ekspresi ve Kars' taki Konaklama İşletmelerine Yönelik Bir Araştırma. *Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(1), 327-344.
- Pearson, D., Nyonna, D., Kim, Ki. (2012). The Relationship Between Economic Freedom, State Growth and Foreign Direct Investment in US States. *International Journal of Economics and Finance*, 4(10), 1-7.
- Pesaran, M. H. (2004). General Diagnostic Tests For Cross Section Dependence In Panels. *Cambridge: University Of Cambridge*, Working Paper.
- Pesaran, M. H. ve Yamagata, T. (2008). Testing Slope Homogeneity In Large Panels. *Journal of Econometrics*, 142(1), 50-93.
- Pesaran, M. H., Ullah, A. ve Yamagata, T. (2008). A Bias-Adjusted Lm Test Of Error Cross-Section Independence, *Econometrics Journal*, 11, 105-127.
- Saha, S., Su, J-J. and Campbell, N. (2017). Does Political and Economic Freedom Matter for Inbound Tourism? A Cross-National Panel Data Estimation. *Journal of Travel Research*, 56(2), 221-234. <https://doi.org/10.1177/0047287515627028>.
- Sofuoğlu, E., Kızılkaya, O. ve Uysal, D. (2019). Ekonomik Özgürlükler ve Doğrudan Yabancı Yatırımlar Arasındaki İlişki: Panel Eşbütünleşme Analizi. *Business and Economics Research Journal*, 10(2) 341-355.
- The Heritage Foundation. (2022). Erişim Adresi <https://www.heritage.org/>
- The World Bank (2022). Erişim Adresi <https://www.worldbank.org/en/home>
- Westerlund, J., 2007. Testing for Error Correction in Panel Data. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 69, 709-748.

---

## THE RELATIONSHIP OF ECONOMIC FREEDOM AND TOURISM: AN EMPIRICAL ANALYSIS ON SELECTED COUNTRIES

---

### *Extended Abstract*

---

**Aim:** The aim of this study is to analyze the relationship between economic freedom and tourism revenues in the eight selected countries (USA, France, Australia, Germany, Japan, Malaysia, Portugal and Switzerland) with the highest tourism income.

**Method(s):** This study aims to analyze the relationship between tourism revenues and economic freedom using annual data for the period 1995-2019 in selected countries with the highest tourism income. In the analyses, the monetary freedom index was used to represent the data of international tourism income and economic freedom. Tourism income is obtained from the World Bank database and economic freedom index The Heritage Foundation published data. In the study investigating the relationship between tourism revenues and economic freedom, it will first be investigated whether there is a cross-section dependency in both variables and models in empirical analysis. According to the results, "PANIC unit root test developed by Bai&Ng (2010), one of the current second generation unit root tests" will be applied. Then, it will be determined whether the slope coefficients are homogeneous or not, and the long-term relationship between the variables will be examined with the "error correction model-group (ECM-group)" cointegration test developed by Westerlund (2007). The long-term coefficients of the variables will be estimated using the Augmented Mean Group (AMG) method developed by Eberhardt & Bond (2009), based on the assumption of heterogeneity and taking into account the cross-section maintenance.

**Findings:** According to the empirical findings, the cross-section dependence, which is one of the pre-tests, is present in both the variables and the model. This indicates that a macroeconomic shock in one country will also affect other countries. After determining the existence of cross-sectional dependence, it was determined that the dependent and independent variables of eight countries selected as a result of the PANIC unit root test, which took this situation into account, contain a unit root process at the level. Before performing the cointegration test, it is important to determine the homogeneity of the cointegration coefficient of the created model. In this respect, it is necessary to determine whether the "co-integration coefficients of the model are homogeneous or not" whose logarithmic transformations are made. Accordingly, it was concluded that the cointegration coefficients of the model established for eight selected countries were rejected at the 1% significance level and it was heterogeneous.

According to the cointegration results, a long-term relationship was determined between tourism revenues and economic freedom. According to the long-term coefficient estimation results, it was found that the effect of economic freedom on tourism revenues in eight selected countries was statistically significant. The panel result shows that a 1% increase in economic freedom increases tourism revenues by approximately 1.215 percent.

**Conclusion:** Although the tourism sector is one of the most important sectors of the world economy, it has an important place in the growth and development processes of the national economies. The tourism sector, which is seen as a tool in regional and national development, provides positive contributions in areas such as increasing employment and tax revenues and eliminating balance of payments deficits. In this respect, it has become important to investigate the interaction of the sector, which is effective in the conjuncture of the country's economies, with other fields.

Although the estimation results show the cointegration relationship between the variables in eight selected countries, it has been found that the effect of economic freedom on tourism revenues is statistically significant. The panel result shows that a 1% increase in economic freedom increases tourism revenues by approximately 1.215 percent. When evaluated on a country basis, in the USA,

France, Australia, Japan and Switzerland at the 1% and 5% significance level, a 1% increase in economic freedom will increase tourism revenues approximately by 0.83%, 0.81%, 0.33%, 1.53%, respectively was obtained that it increased by 1.37 and 5.01%.

The results show that policy makers should work towards the implementation of policies and regulations that will increase the level of economic freedom in order to support the tourism sector. Especially "property rights, trade, business investment, financial and monetary freedoms", which are among the components of economic freedom, are important at this point. Econometric analyzes have revealed that the increase in the level of economic freedom is directly related to the number of tourists coming to the country's economies and the resulting income.

---



## YÖNETSEL OKURYAZARLIK ÖLÇEĞİ'NİN GELİŞTİRİLMESİ: GEÇERLİK VE GÜVENİRLİK ÇALIŞMASI

Engin YURDASEVER<sup>1</sup>, Yahya FİDAN<sup>2</sup>

### Öz

Yönetmel okuryazarlık, "bireylerin planlama, organize etme, liderlik ve karar verme gibi yönetim ile ilgili temel teknikler, yöntemler ve araçlar hakkındaki genel bilgi düzeyi" olarak tanımlanmaktadır. Bu araştırmanın amacı, bireylerin yönetmel okuryazarlık düzeyini ölçebilmek için geçerli ve güvenilir bir "Yönetmel Okuryazarlık Ölçeği" geliştirmektir. Bu amaçla örneklem olarak seçilen 358 üniversite öğrencisinden veri elde edilmiştir. Ölçeğin yapı geçerliğini test etmek amacıyla yapılan açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri sonucunda 23 madde ve 5 faktörden oluşan bir ölçek yapısı doğrulanmış ve yapı geçerliği sağlanmıştır. Ölçeğin Cronbach's Alpha katsayısının 0,708 olarak ölçülmesi ile ölçeğin güvenilir olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca ölçek ile alt boyutlar arasındaki korelasyon katsayıları hesaplanmış ve ölçek ile tüm alt boyutlar arasında pozitif yönde ve anlamlı ilişki olduğu görülmüştür. Araştırma sonuçları, geliştirilen Yönetmel Okuryazarlık Ölçeği (YOYÖ)'nin bireylerin yönetmel okuryazarlık düzeylerini ölçme amacıyla kullanılacak geçerli ve güvenilir bir ölçüm aracı olduğunu göstermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Okuryazarlık, Yönetmel Okuryazarlık, Ölçek Geliştirme, Geçerlik, Güvenirlik.  
**JEL Sınıflandırması:** M10, M12, M19

## DEVELOPMENT OF THE MANAGERIAL LITERACY SCALE: VALIDITY AND RELIABILITY STUDY

### Abstract

Managerial literacy is defined as "the level of knowledge of individuals about basic techniques, methods and tools related to management such as planning, organizing, leadership and decision making". The aim of this research is to develop a valid and reliable Managerial Literacy Scale to measure the administrative literacy level of individuals. For this purpose, data were obtained from 358 university students selected as a sample. As a result of the explanatory and confirmatory factor analyzes carried out to test the construct validity of the scale, a scale structure consisting of 23 items and 5 factors was confirmed and construct validity was ensured. The Cronbach's Alpha coefficient of the scale was measured as 0.708, and it was concluded that the scale was reliable. In addition, the correlation coefficients between the scale and sub-dimensions were calculated and it was seen that there was a positive and significant relationship between the scale and all sub-dimensions. The results of the research show that the Managerial Literacy Scale is a valid and reliable measurement tool that can be used to measure the managerial literacy levels of individuals.

**Keywords:** Literacy, Managerial Literacy, Scale Development, Validity, Reliability.  
**JEL Classification:** M10, M12, M19

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Ordu Üniversitesi, [enginyurdasever@odu.edu.tr](mailto:enginyurdasever@odu.edu.tr), ORCID: 0000-0002-3853-2032

<sup>2</sup> Prof. Dr., İstanbul Ticaret Üniversitesi, [yfidan@ticaret.edu.tr](mailto:yfidan@ticaret.edu.tr), ORCID: 0000-0002-5012-3629

## 1. Giriş

Bilgi toplumu olarak nitelendirilen günümüzde bulunduğu konum ve yaptığı iş ne olursa olsun tüm bireylerin ve işletmelerin bilgi ihtiyaçları ve bilginin önemi giderek artmıştır. Böyle bir ortamda kişiler yeni bilgilere ulaştıkça ve bu bilgileri kendi örgütlerine aktarabildikleri ölçüde başarılı olabilmektedir. Dolayısıyla bilgi toplumunun gerektirdiği insan modeli bilgi insanıdır. Bilgi insanı, bilginin önemine, önceliğine ve gerekliliğine inanan bilgiyi kendi hayatında hâkim kılan, bilgiye dayalı olarak hareket eden ve bilgi düzeyini sürekli artırma eğiliminde olan kişidir (Fındıkçı, 2012:235).

Söz konusu bilgi ihtiyacı ve bilginin önemi yönetim alanında da kendini göstermektedir. Yönetim biliminde çeşitli kaynaklardan gelen bilgi birikimi, yöneticilerin örgütsel sorunları tanımlama, çözüm geliştirme ve sonuçları değerlendirebilme amacıyla ihtiyaç duydukları kavramlar, teknikler ve yöntemler konusunda kaynak oluşturmaktadır (Koçel, 2015:85). Profesyonel yöneticiler sahip oldukları bilgi düzeyini işletmelerin başarıya ulaşması için kullanmaktadır. Yöneticiler için yönetsel başarının ölçütü budur.

Günümüzde işletmelerin faaliyet gösterdikleri ortamlar hızla değişmekte bunun sonucunda işletmeler arası rekabet de hızla artmaktadır. Bu durum işletmeleri, çalışanların herhangi bir konudaki bilgi düzeyleri üzerinde odaklanmaya yöneltmiştir (Çetinkaya, 2009:220). Birçok endüstride kilit karar verici pozisyonunda olan yöneticiler için bilgi düzeyi son derece önemlidir. Özellikle karar verme sürecinde bilginin rolü çok büyüktür. İşte bu noktada işletmelerde karar verici pozisyonunda bulunan her düzeyde yöneticinin yönetsel konulardaki bilgi düzeyi öne çıkmaktadır. Bu çalışmada yöneticilerin genel anlamda yönetim konusundaki bilgi düzeyi “yönetsel okuryazarlık” olarak ifade edilmiş ve bu bölümden itibaren yönetim bilgisi yerine yönetsel okuryazarlık ifadesi kullanılmıştır.

21. yüzyılda işletmelerin içinde bulunduğu ve VUCA<sup>1</sup> olarak ifade edilen değişen ve karmaşık dünya nedeniyle belirli yetkinliklere sahip kişilerce yönetilmesi gerekmektedir. Yönetsel yetkinlikler, yönetim performansını iyileştirmek için gerekli bir dizi motivasyon, kişisel özellik, yetenek, bilgi ve değer toplamından oluşmaktadır. Bu nedenle, bu yönetsel yetkinlikleri belirlemek işletmelerde rekabet avantajı elde etmek için değerli bir kaynak haline gelmektedir (Gamarra vd., 2019:1). Yönetsel yeterliliğin bir alt boyutu olan yönetsel okuryazarlığın ölçülmesi yönetimin etkinliği ve yöneticilerin yeterliliğinin değerlendirilmesi açısından gerekli görülmektedir. Öte yandan yönetsel okuryazarlığın ölçülmesi ile elde edilen sonuçlar özellikle insan kaynaklarını ilgilendiren eğitim, performans değerlendirme, kariyer yönetimi ve yönetici yedekleme gibi faaliyetler için de önemli bir girdi sağlamaktadır. Bu nedenle yönetsel okuryazarlığın ölçülmesi konusu giderek önem kazanmaktadır. Bu sebeple bu çalışmada yönetsel okuryazarlığı ölçebilecek bir ölçek geliştirilmesi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda elde edilen veriler ve yapılan analizler sonucunda geliştirilen Yönetsel Okuryazarlık Ölçeği (YOYÖ)'nin bireylerin yönetsel okuryazarlık düzeylerini ölçme amacıyla kullanılacak geçerli ve güvenilir bir ölçüm aracı olduğunu ortaya konmuştur.

## 2. Literatür Özeti

Yönetim, işletme amaçlarının etkili ve verimli bir şekilde gerçekleştirilebilmesi için işbirliği içindeki insan gruplarının faaliyetlerinin planlanması, örgütlenmesi, yürütülmesi, koordinasyonu ve kontrol edilmesiyle ilgili tüm çabaları kapsamaktadır (Dinçer ve Fidan, 2016:20). Bu çabaların başarılı olabilmesi için seviyesi ve fonksiyonu ne olursa olsun yönetim konusunda bilgi ve yetkinliğe sahip bireylere ihtiyaç bulunmaktadır.

Yönetimle ilgili çalışmalarda çoğunlukla bireylerin işletmedeki rolleri gereği sahip olması gereken genel özellikler incelenmiş ve bu özelliklere genel bir ifade ile “yetkinlik” adı verilmiştir.

<sup>1</sup> VUCA; volatility, uncertainty, complexity ve ambiguity kelimelerinin baş harflerinden oluşan bir kısaltmadır ve oynak, belirsiz, karmaşık ve muğlak ortamları tanımlamak için kullanılmaktadır.

Yetkinlikler yönetim kademelerindeki yöneticiler için gerekli olduğunda ise bu yetkinliklere çoğunlukla “yönetmel yetkinlikler” adı verilmiştir (Abraham vd., 2001:842). Whiddett ve Hollyford (2003), yönetmel yetkinlikleri “bireylerin işletme içindeki görevleri etkin bir şekilde yerine getirmesini sağlayan davranışlar dizisi” olarak tanımlamaktadır.

Yönetmel yetkinlikler, yöneticilerin işletmelerde yönetim ile ilgili işlerde daha iyi performans göstermelerini sağlayan bilgi düzeyi, yetenek ve becerilerdir (Çetinkaya, 2009:220). Görüldüğü gibi yönetmel yetkinlik, yönetmel bilgi ve becerileri kapsayan geniş kapsamlı bir ifadedir. Halbuki bu çalışmada yönetmel yetkinliğin unsurlarından biri olan yönetmel bilgi okuryazarlığına odaklanılmaktadır.

Kuşkusuz işletmeler örgütsel başarı için yöneticilerinin sahip oldukları yönetmel okuryazarlık düzeyi ile her zaman ilgilenmek zorundadırlar. Çünkü bireylerin bilgi ve becerilerinin maddi olmayan işletme varlıklarından biri olduğu ve bunun bir firmanın entelektüel sermayesinin önemli bir bileşenini temsil ettiği yaygın olarak kabul edilmektedir (Grant, 1996).

Alvarez ve Busenitz (2001)'e göre, yönetmel okuryazarlık örgütsel süreçleri olumlu etkilemektedir. Bu okuryazarlık düzeyi işletmelerdeki pek çok sürecin de olumlu yönde ilerlemesini sağlayarak örgüt performansını geliştirir, rekabet avantajı sağlar (Henderson ve Cockburn, 1994). Yönetmel okuryazarlık hem işletmenin misyon ve vizyonuna ulaşmak hem de iş performansını geliştirmek için önemli yapı taşlarından birisidir. Ancak bireylerin yönetmel bilgiye sahip olup olmadığını anlamının kaçınılmaz yolu yönetmel bilgi düzeyini ölçmektir. Yönetmel bilgisinin ölçülebilmesi ve düzeyinin tespit edilmesi örgütsel işleyiş içinde planlama ve kontrol işlevlerinin sağlıklı olabilmesi için önemli bir veri elde edilmesinin sağlamaktadır (Chia ve Holt, 2008:142).

Yönetmel bilgi düzeyinin ölçülmesi, işletmenin performans yönetimi sürecine de çok değerli bir katkı sağlar. Örneğin bu ölçüm ile elde edilen veriler çalışanların mevcut rollerindeki bilgi ihtiyaçlarının belirlenmesi, gelişiminin ve işletme içindeki ilerlemelerinin planlanmasında kullanılabilir. Ayrıca işlemlerin çalışanların bilgi düzeyini görmesinin yanı sıra hem mevcut hem de gelecekteki bilgi ihtiyaçlarını karşılamak için ele alınması gereken bilgi boşlukları hakkında değerli bilgiler sağlayabilir (Krajcovicova vd., 2012). Bu sebeple yönetmel bilgi ölçülebilir olmalı ve bir yönetici yeterliliğinin parçası olarak değerlendirilmelidir. Bunun için de güvenilir ölçüm araçlarına ihtiyaç bulunmaktadır. İşte bu çalışmada yönetim bilgisini ölçebilecek bir ölçüm aracı geliştirilmiş ve ölçülen yönetmel bilgi düzeyi “yönetmel okuryazarlık” olarak ifade edilmiştir.

Yönetmel literatürü incelendiğinde bir yöneticinin varlık nedeni olarak işletmede planlama, örgütlenme, yürütme, koordinasyon ve kontrol faaliyetlerini yerine getirmek gösterilmektedir (Dinçer ve Fidan, 2017:49). Bunun yanında işletmeye liderlik etme, optimal karar alma, işletme amaçlarını gerçekleştirme, işletme politikalarını sürdürme (Ertürk, 2018) ve bunu yaparken de geçmişten bugüne oluşmuş yönetim ile ilgili bilgi birikimini kullanma sorumluluğu bulunmaktadır.

Günümüzde pek çok alanda sahip olunan bilgi düzeyini ifade etmek için okur yazarlık kavramı kullanılmaktadır. Hatta bu kavram her geçen gün yeni terimlerle birleşmekte (finansal, görsel, yeni medya, müzik, matematik, sağlık, fen, dijital, ekonomi, enerji, duygusal, hukuk, istatistik, çevre vb.) anlam sahasını genişletmektedir (Kurudayıoğlu ve Tüzel, 2010). Bu çalışma ile yönetmel okuryazarlık kavramı da günümüzde bireylerin kazanması gereken temel becerilerden birisi olarak literatürdeki yerini almaktadır. Çünkü bir örgüt çatısı altında olsun ya da olmasın birden fazla kişinin bulunduğu her yerde yönetimden söz etmek mümkündür. Bu yüzden insan, kaynak, para ya da zaman gibi unsurları yönetme ihtiyacı tüm bireyler için gerekli bir olgudur. Bu çalışmada geliştirilmek istenen ölçeğe ilişkin veri toplama sürecinde evren olarak meslek yüksekokulu öğrencilerinin seçilmesinin sebebi budur. Her ne kadar yönetmel okuryazarlık düzeyinin bir işletmede yönetim pozisyonunda bulunanlar için gerekli bir özellik olduğu ifade edilse de herhangi bir alanda meslek hayatının içinde bulunan ve hangi alanda eğitim alırsa alsın bireylerin çeşitli kaynakları yönetme ihtiyacı evrensel olmakta ve bu ihtiyaç kişinin meslek eğitimi almaya başladığı süreçten meslek hayatının sonuna kadar devam etmektedir.

Okuryazarlık kavramı, Türk Dil Kurumu (TDK) tarafından “okuryazar olma durumu” olarak ifade edilmektedir. Halbuki bu kavram günümüzde okuyabilme ve yazabilmenin de ötesinde bir durumu ifade etmektedir. Bugün okuryazarlık kavramı, bireyin yaşamı içerisindeki nesnelere, durumları ve olayları algılayabilmesi, anlayabilmesi ve bunlar arasındaki ilişkilere bir anlam atfedebilmesi ile ilişkilendirilmektedir (Aşıcı, 2009). Dolayısıyla okuryazarlık denildiğinde, okuma ve yazma eyleminden daha fazlası anlaşılmalı ve söylenildiği yer ve zamana göre farklılık gösterebileceği unutulmamalıdır.

Kuşkusuz yönetsel okuryazarlık kavramının net olarak tanımlanması önem arz etmektedir. Yönetim literatüründen elde edilen bilgiler ışığında yönetsel okuryazarlık kavramını; “*bireylerin planlama, organize etme, liderlik ve karar verme gibi yönetim ile ilgili temel teknikler, yöntemler ve araçlar hakkındaki genel bilgi düzeyi*” olarak tanımlanmak mümkündür. Yönetsel okuryazarlık kavramını, yönetsel kavram bilgisi, yönetsel kavramlar hakkında iletişim kurma becerisi, örgütleri yönetmek için gerekli olan bilgi, uygun yönetsel kararlar verme becerisi ve gelecekteki yönetsel kararlar için etkin planlama yapabilme gibi unsurları da içerecek şekilde ele almak mümkündür.

Yönetsel açıdan okuryazar bireylerin, işletmelerde etkin bir rol üstlenmesi, işletme başarısında önemli bir paya sahip olması, işletme kaynaklarını verimli bir şekilde yönetmesi, karar alma süreçlerinde başarılı olması ve böylece işletmelerin daha verimli çalışmasına katkı sağlaması beklenmektedir. Yönetsel okuryazar bireylerin işletmeler üzerinde göstereceği bu olumlu etki aynı zamanda ülke ekonomilerinin de etkinliğinin artırılması için önemli bir fırsat olarak görülmektedir. Ancak daha önce de ifade edildiği gibi bunun için öncelikle yönetsel okuryazarlık düzeyini ölçecek bilimsel ölçüm araçlarına ihtiyaç vardır ve bu çalışmanın amacı da bu amaçla tasarlanmış bir ölçüm aracını geliştirmektir. Ölçek geliştirme süreci ile ilgili bilgiler ve ölçeğin geçerlik ve güvenilirlik analizi sonuçları sonraki bölümde ele alınmıştır.

### **3. Metodoloji**

#### **3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi**

Bu araştırmanın amacı bireylerin planlama, organize etme, liderlik ve karar verme gibi yönetim ile ilgili temel teknikler, yöntemler ve araçlar hakkındaki bilgi düzeyini ölçmek amacıyla bir ölçek geliştirmektir.

Bu araştırmanın gerek yönetsel okuryazarlık kavramını ampirik olarak ele alarak önemli bir boşluğu doldurması, gerekse yöneticilerin, yönetici adaylarının ve yönetim eğitimi almış bireylerin yönetsel okuryazarlık düzeylerinin ölçülmesinde kullanılabilecek bir ölçek geliştirmesi açısından çok önemli olduğu düşünülmektedir.

#### **3.2. Araştırmanın Örnekleme**

Bu araştırmanın evreni yönetim konusunda en az bir ders almış üniversite öğrencilerinden oluşmaktadır. Araştırma evreninin çok büyük olması nedeniyle araştırmada kolayda örnekleme tekniği ile örneklem seçme yoluna gidilmiştir. Kolayda örneklemede ana kütle içerisinde seçilecek örneklem, araştırmacının kendi yargılarınca belirlenmektedir. Bu yolla ana kütle içerisinde daha kolay, hızlı ve ekonomik bir şekilde veri toplamak mümkündür. Araştırma evreni içerisinde bu teknik ile Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulunda yönetim ile ilgili en az bir ders almış üniversite öğrencileri seçilmiştir. İlgili birimdeki tüm programların müfredatında en az bir yönetim dersi olması sebebiyle aktif öğrencilerin tamamı örnekleme dahil edilmiştir. Söz konusu birimde 2021-2022 bahar yarıyılı itibarıyla ders kaydı yaptırmış aktif öğrenci sayısının 668 olduğu tespit edilmiştir.

Ölçek geliştirme çalışmalarında örnekleme oluşturacak katılımcı grubun sayısının belirlenmesi önemli bir konudur. Literatürde çoğunlukla bu sayının ortalama 300-400 kişiden oluşması önerilmektedir (Atılğan, Kan ve Aydın, 2017). Bunun yanında örneklem sayısının, ölçek formundaki ifadelerin en az beş ile on katı kadar olması gerektiğine ilişkin öneriler de bulunmaktadır (Child, 2006:50). Tabachnick ve Fidell (2007) ise 200 örneklemin, faktör analizi sonucunda güvenilirliği

yüksek faktörlere ulaşmak için yeterli bir sayı olduğunu ifade etmişlerdir. Bu araştırmada kullanılan ölçekteki taslak madde sayısı 57 olduğundan madde sayısının en az beş katı olan 285 kişilik bir örneklem sayısının da üzerinde katılımcıya ulaşılması hem Çokluk vd. (2012)'ne göre hem de Tabachnick ve Fidell (2007)'in kriterlerine uygun kabul edilmektedir. Dolayısıyla bu araştırmada kendisinden veri toplanan örneklem sayısının 375 olması örneklem büyüklüğünün iyi düzeyde ve faktör analizine uygun olduğunu göstermektedir.

### **3.3. Yöntem**

Bu araştırmanın amacı bireylerin yönetmel bilgi düzeylerini belirlemeye yönelik bir ölçme aracı geliştirmektir. Burada bireyler hakkında doğru bir değerlendirme yapmak ve doğru kararlar verebilmek için bu kararların dayandığı ölçüm sonuçlarının doğru olması, ölçüm aracının ise geçerli ve güvenilir olması gerekir (Ercan ve Kan, 2004). Bu amaçla araştırmada nicel araştırma desenlerinden tarama modeli kullanılarak bilimsel ölçek geliştirme süreci gerçekleştirilmiştir. Burada sözü edilen tarama çalışmalarında var olan bir durum olduğu gibi ortaya konularak, kişiler veya durumlar kendi koşulları içerisinde ele alınır ve sonuçlar nicel olarak betimlenir. Araştırmada betimsel tarama modelleri içerisinde yer alan genel tarama modeli benimsenmiştir. Genel tarama modeli, evrenin tamamı ya da evren içerisinde seçilen bir örneklem üzerinde tarama yaparak evren hakkında genel bir yargıya varmak için uygulanan bir modeldir (Karasar, 2008).

Bu araştırmaya başlamadan önce gerekli etik kurul izni alınmış ve uygulamaya daha sonra başlanmıştır. Ölçek geliştirme sürecinde bilimsel ölçek geliştirme adımları takip edilmiştir. Literatürde genel olarak ölçek geliştirme aşamaları "ölçek amacının ve kapsamının belirlenmesi, madde havuzunun oluşturulması, havuzdaki maddeler hakkında uzman görüşünün alınması, pilot uygulamanın gerçekleştirilmesi ile güvenilirliğin ve geçerliğin test edilmesi" olarak ifade edilmektedir (Erkuş, 2017; Güler, 2019). Bu çalışmada DeVellis (2016) tarafından açıklanan ve genel kabul gören ölçek geliştirme basamakları izlenmiştir. Bu basamaklar aşağıdaki gibi sıralanmaktadır:

#### **3.3.1. Soru Havuzunun Oluşturulması**

Bu makalenin yazarları yönetim literatürüne dayalı olarak toplam 79 taslak maddeden oluşan bir madde havuzu hazırlamıştır. Ölçekte yer alan taslak ifadelerin tümü, yönetmel okuryazarlık kavramının bir gereği olarak, yönetim literatürü ile ilgili tüm genel bilgileri kapsayacak şekilde oluşturulmuştur. Ölçeğin nihai madde sayısına önceden karar vermenin mümkün olmaması sebebiyle olabildiğince çok madde hazırlamak hedeflenmiştir. Ölçek için hedeflenen madde sayısının 3 ya da 4 katı kadar madde havuzu oluşturmak literatürde kabul gören ölçüttür (DeVellis, 2016).

#### **3.3.2. Uzman Değerlendirmesi**

Tasarlanan ölçeğin pilot uygulamasına geçilmeden önce, uzman değerlendirmesine başvurularak ölçeğin kapsam geçerliliğinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Kapsam geçerliliğinin amacı, tasarlanan ölçeğin maddelerinin ölçülmesi hedeflenen kavramsal yapıyı temsil edip etmediğini belirlemektir. Bu sebeple ölçek maddelerinin açıklık, anlaşılabilirlik ve örnek kütleye uygunluk gibi kriterlere göre uzmanlar tarafından genel olarak değerlendirilmesi gerekmektedir (Allen ve Yen, 2002). Ancak maddeler bu aşamaya geçmeden önce yazım hatası, basitlik, yazım kuralları, anlaşılabilirlik ve akademik dile uygunluk gibi çeşitli kriterler açısından iki akademisyen tarafından gözden geçirilmiş ve düzeltilmiştir.

Ardından madde havuzunda yer alan 79 madde hakkında anlam, açıklık, anlaşılabilirlik ve kapsam açısından değerlendirilmek üzere uzman görüşlerine başvurulmuştur. Oluşturulan bu maddeler için yönetim alanında çalışan 6 öğretim üyesi ve özel sektörde yönetici pozisyonunda çalışan 2 yönetici olmak üzere toplam 8 kişiden görüş alınmıştır. Bu kapsamda her uzmanın ölçeğin her bir maddesi için Davis (1992) Metodu'na göre kendisine uygun bir seçeneği seçmesi istenmiştir. Buna göre her bir madde için "madde hafifçe gözden geçirilmeli" veya "madde uygun" seçeneklerini işaretleyen



uzmanların sayısı toplam uzman sayısına bölünmüş ve bu oranının %80'in altında kaldığı maddeler soru havuzundan çıkarılmıştır. Bu işlem sonucunda 57 maddelik taslak ölçek oluşturulmuştur.

### 3.3.3. Veri Toplama Aracı

Taslak haline getirilen ölçekte ifadelerin bazıları olumsuz niteliktedir. Ölçekte 45 olumlu madde, 12 olumsuz madde olmak üzere toplam 57 madde bulunmaktadır. Analiz öncesi olumsuz maddeler ters kodlanarak analize dahil edilmiştir. Olumsuz maddelerin ters kodlanmasından sonra ölçekten elde edilen puan bireylerin yönetsel okuryazarlık düzeyini göstermektedir. Dolayısıyla bu puan arttıkça bireylerin yönetsel okuryazarlığın düzeyinin daha yüksek olduğunu söylemek mümkündür.

Ölçekte söz konusu maddeler için "(1) Kesinlikle Katılmıyorum ile (5) Kesinlikle Katılıyorum" arasında belirlenen seçeneklerden oluşan beş basamaklı Likert tipi derecelendirme kullanılmıştır.

### 3.3.4. Etik İzni

Bu araştırmanın etik izni Ordu Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu'nun 28.04.2022 tarih ve 2022-77 sayılı kararı ile alınmıştır.

### 3.3.5. Pilot Uygulama ve Verilerin Analizi

Ölçek geliştirme çalışmalarında uzman görüşünden geçen ölçeğin küçük bir örneklem grubuna uygulanarak pilot çalışması yapılmalıdır. Bu çalışma ile maddelerin ölçek ile uyumuna ve ölçeğin iç geçerliği konusunda bilgi elde etmek amaçlanır (Seçer, 2015:59). Pilot çalışma için örneklem büyüklüğü konusunda farklı görüşler bulunmaktadır. Şeker ve Gençdoğan (2014:4-5)'a göre hedef kitleyi temsil eden 30 ila 50 arasında katılımcının seçilmesi yeterlidir.

Bu çalışmada uzman görüşleri sonrasında oluşturulan 57 maddelik taslak ölçek, demografik bilgilerin de eklenmesi suretiyle anket formuna dönüştürülmüş ve pilot uygulama amacıyla Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu'nda öğrenim gören ve yönetim ile ilgili en az bir ders almış 120 öğrenciye uygulanmıştır. Pilot uygulama formu 2022 yılı mayıs ayında araştırmacı tarafından katılımcılara elden ulaştırılarak uygulanmıştır. Anket formu oluşturulurken teoride aynı faktör altında olması planlanan maddeler bir arada verilmemiş, pilot anket formunda maddeler rastgele sıralanmıştır.

Pilot uygulama sonucunda ölçeğin içsel tutarlık seviyesini düşüren 3 madde değerlendirme dışı bırakılmış ve kalan 54 maddenin güvenilirlik ve geçerlik testlerinde kullanılabileceği değerlendirilmiştir. Pilot uygulama sonucunda ortaya çıkan nihai taslak ölçeğin toplam madde sayısı 54'tür. Ölçekte 5'li Likert tipi derecelendirme kullanıldığından katılımcıların bu ölçekte alabilecekleri en yüksek puan 270, en düşük puan ise 54 olacaktır. Ancak bu tür bir puanlamanın yapılabilmesi için analizlere başlamadan önce olumsuz maddelerin dönüştürülmesi gerektiği unutulmamalıdır.

## 4. Bulgular

Pilot uygulama sonucunda elde edilen nihai taslak ölçek, örneklem içinden kendisine ulaşılabilen 375 kişilik örneklem grubuna uygulanmıştır. Katılımcılar tarafından cevaplanan 17 anket formu değerlendirmeye uygun bir şekilde doldurulmadığından analiz dışı bırakılmıştır. Değerlendirmeye uygun bulunan 358 anket formundan elde edilen veriler ise istatistiki analizlere tabi tutulmuştur. Öncelikle katılımcıların demografik bilgileri, ardından ölçeğe ilişkin güvenilirlik analizi sonuçlarına yer verilmiştir. Bununla birlikte ölçeğin yapı geçerliğinin test edilmesi amacıyla açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri yapılmıştır. Son olarak ise ölçeğe ilişki tanımlayıcı istatistikler açıklanmış, nihai güvenilirlik analizi yapılmış ve ölçeğin boyutları arasındaki korelasyon değerleri test edilmiştir. Bu analizler sonucunda elde edilen bulgular aşağıda sıralanmıştır.

### 4.1. Demografik Bilgiler

Anket formunun uygulanması sonucunda elde edilen ve 358 katılımcıya ilişkin bilgiler Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Bilgileri

	Değişkenler	N	%
Cinsiyet	Kadın	213	59,5
	Erkek	145	40,5
Yaş	18-19	90	25,1
	20-21	193	53,9
	22-23	54	15,1
	24 ve üzeri	21	5,9
Program	Aşçılık	67	18,7
	Halkla İlişkiler ve Tanıtım	60	16,8
	İşletme Yönetimi	47	13,1
	Muhasebe ve Vergi Uygulamaları	102	28,5
	Turizm ve Otel İşletmeciliği	27	7,5
	Yerel Yönetimler	55	15,4
Sınıf	1. Sınıf	180	50,3
	2. Sınıf	178	49,7

Tablo 1’de araştırmaya katılan üniversite öğrencilerinin demografik bilgilerine yer verilmiştir. Analiz sonuçları incelendiğinde öğrencilerin yarısından fazlasının kadın (%59,5) ve 20-21 yaş aralığında (%53,9) olduğu görülmektedir. En çok katılımcının olduğu program ise Muhasebe ve Vergi Uygulamaları (%28,5) programıdır. Ayrıca katılımcıların yarısı 1. sınıf (%50,3) diğer yarısı ise 2. sınıf (%49,7) öğrencilerinden oluşmaktadır.

#### 4.2. Güvenirlilik Analizi

Araştırmalarda güvenilirlik analizinin faktör analizinden sonra mı yoksa önce mi yapılacağı konusunda farklı görüşler mevcuttur (Şencan, 2005). Bu çalışmada araştırmanın hem öncesinde hem de sonrasında güvenilirlik ölçümlerinin ayrı ayrı yapılmasına karar verilmiştir. Araştırmada güvenilirliğin test edilmesinde SPSS 21.0 paket programı yardımıyla Cronbach Alfa katsayısı hesaplanmıştır. Faktör analizinden önce ölçeğin iç tutarlılığının incelenebilmesi için 54 madde ile yapılan güvenilirlik analizi sonucunda Cronbach’s Alpha değerinin 0,735 olduğu görülmüştür. Bu değer 0,70’in üzerinde olması verilerin güvenilirliğinin kabul edilebilir düzeyde olduğunu göstermektedir (Cronbach, 1951). Faktör analizlerinden sonra yapılan güvenilirlik analizi sonucu ise ilgili bölümde belirtilmiştir.

#### 4.3. Faktör Analizi

Ölçekten elde edilen verilerin güvenilir olduğunun test edilmesinden sonra ölçeğin geçerlik çalışmalarına geçilmiştir. Bir ölçeğin yapı geçerliğinin test edilebilmesi için faktör analizinin yapılması gerekmektedir (Büyüköztürk, 2010). Bu sebeple 54 maddeden oluşan Yönetmel Okuryazarlık Ölçeği (YOYÖ)’nin yapı geçerliğinin ilk adımı olarak faktör sayısını tespit etmek amacıyla açıklayıcı faktör analizine başvurulmuştur. Açıklayıcı faktör analizi yapılırken varimax döndürme ile temel bileşenler analizi kullanılmıştır.

Ancak bir veri setinin faktör analizine uygun olup olmadığını belirlemek için öncelikle iki testin gerçekleştirilmesi gerekir. Bunlardan ilki Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) Örneklem Yeterliliği Testi diğeri ise Bartlett Küresellik Testidir. Faktör analizine uygunluk için KMO test değerinin 0,70’in üzerinde olması, Bartlett testine ilişkin p değerinin ise 0,05’in altında olması gerekmektedir (Çömlekçi ve Başol, 2019; Büyüköztürk, 2010).

Bu gerekliliğin sağlanıp sağlanmadığının test edilebilmesi için yine SPSS 21.0 paket programı yardımıyla Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Bartlett testleri yapılmıştır. Ölçüm sonucunda KMO testi değerinin 0,831, Bartlett testi ki kare değerinin ise 1.845,202 (df=300, p=,000) olduğu tespit edilmiştir. KMO değerinin 0,80’in üzerinde, Bartlett testi p değerinin ise 0,05’in altında olması veri setinin faktör analizi yapmak için uygun olduğunu (Kalaycı, 2008) göstermektedir. İlgili testlere ilişkin sonuçlar Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2: Ölçeğe İlişkin KMO ve Bartlett Test Sonuçları

<b>KMO Örneklem Yeterliği Testi</b>		0,831
<b>Bartlett's Küresellik Testi</b>	Yaklaşık Ki-kare	1.845,202
	Serbestlik derecesi	300
	p	,000

Tablo 2 incelendiğinde KMO testi ile Bartlett test sonuçlarına göre veri setinin açıklayıcı faktör analizine uygun olduğu görülmektedir. Açıklayıcı faktör analizine uygunluğunun test edilmesinden sonra, yine SPSS 21.0 paket programı yardımıyla açıklayıcı faktör analizi işlemi gerçekleştirilmiştir. Bu analize ilişkin sonuçlar sonraki bölümde açıklanmıştır.

#### 4.3.1. Açıklayıcı Faktör Analizi

Açıklayıcı faktör analizi, aynı niteliği ölçen maddeleri bir araya toplayarak az sayıda faktör ile ölçme aracının yapısını açıklamayı amaçlayan bir tekniktir (Büyüköztürk, 2010). Açıklayıcı faktör analizi genellikle ilk defa geliştirilen ölçeklerde ölçeğin tek ya da çok boyutlu olma durumunu belirlemek amacıyla yapılmaktadır (Şencan ve Fidan, 2020:643). Açıklayıcı faktör analizi sonucunda aynı faktörü ölçen maddeler bir araya gelir ve bir faktör grubunu oluşturur. Ancak bunun için bir maddenin minimum faktör yükü değerine sahip olması gerekir. Minimum faktör yükü değerinin ne olması gerektiği ise seçilen örneklemin büyüklüğü ile ilişkilidir. Örneğin en düşük faktör yükünün 0,30 olarak belirlenebilmesi için en az 350 kişilik, 0,40 olarak belirlenebilmesi için en az 200 kişilik örneklem büyüklüğüne ihtiyaç duyulmaktadır (Şencan, 2005).

Bu çalışmanın örneklemini 358 kişiden oluşturduğundan dikkate alınacak en düşük faktör yükü 0,30 olarak belirlenmiştir. Bu sebeple faktör yükleri 0,30 ve altında kalan maddeler sırayla analizden çıkarılmıştır. Ayrıca birden fazla faktörde yer alan ve bu faktör değerleri arasında 0,10 puandan daha az fark bulunan maddeler de -ki bu maddelere binişik madde adı verilmektedir- analiz dışı bırakılmıştır.

Bu kriterlerin uygulanması ile gerçekleştirilen açıklayıcı faktör analizi sonuçları Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3: Ölçeğe İlişkin Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları

İfadeler	1	2	3	4	5
M1. İşletme amaçlarının gerçekleştirilmesi için bu amaçların örgüt üyelerinin büyük çoğunluğu tarafından benimsenmiş olması gerekir.	,713				
M2. Bir işletmede etkinliğin sağlanabilmesi için arzu edilen sonuçlar ile gerçekleşen sonuçlar arasında tutarlılık olması gerekir.	,669				
M3. İşletme sürekliliğinin sağlanabilmesi için dış çevredeki değişikliklerin takip edilmesi ve gerekli uyumun sağlanması gerekir.	,596				
M4. Yönetim, sosyal bir bilim dalı olması sebebiyle insanlardan oluşan her türlü örgüt için gereklidir.	,521				
M5. Etkili bir denetim için planlama hedeflerinin tutarlı olması gerekir.	,518				
M6. Yetki devri sayesinde karar verme hakkı elde eden çalışanların performansı artar.	,501				
M7. Örgütler yeterli nitelik ve nicelikte insan kaynağına sahip değilse, işletme araç-gereçlerinin eksiksiz olması başarı için yeterli değildir.	,461				
M8. Örgütlerde yetki, bir yöneticinin kendisine değil sahip olduğu unvana aittir.	,458				
M9. Çalışanlar bir işten beledikleri ödülü elde edemezlerse iş tatminsizliği yaşamaları kaçınılmazdır.	,322				
M10. Bir örgütü yönetebilmek için yetki ve otoriteye ihtiyaç vardır.	,766				
M11. Yönetim fonksiyonlarının temelini ve başlangıcını planlama oluşturur.	,638				
M12. Yönetim, gelişmelerden etkilenen ve geleceği etkileyen dinamik bir sistemdir.	,630				
M13. Yöneticiler astları ilgilendiren kararların alınmasında onların ihtiyaç, düşünce ve isteklerini dikkate almalıdır.	,602				

Tablo 3 (Devamı): Ölçeğe İlişkin Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları

İfadeler	1	2	3	4	5	
M14. Yöneticiler yetki devrini çoğunlukla kendi otoritelerini azaltan bir unsur olarak görür.			,713			
M15. İşletmeler birer açık sistem olduğundan dış çevrede meydana gelen değişimlere karşı tepkisizdir. (-)			,700			
M16. Tecrübeli ve yetenekli çalışanlara verilen görevlerin, yapıp yapılmadığının denetlenmesine gerek yoktur. (-)			,673			
M17. Liderin görev tanımına ihtiyacı yoktur.			,559			
M18. Yöneticiler farklı yönetsel düzeylerde (üst, orta, alt) olsalar da aynı yetki ve sorumluluğa sahiptirler. (-)			,493			
M19. Hızlı karar almak isteyen örgütlerde tüm kararlar tek bir üst yönetici tarafından alınmalıdır. (-)				,692		
M20. Yönetimde planlamaya çok zaman harcamaktansa doğrudan harekete geçmek her zaman avantaj sağlar. (-)				,682		
M21. İşletmeler rekabet üstünlüğü sağlamak için kendi temel yeteneklerine odaklanmalı, diğer hizmetleri dışardan temin etmelidir.				,647		
M22. Günümüzde “bilgi” çıktısının katma değeri, “fiziksel” çıktıdan daha yüksektir.				,335		
M23. Lider, emir ve talimat vermeden de astlarına istek ve yüksek motivasyonla iş yaptırabilir.					,631	
M24. İşletmeler sadece değişime ayak uydurmakla kalmayıp geleceği de tahmin ederek değişimi yönetebilmelidir.					,607	
M25. Bir yöneticinin sahip olması gereken beceriler örgütte hangi kademe/seviyede bulunduğuyla bağlı olarak değişir.					,466	
Açıklanan Öz Değer (Varyans)		%12,82	%9,79	%9,21	%7,42	%6,36
Açıklanan Toplam Öz Değer (Varyans)						%45,62

Gerçekleştirilen açıklayıcı faktör analizi sonucunda, hem faktör yükü 0,30 ve altında kalan hem de birden fazla faktörde yer alan ve bu faktör değerleri arasında 0,10 puandan daha az fark bulunan toplam 29 madde analiz dışı bırakılmıştır. Analiz dışı bırakma işlemi her bir madde analizden çıkarıldıktan sonra analiz dışı bırakılması yolu ile yapılmıştır. Tablo 3 incelendiğinde geriye kalan toplam 25 maddenin 5 faktör altında toplandığı görülmektedir. Bu sonuçlara göre söz konusu faktörler altında sırasıyla 9, 4, 5, 4 ve 3 madde yer almaktadır. Ölçeğin faktör yük değerlerinin 0,322 ile 0,766 arasında değiştiği görülmektedir. Ayrıca öz değeri 1’den büyük söz konusu 5 faktörden 1.sinin varyansın %12,82’sini, 2.sinin %9,79’unu, 3.sünün %9,21’ini, 4.sünün %7,42’sini ve 5.sinin %6,36’sını açıkladığı tespit edilmiştir. Buna göre söz konusu 5 faktör ölçekteki toplam varyansın %45,62’sini açıklamaktadır.

#### 4.3.2. Doğrulayıcı Faktör Analizi

Yönetmel Okuryazarlık Ölçeği (YOYÖ)’ne ilişkin maddelerin faktörler arasındaki dağılımını görmek ve ölçek yapısını oluşturmak için yapılan açıklayıcı faktör analizinden sonra ölçeğe doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi, açıklayıcı faktör analizi sonrası ortaya çıkan yapının doğrulanması amacıyla yapılmaktadır. Bu amaçla AMOS 21.0 paket programı kullanılarak açıklayıcı faktör analizi sonucu oluşan 5 faktörlü ve 25 maddeden oluşan yapıya doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır.

Yapılan analiz sonucunda bazı indekslerin kabul edilebilir ölçütlerin altında çıkması sebebiyle model uyum indekslerini düşüren 8. ve 22. maddeler sırayla analiz dışı bırakılarak analiz tekrar edilmiştir. Kalan 23 madde ile tekrarlanan doğrulayıcı faktör analizi sonucunda elde edilen model uyum indeksleri Tablo 4’te gösterilmiştir.

Tablo 4 incelendiğinde, gerçekleştirilen analiz sonucunda;  $\chi^2/df$  değerinin 3’ten küçük olması iyi uyumu (Sümer, 2000:68), RMR/SRMR değerinin 0,08’den küçük olması kabul edilebilir uyumu, RMSEA değerinin 0,05’den küçük olması iyi uyumu (Çokluk vd., 2012:272), GFI değerinin 0,90’ın üzerinde olması iyi uyumu (Kline, 2011), NFI değerinin 0,80’in üzerinde olması kabul edilebilir

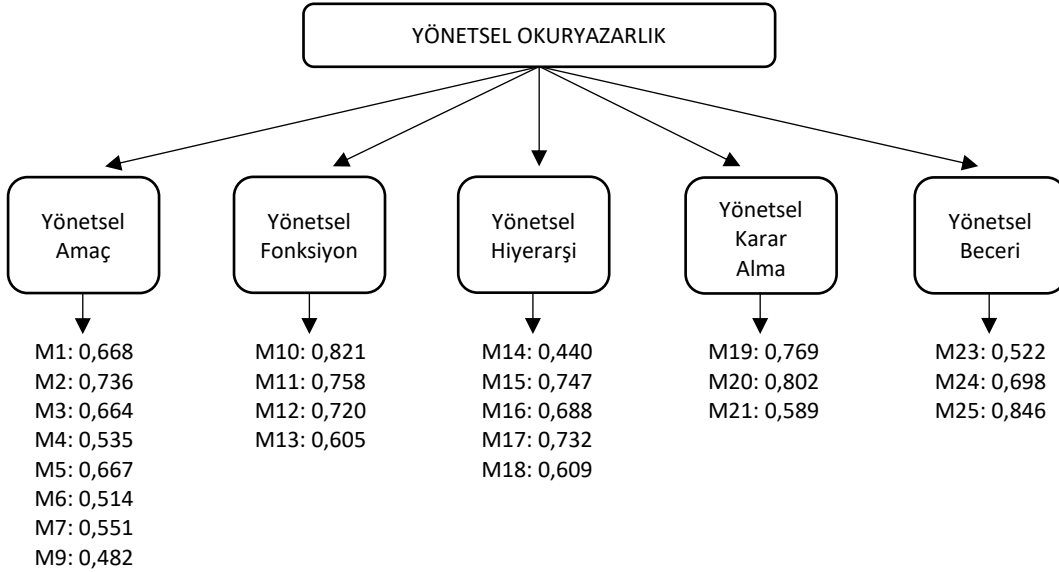
uyumu (Yaşlıoğlu, 2017), IFI değerinin 0,90'ın üzerinde olması kabul edilebilir uyumu (Çokluk vd., 2012:272) ve CFI değerinin 0,90'ın üzerinde olması kabul edilebilir uyumu (Sümer, 2000) gösterdiği görülmektedir. Model uyum indekslerinin kabul edilen sınırlar içerisinde yer alması nedeniyle Yönetmel Okuryazarlık Ölçeği (YOYÖ)'nin model uyumunun kabul edilebilir olduğunu ve ölçeğin yapısının doğrulandığı söylemek mümkündür.

Tablo 4. Ölçeğe İlişkin Model Uyum İndeksleri

Uyum Ölçüleri	Ölçek Uyum İndeksleri	Sonuç
$\chi^2/df$	1,592	İyi Uyum
RMR/SRMR	,059	Kabul Edilebilir Uyum
RMSEA	,041	İyi Uyum
GFI	,923	İyi Uyum
NFI	,808	Kabul Edilebilir Uyum
IFI	,914	Kabul Edilebilir Uyum
CFI	,912	Kabul Edilebilir Uyum

Ölçek yapısının doğrulanması sonrasında 23 madde ve 5 boyuttan oluşan yeni modelde alt boyutlara isimlendirme yapılmıştır. Faktör isimlerinin, maddelerin faktörler altında içerdikleri anlamları yansıtabilecek şekilde olmasına dikkat edilmiştir. Ardından yapının doğruluğunun sınanması için model SmartPLS 2.0 paket programı ile yeniden doğrulayıcı faktör analizine tabi tutulmuştur. Analiz sonucunda modelin görünümü ile DFA sonrası oluşan madde faktör yükleri Şekil 1'de gösterilmiştir.

Şekil 1. Doğrulanmış Ölçeğin Model Görünümü ve Faktör Yükleri



Şekil 1'de görülen Yönetmel Okuryazarlık Ölçeği (YOYÖ) modeli incelendiğinde, "Yönetmel Amaç" boyutuna ait faktör yüklerinin 0,482 ile 0,736 arasında, "Yönetmel Fonksiyon" boyutuna ait faktör yüklerinin 0,605 ile 0,821 arasında, "Yönetmel Hiyerarşi" boyutuna ait faktör yüklerinin 0,440 ile 0,747 arasında, "Yönetmel Karar Alma" boyutuna ait faktör yüklerinin 0,589 ile 0,802 arasında, "Yönetmel Beceri" boyutuna ait faktör yüklerinin ise 0,522 ile 0,846 arasında değerler aldığı görülmektedir.

#### 4.4. Ölçeğe İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyon Matrisi

Faktör analizleri sonrasında yapı geçerliği doğrulanmış Yönetmel Okuryazarlık Ölçeği (YOYÖ)'ne ilişkin tanımlayıcı istatistikler (ortalama ve standart sapma) hesaplanmıştır. Bunun yanında ölçek maddelerinin kapsam ve yapı geçerliğinin test edilmesinden sonraki son hali için ölçeğin genelini

ve alt boyutlarının Cronbach's Alpha katsayıları da hesaplanmıştır. Ayrıca ölçeğin yapı geçerliğini desteklemek amacıyla ölçeğin tümü ve alt boyutlarının birbiriyle olan ilişkisi de test edilmiştir.

Yapılan analizler sonucunda ölçeğe ilişkin tanımlayıcı istatistikler, ölçek ve alt boyutlarının Cronbach's Alpha katsayıları ile ölçeğin tümü ile alt boyutları arasındaki korelasyon katsayıları Tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 5. Ölçeğe İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler, Güvenirlik ve Korelasyon Katsayıları

Faktörler	Ortalama	Standart Sapma	Cronbach's Alpha	Yönetmel Amaç	Yönetmel Fonksiyon	Yönetmel Hiyerarşi	Yönetmel Karar Alma	Yönetmel Beceri
Yönetmel Amaç	4,14	,52	,747	-				
Yönetmel Fonksiyon	4,19	,62	,704	,517**	-			
Yönetmel Hiyerarşi	3,14	,48	,789	,112*	,136*	-		
Yönetmel Karar Alma	3,00	,69	,701	,121	,167*	,147	-	
Yönetmel Beceri	4,05	,62	,783	,418**	,400**	,114*	,104	-
Yönetmel Okuryazarlık	3,77	,34	,708	,814**	,738**	,445**	,260**	,588**

\*\* p<0,01

\* p<0,05

Tablo 5 incelendiğinde Yönetmel Okuryazarlık Ölçeği (YOYÖ)'nin genel ortalamasının 3,77 olduğu görülmektedir. Bu durum katılımcıların yönetmel okuryazarlık düzeyinin ortalamasının üstünde olduğunu göstermektedir. Ayrıca en düşük ortalama puana sahip boyutun Yönetmel Karar Alma (3,00), en yüksek ortalama puana sahip boyutun ise Yönetmel Fonksiyon (4,19) olduğu görülmektedir.

Bunun yanında yapı geçerliğinin sağlanmasından sonra bir kez daha hesaplanan ve ölçeğin genel güvenirlik düzeyini ifade eden Cronbach's Alpha katsayısının 0,708 olduğu görülmektedir. Bu durum ölçek verilerine ilişkin güvenirliğin kabul edilebilir düzeyde olduğunu göstermektedir. Ayrıca ölçek alt boyutlarının güvenirlik katsayıları ise 0,701 ile 0,789 arasında değişmektedir.

Tablo 5 incelendiğinde faktörler arasındaki ilişkiyi gösteren korelasyon katsayılarının değişkenlik gösterdiği görülmektedir. Bu katsayıların değerlendirilmesinde 0,70-1,00 arası yüksek düzey ilişkiyi, 0,30-0,69 arası orta düzey ilişkiyi, 0,29 ile bu değer altı ise düşük düzeyde ilişkiyi temsil etmektedir (Büyüköztürk, 2010). Bu kriterlere göre değerlendirildiğinde "Yönetmel Karar Alma" boyutu yönetmel okuryazarlık ile pozitif yönde düşük düzeyde (0,260), "Yönetmel Hiyerarşi" ve "Yönetmel Beceri" boyutları yönetmel okuryazarlık ile orta düzeyde (0,445 ve 0,588) "Yönetmel Amaç" ve "Yönetmel Fonksiyon" boyutları ise yönetmel okuryazarlık ile yüksek düzeyde (0,814 ve 0,738) ve anlamlı ilişkiye sahiptir. Buna göre düzeyleri farklı olsa da tüm alt boyutlar katılımcıların yönetmel okuryazarlık düzeyini anlamlı bir şekilde yansıtmaktadır. Alt faktörler ise birbirleriyle 0,121 ile 0,517 arasında değişen düzeylerde pozitif yönde ilişkilidir. Bu sonuç, katılımcıların herhangi bir alt faktör altındaki maddelere yönelik okuryazarlık düzeyinin diğer faktörleri de etkilediğini ve bu etkinin orta veya yüksek düzeyde olduğu şeklinde yorumlanmaktadır.

## 5. Sonuç

Bu araştırma ile yöneticilerin, yönetici adaylarının ve yönetim eğitimi almış bireylerin yönetmel okuryazarlık düzeylerini ölçmek adına bir Yönetmel Okuryazarlık Ölçeği (YOYÖ)'nin geliştirilmesi amaçlanmıştır. Yerli ya da yabancı literatürde bu amaçla geliştirilmiş bir ölçeğin olmaması bu araştırmanın temel motivasyonunu oluşturmaktadır. Bu özgün araştırmanın amacı doğrultusunda yönetim ile ilgili literatür taranmış ve elde edilen bilgiler ışığında araştırmacılar tarafından katılımcıların yönetmel okuryazarlık düzeylerinin ölçülmesine yönelik 79 taslak ifadeden oluşan bir

madde havuzu oluşturulmuştur. Madde havuzunun oluşturulmasından sonra yönetim alanında çalışan akademisyen ve yöneticilerden oluşan sekiz kişilik gruptan ayrı ayrı alınan uzman görüşleri ışığında taslak ölçme aracı şekillendirilmiştir. Bu aşamada ölçme aracındaki maddeler kapsam geçerliği açısından değerlendirilmiş, yönergeler ışığında bazı maddelerin değiştirilmesi bazı maddelerin ise ölçekten çıkarılması ile 57 maddeden oluşan beş seçenekli Likert tipinde bir taslak ölçek oluşturulmuştur.

Taslak haline getirilen ölçeğe demografik bilgileri ölçen soruların da eklenmesi ile anket formu oluşturulmuş ve örneklem içerisinden rastgele seçilen 120 kişilik gruba pilot uygulama gerçekleştirilmiştir. Pilot uygulama sonrasında içsel tutarlık seviyesini düşüren 3 madde değerlendirme dışı bırakılmış ve ardından 54 maddelik form ile 375 kişilik örneklem grubuna nihai uygulama gerçekleştirilmiştir. Nihai uygulama sonucunda 17 anket formu değerlendirmeye uygun bir şekilde doldurulmadığından analiz dışı bırakılmış, değerlendirmeye uygun olan 358 anket formundan elde edilen veriler ise güvenilirlik ve geçerlik testlerine tabi tutulmuştur.

Faktör analizi öncesi gerçekleştirilen güvenilirlik analizine göre ölçeğin Cronbach's Alpha değeri 0,735 bulunmuş ve ölçeğin kabul edilebilir düzeyde güvenilir olması nedeniyle açıklayıcı faktör analizine geçilmiştir. Açıklayıcı faktör analizinden önce yapılan KMO Test değerinin 0,70'in üzerinde çıkması (0,831) ve Bartlett Testinden elde edilen p değerinin 0,05'in altında çıkması (0,000) ile verilerin faktör analizine uygun olduğu sonucuna varılmıştır. En düşük faktör yükünün 0,30 olarak belirlendiği açıklayıcı faktör analizi sonucunda 25 maddeden ve 5 faktörden oluşan ve açıklanan varyansı %45,62 olan bir ölçek yapısı elde edilmiştir. Ardından keşfedilen bu yeni faktör yapısının doğrulanması için doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda model uyum indekslerini düşüren iki madde sırayla analiz dışı bırakılmış ve bunun sonucunda model uyumu sağlanarak ölçek yapısı 23 madde ve 5 faktörlü (yönetimsel amaç, yönetimsel fonksiyon, yönetimsel hiyerarşi, yönetimsel karar alma, yönetimsel beceri) olarak doğrulanmıştır.

Modelin yapı geçerliğinin sağlanmasından sonra yeni modele bir kez daha güvenilirlik analizi yapılmış ve yeni modelin Cronbach's Alpha değerinin 0,708 olduğu tespit edilmiştir. Böylece yeni modelin hem yapı geçerliğinin sağlandığı hem de kabul edilebilir düzeyde güvenilir olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Son olarak ölçeğin yapı geçerliğini desteklemek amacıyla ölçeğin tümü ile alt boyutlarının ilişkisi de test edilmiştir. Yapılan korelasyon analizi sonucunda "Yönetimsel Karar Alma" boyutunun YOYÖ ile pozitif yönde düşük düzeyde, "Yönetimsel Hiyerarşi" ve "Yönetimsel Beceri" boyutlarının YOYÖ ile orta düzeyde, "Yönetimsel Amaç" ve "Yönetimsel Fonksiyon" boyutlarının ise YOYÖ ile yüksek düzeyde ve anlamlı bir ilişkiye sahip olduğu görülmüştür.

Sonuç olarak geliştirilen ölçeğin meslek yüksekokulu öğrencileri özelinde tüm üniversite öğrencilerinin yönetimsel okuryazarlık düzeylerinin ölçülmesinde kullanılabilecek geçerli ve güvenilir bir ölçme aracı olduğu söylenebilir. Ancak her ne kadar örneklem olarak meslek yüksekokulu öğrencileri seçilmiş olsa da bu sınırlılığın yalnızca bu ölçek geliştirme çalışmasının yapabildiği için tercih edildiğini ifade etmek gerekir. Bu sebeple ölçeğin mevcutta herhangi bir kurum ya da işletmede yönetici pozisyonunda bulunan bireyler ile potansiyel olarak yönetici olabilecek veya yönetici olarak yetiştirilmekte olan bireylere de uygulanabileceği söylenebilir. Ancak yine de yeni bir yönetimsel okuryazarlık ölçeği geliştirmeyi amaçlayan araştırmacılara bu çalışmanın örnekleminden farklı olarak mevcut yöneticilerden ya da potansiyel yöneticilerden de veri toplanması önerilmektedir.

Bunun yanında gelecekte daha modern yönetim yaklaşımlarının ortaya çıkması ve bireylerin yönetimsel okuryazarlık düzeyini belirleyen temel konularda değişimler yaşanması durumunda ölçek maddelerinin yeni duruma uygun bir şekilde güncellenmesi için yeniden ölçek geliştirme çalışmasının yapılabileceği söylenebilir. Son olarak bu çalışmada yalnızca bireylerin yönetimsel okuryazarlık düzeylerini ölçebilecek bir ölçek geliştirilmesi amaçlanmıştır. Ancak geliştirilen bu ölçeğin başka ölçeklerle birlikte uygulanması durumunda yönetimsel okuryazarlık düzeyi ile diğer değişkenler arasındaki ilişkiler de test edilebilir.

**Kaynakça**

- Abraham, S. E., Karns, L. A., Shaw K. ve Mena, M. A. (2001). Managerial Competencies and Managerial Performance Appraisal Process. *Journal of Management Development*, 20(10), 842-852.
- Allen, M. J. ve Yen, W. M. (2002). *Introduction to Measurement Theory*. Illinois: Waveland Press.
- Alvarez, S. A. ve Busenitz, L. W. (2001). The Entrepreneurship of Resource-Based Theory. *Journal of Management*, 27(6), 755-75.
- Aşıcı, M. (2009). Kişisel ve Sosyal Bir Değer Olarak Okuryazarlık. *Değerler Eğitimi Dergisi*, 7(17), 9-26.
- Atılğan, H., Kan, A. ve Aydın, B. (2017). *Eğitimde Ölçme ve Değerlendirme*. Ankara: Anı Yayıncılık.
- Büyükoztürk, Ş. (2010). *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı*. Ankara: Pegem Yayıncılık.
- Chia, R. ve Holt, R. (2008). On Managerial Knowledge. *Management Learning*, 39(2), 141-158.
- Child, D. (2006). *The Essentials of Factor Analysis* (3. baskı). London: Continuum International Publishing Group.
- Cronbach, L. (1951). Coefficient Alpha and The Internal Structure of Tests. *Psychometrika*, 16(3), 297-334.
- Çetinkaya, M. (2009). Yöneticilerin Yönetmel Yetkinlik Algılamalarına İlişkin Bir Araştırma. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 11(2), 219-239.
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G. ve Büyükoztürk, Ş. (2012). *Sosyal Bilimler İçin Çok Değişkenli İstatistik*. Ankara: Pegem Yayıncılık.
- Çömlekçi, M. ve Başol, O. (2019). Sosyal Medya Haberlerine Güven ve Kullanıcı Teyit Alışkanlıkları Üzerine Bir İnceleme. *Galatasaray Üniversitesi İletişim Dergisi*, 30, 55-77.
- Davis, L. L. (1992). Instrument Review: Getting the Most from a Panel of Experts. *Applied Nursing Research*, 5(4), 194-197.
- DeVellis, R. F. (2016). *Scale Development: Theory and Applications* (4. baskı). Thousand Oaks: Sage Publications.
- Diñer, Ö. ve Fidan, Y. (2016). *İşletme Yönetimi*. İstanbul: Alfa Yayıncılık.
- Diñer Ö. ve Fidan, Y. (2017). *İşletme Yönetimine Giriş*. İstanbul: Alfa Yayıncılık.
- Ercan, İ. ve Kan, İ. (2004). Ölçeklerde Güvenirlik ve Geçerlik. *Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi*, 30(3), 211-216.
- Erkuş, A. (2017). *Psikolojide Ölçme ve Ölçek Geliştirme-II: Ölçme Araçlarının Psikometrik Nitelikleri ve Ölçme Kuramları*. Ankara: Pegem Yayıncılık.
- Ertürk, M. (2018). *İşletmelerde Yönetim ve Organizasyon*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Fındıkçı, İ. (2012). *İnsan Kaynakları Yönetimi*. İstanbul: Alfa Yayıncılık.
- Gamarra, M. P., Giroto, M. ve Seguí, L. A. (2019). Managerial Competencies in The 21st Century: A Bibliographic Review of the Research Domain. *11th International Conference on Education and New Learning Technologies 1-3 Temmuz 2019*, Palma, Spain. Erişim Adresi [https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/341530/paper\\_Edulearn\\_970.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/341530/paper_Edulearn_970.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Grant, R. M. (1996). Prospering in Dynamically-Competitive Environments: Organizational Capability as Knowledge Integration. *Organization Science*, 7(4), 375-387.



- Güler, N. (2019). *Eğitimde Ölçme ve Değerlendirme* (14. baskı). Ankara: Pegem Yayıncılık.
- Henderson, R. ve Cockburn, I. (1994). Measuring Competence? Exploring Firm Effects in Pharmaceutical Research. *Strategic Management Journal*, 15(S1), 63-84.
- Kalaycı, Ş. (2008). *Spss Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Karasar, N. (2008). *Bilimsel Araştırma Yöntemi* (11. baskı). Ankara: Nobel Yayınları.
- Kline, R. B. (2011). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling* (3. baskı). New York: The Guilford Press.
- Koçel, T. (2015). *İşletme Yöneticiliği*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Krajcovicova, K., Caganova, D. ve Cambal, M. (2012). Key Managerial Competencies and Competency Models in Industrial Enterprises. *The 23rd International DAAAM Symposium*, 1119-1122, Zadar, Croatia.
- Kurudayıoğlu, M. ve Tüzel, S. (2010). 21. Yüzyıl Okuryazarlık Türleri, Değişen Metin Algısı ve Türkçe Eğitimi. *Türklük Bilimi Araştırmaları*, 28, 283-298.
- Seçer, İ. (2015). *Spss ve Lisrel ile Pratik Veri Analizi* (2. baskı). Ankara: Anı Yayıncılık.
- Sümer, N. (2000). Yapısal Eşitlik Modelleri: Temel Kavramlar ve Örnek Uygulamalar. *Türk Psikoloji Yazıları*, 3(6), 49-73.
- Şeker, H. ve Gençdoğan, B. (2014). *Psikolojide ve Eğitimde Ölçme Aracı Geliştirme* (2. baskı). Ankara: Nobel Yayınları.
- Şencan, H. (2005). *Sosyal ve Davranışsal Ölçümlerde Güvenilirlik ve Geçerlilik*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Şencan, H. ve Fidan, Y. (2020). Likert Verilerinin Kullanıldığı Keşfedici Faktör Analizlerinde Normallik Varsayımı ve Faktör Çıkarma Üzerindeki Etkisinin Spss, Factor ve Prelis Yazılımlarıyla Sınanması. *Business and Management Studies: An International Journal*, 8(1), 640-687.
- Tabachnick, B. G. ve Fidell, L. S. (2007). *Using Multivariate Statistics* (5. baskı). New York: Pearson Education.
- Whiddett, S. ve Hollyforde, S. (2003). *A Practical Guide to Competencies: How to Enhance Individual and Organizational Performance*. London: CIPD Publishing.
- Yaşlıoğlu, M. M. (2017). Sosyal Bilimlerde Faktör Analizi ve Geçerlilik: Keşfedici ve Doğrulayıcı Faktör Analizlerinin Kullanılması. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 46, 74-85.

---

## DEVELOPMENT OF THE MANAGERIAL LITERACY SCALE: VALIDITY AND RELIABILITY STUDY

---

### *Extended Abstract*

---

**Aim:** The concept of managerial literacy; It is possible to define the level of knowledge of individuals about basic techniques, methods and tools related to management such as planning, organizing, leadership and decision making. Administratively literate individuals are expected to take an active role in organizations, to have an important share in the success of organizations, to manage business resources efficiently, to be successful in decision-making processes, and thus to contribute to the more efficient operation of organizations. A valid and reliable scale is needed to measure the administrative literacy level of an individual. In this context, the aim of the research is to develop a scale to measure the administrative literacy levels of individuals. In addition in this study, it was aimed to test whether the management literacy scale developed is valid and reliable.

**Method(s):** In this study, the general survey model, which is one of the quantitative research designs, was used. During the scale development process, the generally accepted scale development steps described by DeVellis (2016) were followed. Accordingly, an item pool consisting of 79 draft items was prepared based on the literature. Then, the opinions of 8 experts were consulted to evaluate the items in the item pool in terms of meaning, scope and clarity. Expert opinions were evaluated according to the Davis Method and as a result of this process, a 57 item draft scale was created. As a result of expert opinions, the scale was converted into a questionnaire with a 5 point Likert type rating. The questionnaire was applied to 120 university students for the purpose of pilot application. According to the findings, 3 items that reduced the internal consistency level were excluded from the evaluation. It was concluded that the remaining 54 items could be used in reliability and validity tests. The scale, consisting of 54 items, was applied to 375 university students determined by convenience sampling method and 358 forms accepted as valid were found suitable for analysis. Explanatory and confirmatory factor analysis was performed on the obtained data using SPSS 21.0, Amos 21.0 and SmartPLS 2.0 programs, as well as reliability analysis and correlation analysis were applied.

**Findings:** The data obtained from 358 questionnaires found suitable for evaluation were subjected to statistical analysis. Cronbach's Alpha value was found to be 0.735 as a result of the reliability analysis performed with 54 items before factor analysis was performed on the data. The fact that this value is above 0.70 indicates that the reliability of the data is at an acceptable level. Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) and Bartlett Test of Sphericity were performed to determine whether the data set was suitable for factor analysis. It was determined that the KMO test measurement value was 0.831, and the Bartlett test chi-square value was 1.845.202 (df=300, p=.000). These results show that the data set is suitable for factor analysis. In the explanatory factor analysis, the lowest factor load was determined as 0.30, and as a result of the analysis, factor loads below this value and overlapping items were excluded from the analysis. As a result of this process, the number of items in the scale decreased to 25 and these items were gathered under 5 factors. Confirmatory factor analysis was performed to confirm the model that emerged after the explanatory factor analysis. As a result of this analysis, two items that lowered the fit indices were excluded from the analysis. As a result of this process, the model fit indices of the scale were found to be at an acceptable level ( $\chi^2/df$ : 1.59; RMR/SRMR: 0.059; RMSEA: 0.041; GFI: 0.92; NFI: 0.80; IFI: 0.91; CFI: 0.91). Thus, the construct validity of the final scale was ensured and it was confirmed that the scale consisted of 23 items and 5 factors. The item factor loads of the scale ranged from 0.440 to 0.846. The Cronbach's Alpha value was calculated as 0.708 according to the results of the repeated reliability analysis as a result of factor analysis. As a result of the correlation analysis, it was seen that there was a positive and significant relationship between the whole scale and its sub-dimensions.

**Conclusion:** As a result of the analysis, it was concluded that the managerial literacy scale, which consists of 23 items and 5 factors, is a valid and reliable scale that can be used to scale the managerial literacy level of individuals.

---



## KIRSAL TOPLULUKLARDA TOPLULUK KAPASİTESİ VE SOSYAL SERMAYE İLİŞKİSİ: ERZURUM KIRSALI ÖRNEĞİ

Şerafettin KELEŞ<sup>1</sup>

### Öz

Bu çalışma, topluluk kapasitesi ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi nicel verilerle ortaya koymayı amaçlamıştır. Bunun için Erzurum ili kırsal alanında 324 kişiyle tesadüfi örneklem metodu kullanılarak anket yapılmıştır. Nicel analizler için Yapısal Eşitlik Modellemesi kullanılmıştır. Yapısal Eşitlik Modellemesi sonuçları Topluluk Kapasitesi ile Sosyal Sermaye arasında pozitif yönlü çok yüksek düzeyde ilintinin olduğunu ortaya koymuştur. Sosyal sermayenin "Güven" boyutunun Topluluk Kapasitesi'ni pozitif yönde ve çok yüksek düzeyde etkilediği görülmüştür. Kırsal alanda yaşayan bireyler kendi topluluk üyelerini dürüst ve güvenilir olarak görmektedir. Sosyal sermayenin bir diğer boyutu "Üyelikler ve Ağlar" Topluluk Kapasitesi'ni pozitif yönde ve çok yüksek düzeyde etkilemektedir. Bu durum kırsal alanda komşuluk ilişkilerinin ve yardımlaşmanın güçlü olduğunu göstermektedir. Yine "Kırsal Değerler ve Normlar" boyutu Topluluk Kapasitesi'ni pozitif yönde ve çok yüksek düzeyde etkilemektedir. Kırsal yaşam biçiminde dürüst olmak önemli bir değer olarak görülmektedir. Son olarak sosyal sermayenin "Aidiyet" boyutunun Topluluk Kapasitesi'ni pozitif yönde ve çok yüksek düzeyde etkilediği tespit edilmiştir. Topluluk Kapasitesi kapsamında köyde yaşayan bireylerin birbirlerine karşı sadakat duydukları, komşuluk ilişkilerinin yüksek olduğu ve ortak yönlerinin yüksek olduğu görülmüştür.

**Anahtar Kelimeler:** Topluluk Kapasitesi, Sosyal Sermaye, Güven, Normlar, Aidiyet, Yapısal Eşitlik Modellemesi  
**JEL Sınıflandırması:** D71, D63, D64, D85

## COMMUNITY CAPACITY AND SOCIAL CAPITAL RELATIONSHIP IN RURAL COMMUNITIES: THE CASE OF ERZURUM RURAL

### Abstract

This study aimed to reveal the relationship between community capacity and social capital with quantitative data. For this purpose, a survey was conducted with 324 people in the rural area of Erzurum by using the random sampling method. Structural Equation Modeling was used for quantitative analysis. Structural Equation Modeling results revealed that there is a very high positive correlation between Community Capacity and Social Capital. It has been seen that the "Trust" dimension of social capital affects Community Capacity positively and at a very high level. Individuals living in rural areas see their community members as honest and reliable. Another dimension of social capital, "Memberships and Networks", affects Community Capacity positively and at a very high level. This shows that neighborly relations and cooperation in rural areas are strong. Again, the "Rural Values and Norms" dimension affects Community Capacity positively and at a very high level. Being honest in rural life style is seen as an important value. Finally, it has been determined that the "Belonging" dimension of social capital affects the Community Capacity positively and at a very high level. Within the scope of Community Capacity, it has been seen that the individuals living in the village are loyal to each other, their neighborly relations are high and they have high common aspects.

**Keywords:** Community Capacity, Social Capital, Trust, Norms, Belonging, Structural Equality Modeling  
**JEL Classification:** D71, D63, D64, D85

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, skeles2580@gmail.com, ORCID: 0000-0002-5147-0825

## 1. Giriş

Yerleşim birimleri; nüfus yoğunluğu, üretim biçimi, sosyal ilişkiler ve doğal yapısı ile “kırsal” ve “kentsel” olmak üzere iki yaşam biçimini ortaya koyar. Kırsal yaşam biçimi kolektif üretim yapısı, samimi ilişkiler ve tarımsal üretim ile kentsel alandan ayrılır (Tütengil, 1983). Kırsalın tek bir tanımı olmadığı kabul edilmektedir (Mellow, 2005). Kırsal nüfusun büyüklük ve yoğunluğu ülkeler arasında farklılıklar göstermektedir. Ancak kırsal alanların tanımlanmasında kırsal topluluğun ekonomik temelli hizmetlere ulaşımı, üretim biçimi ve kırsal yerleşim tipolojisi dikkate alınmaktadır (Troughton, 1999).

Yine kırsal tanımlamasında, kırsal yaşamın, toplumsal örgütlenme ve kültür açısından kentsel yaşamdan açıkça ayırt edilip edilemeyeceğine odaklanılmaktadır. Kırsal toplulukların birbirine sıkı sıkıya bağlı ve kendi kendine yeten bir yapısı vardır. Kırsal alanda kişisel ağlar güçlüdür ve kırsal kesimde yaşayanlar bu kişisel ağları kullanarak çoklu roller aracılığıyla birbirine bağlanmaktadır (Beggs vd., 1996).

Kırsal yaşam biçimi, kolektif üretim yapısı, yerleşim tipolojisi ve kişisel ağları ile bir “topluluk kapasitesi” meydana getirir. Topluluk kapasitesi; bir toplulukta var olan ortak sorunları çözmek, topluluğun yaşam kalitesini iyileştirmek ve sürdürülebilir bir refah yakalamak için beşeri sermayeyi, örgütsel kaynakları ve sosyal sermayeyi işlevsel hale getirmek olarak tanımlanmaktadır. Topluluk kapasitesi resmi olmayan sosyal süreçlerle ve örgütlü çabalarla ortaya çıkmaktadır (Chaskin, 2001). Topluluk kapasitesi, yaşam koşullarında ve topluluk kaynaklarının kullanım yollarındaki değişikliğe göre dinamik bir süreçtir (Lyons ve Reimer, 2006). Bazı toplulukların ekonomik refah yaratmada neden başarılı olurken diğerlerinin başarısız olduğunu anlamak için topluluk kapasitesine ilişkin dinamik ve süreç odaklı bir bakış açısına ihtiyaç vardır.

Çok boyutlu dinamik bir süreç olan topluluk kapasitesi üretim etkinliği için gerekli altyapıyı oluşturur. Bu dinamik süreçte komşuluk ilişkileri ve sosyal sermaye başat bir görev yürütür. Topluluk kapasitesi, topluluk duygusu, bireylerin bağlılık seviyeleri, problem çözme yeteneği, kaynaklara erişim, örgütlenme yeteneği, ağlara katılım, topluluk amaç ve stratejileri ile ilgili alanları geliştirir (Ziembroski vd., 2005).

Kırsal kalkınmayla ilgilenen ekonomistler ve sosyologlar topluluk kapasitesi yerine sosyal sermaye ve kolektif etkinlik kavramlarıyla ilgilenmişlerdir (Marré ve Weber, 2010). İktisatçılar daha çok mal ve hizmet üretiminde fiziksel ve beşeri sermayeye katkılarında dolayı sosyal sermayeyi önemsemişlerdir (Aghion ve Durlauf, 2005). Oysa sosyal sermaye, ortak amaçları gerçekleştirmek için işbirliği ve birlikte çalışabilme becerisi sağlamaktadır (Carroll, 2001). Bir toplulukta birlikte yaşamak için karşılıklı saygı, güven, ortak hareket etme, ortak amaçları gerçekleştirme sosyal ilişki ağlarıyla başarılabilir. Sosyal sermaye, güçlü sosyal ağlar vasıtasıyla toplulukta ortak değerler, dayanışma ve güveni meydana getirir. Putnam’a göre ahlaki yükümlülükler ve normlar, sosyal değerler (özellikle güven) ve sosyal ağlar sosyal sermayenin üç bileşenini oluşturur. Bir bölgenin iyi işleyen bir ekonomik sistemi ve yüksek düzeyde bir topluluk bütünleşmesi başarılı sosyal sermaye birikiminin sonucudur (Putnam, 1992).

Bourdieu, sosyal sınıf ilişkilerini açıklamak için ekonomik, kültürel ve sosyal sermaye kavramlarını (kaynak) kullanır (Siisiainen, 2003). Bu üç sermaye türü sosyal olarak etkili hale gelir ve bunların mülkiyeti sembolik sermaye aracılığıyla meşrulaştırılır. Sembolik sermayenin potansiyel bir bileşeni olarak güven, sembolik güç ve sembolik mübadele pratiğinde kullanılabilir. Sermaye biçimleri (ekonomik, kültürel ve sosyal), herhangi bir alanda çeşitli aktörlerin konumlarını ve olanaklarını tanımlayan temel faktörlerdir. Her bir sosyal alanın, her bir sermaye biçiminin kendi içindeki orantılı önemine bağlı olarak kendine ait bir profili vardır. Çeşitli ajanlar tarafından kontrol edilen sermaye biçimleri, sermaye sahiplerinin başarı şanslarını artırır (Siisiainen, 2003).

Aktörlerin sosyal konumunu belirleyen sosyal kaynakların ana bileşenleri ekonomik, kültürel ve sosyal sermayedir (Bourdieu, 1986). Ekonomik sermaye, Marx'ın ifade ettiği sermaye türüdür yani bir aktörün toplumdaki gücünü gösteren sahip olduğu ekonomik mülklerden oluşur. Kültürel

sermayenin üç biçimi vardır. İlki, habitusa dâhil olarak büyük ölçüde birincil pedagoji yoluyla çocuklukta yaratılır. İkincisi, kültürel sermaye, kültürel yapıtlarda nesnelleştirilir. Üçüncüsü, kültürel kurumlarda kurumsallaşmış olarak bulunur ve sertifikalar ve diplomalar ile ifade edilir (Bourdieu, 2020; Bourdieu ve Passeron, 1990). Sosyal sermaye, karşılıklı bilgiye sahip olma ve karşılıklı tanımanın az ya da çok kurumsallaşmış ilişkilerinin kalıcı bir ağına sahip olmakla bağlantılı olan fiili ya da potansiyel kaynaklar kümesidir. Başka bir deyişle aktörlerin sosyal sermayesi, sahip oldukları kalıcı ve faydalı bağlantıların bütünüdür (Bourdieu, 1980). Dolayısıyla sosyal sermayenin iki bileşeni vardır: grup üyeliği ve ağlar. Sosyal sermaye grup üyeliği ve sosyal ağlarla bağlantılı bir kaynaktır. Bir aktörün sahip olduğu sosyal sermayenin hacmi, etkin bir şekilde harekete geçirebileceği bağlantı ağının boyutuna bağlıdır (Bourdieu, 1986). Gruplara üyelik ve bunlar içinde gelişen sosyal ağlara ve üyelikten kaynaklanan sosyal ilişkilere katılım, çeşitli alanlarda aktörlerin sosyal konumlarını iyileştirme çabalarında kullanılabilir (Bourdieu, 1986).

Sosyal sermaye kırsal toplulukta ekonomik büyümeyi ve geniş çapta olumlu gelişmeyi destekler. Sosyal sermaye toplumun "maddi olmayan varlıklarını" ve ekonomik olmayan kaynaklarını harekete geçirme girişimini sağlar (Bryden ve Hart, 2004). Genel anlamda sosyal sermaye, güven, sosyal değerlerin geliştirdiği işbirliği, karşılıklılık, bireyler ve gruplar arasında güçlü ve zayıf bağlardan oluşan sosyal etkileşimleri ifade etmektedir (Coleman, 1988; Fukuyama, 1996; Lee vd., 2005).

Topluluk kapasitesi sosyal sermayenin etkin kullanılmasıyla oluşur. Sosyal sermayeyi oluşturan grup üyeliği ve sosyal ilişki ağları, topluluk içinde bilgi ve kaynak akışlarını sağlayarak kırsal toplulukların kalkındırılmasına yardımcı olur. Sosyal sermaye topluluk kapasitesini güçlendirerek kırsal toplulukların refahını artırıcı bir rol oynar. Sosyal sermaye çok boyutlu, ekonomik olmayan bir sermaye türüdür. Ancak bir topluluğun tüm üyeleri için eşit derecede refah sağlaması gerekmediği gibi mümkünde değildir.

Sosyal sermaye topluluk içinde farklı tür ve boyutlarla ifade edilmektedir (Narayan ve Cassidy, 2001). Dünya Bankası'nın kırsal topluluklarda sosyal sermayeyi ölçmek için yaptığı çalışmalarda sosyal sermayenin altı boyutu yer almıştır. Sosyal sermayenin bu altı boyutu; gruplar ve ağlar, güven ve dayanışma, kolektif eylemler ve işbirliği, bilgi ve iletişim, sosyal katılım ve aidiyet ve siyasi hareketten oluşmaktadır (Grootaert vd., 2003).

Sosyal sermaye bireysel düzeyde değerleri ve tutumları ortaya çıkarmak için tasarlanmış bir dizi soruya verilen yanıtlarla ölçülür (Marré ve Weber, 2010). Sosyal sermayeyi belirlemek için yaygın olarak kullanılan veri setlerinde "güven", "işbirliği", "yardımlaşma", "aidiyet", "grup üyelikleri ve ağlar" ve "katılım" ile ilgili sorular vardır. Bu sorulardan türetilen sosyal sermaye ölçümleri ile yapılan ekonometrik analizlerle; sosyal sermaye ile ekonomik büyüme (Knack ve Keefer, 1997), sivil katılım (Brehm ve Rahn, 1997), güven ve bilgi alışverişi arasında (Fisman ve Khanna, 1999) istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler bulunduğu tespit edilmiştir.

Bu çalışma, topluluk kapasitesi ve sosyal sermaye ile ilgili literatürü gözden geçirmekte ve topluluk kapasitesi ile sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi hipotetik bir model kurarak ampirik analize tabi tutmaktadır. Topluluk kapasitesi, bireylerin ve ailelerinin sosyal refahı açısından önemlidir. Topluluk kapasitesi, topluluk üyeleri arasındaki örgütlü etkileşim, topluluk içindeki değerler, normlar, süreçler ve davranış kalıplarının toplamını tanımlayan bir terimdir. Topluluk kapasitesi, topluluk üyelerinin bir amacı gerçekleştirmek için ellerindeki varlıklarını, araç ve imkânlarını bir araya getirmelerini ifade eder. Bu ise sosyal sermayenin birkaç boyutunun varlığı ile mümkündür. Bu makale çalışması topluluk kapasitesi ile sosyal sermaye arasındaki ilişkiye ortaya koymayı amaçlamıştır. Topluluk kapasitesi ve sosyal sermayenin dört boyutu arasındaki ilişkinin nicel yöntemle ölçmesi bu çalışmayı önemli kılmaktadır.

## 2. Veri Seti ve Yöntem

### 2.1. Veri

Bu makale çalışması, topluluk kapasitesi ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi nitel ve nicel verileri birleştirerek karma bir yöntemle yapılmıştır. Nitel veriler; literatürde yer alan bilimsel çalışmalardan oluşurken nicel veriler Erzurum ilinin kırsal alanında yapılan 324 anketten elde edilen yatay kesit verilerinden oluşmaktadır. (Çalışmanın anket verileri 2020'den önce yapılmış doktora tezinden alınmıştır.) Türkiye'nin kırsal bir ili olan Erzurum araştırma evrenini oluşturmaktadır. Örneklem büyüklüğü %5 hata payı ve %95 güvenilirlik sınırları dikkate alınarak 324 kişi olarak hesaplanmıştır. Anket katılımcıları tesadüfi örneklem yoluyla belirlenmiştir. Çalışmanın nicel analizleri LISREL 8.72 ve SPSS 21 paket programları ile yapılmıştır.

### 2.2. Yöntem.

Çalışma Yapısal Eşitlik Modellemesi metodu ile yapılmıştır. Yapısal eşitlik modellemesi, teorik bir modelde yer alan gizil ve gözlenen değişkenler arasındaki nedensellik ilişkilerini test etmek amacıyla farklı bilim dallarında sıklıkla kullanılmaktadır. Yapısal eşitlik modellemesi değişkenler arasında dolaylı ve dolaysız etkileri gösterebilmekte ve çok değişkenli model geliştirme, tahmin ve test etmeye olanak tanımaktadır.

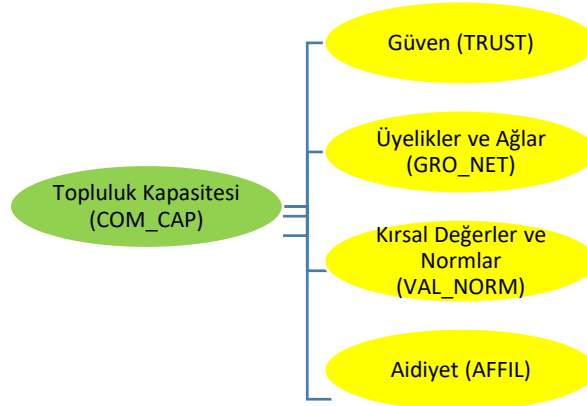
### 2.3. Yapısal eşitlik modeli

Yapısal eşitlik modellemesi, teorik bir modelde yer alan gizil ve gözlenen değişkenler arasındaki nedensellik ilişkilerini test etmek amacıyla farklı bilim dallarında sıklıkla kullanılmaktadır (Bentler ve Yuan, 1999; Cheung ve Rensvold, 2002; Jöreskog ve Sörbom, 1993). Yapısal eşitlik modellemesi değişkenler arasında dolaylı ve dolaysız etkileri gösterebilmekte ve çok değişkenli model geliştirme, tahmin ve test etmeye olanak tanımaktadır (Hershberger, 2003; Lomax ve Schumacker, 2004). Yapısal eşitlik modellemesi sahadan elde edilen verileri istatistiksel olarak çözümlerken ölçüm hatalarını hesaba katmaktadır. Yine yapısal eşitlik modellemesi araştırmacıların çok değişkenli karmaşık modeller geliştirmesi, tahminde bulunması ve test edebilmesine imkân sağlamakta ve teorik bir modelin sahadan elde edilen verilere uygunluğu test edilebilmektedir.

### 2.4. Modelin Gizil Değişkenleri

Çalışma kırsal alanda topluluk kapasitesi ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi nicel olarak ölçmeyi amaçlamıştır. Bu ilişkiyi teorik olarak ortaya koymak için Hipotetik model tasarlanmıştır. Kırsal topluluklarda topluluk kapasitesi ve sosyal sermayenin ilişkisini araştırmak için oluşturulan hipotetik model Şekil 1'de gösterilmiştir. Sosyal sermaye çok boyutlu bir kavramdır. Bu çalışmada sadece sosyal sermayenin dört boyutu kullanılmıştır. Topluluk Kapasitesi (COM\_CAP) dışsal gizil değişkenlerdir. Modelin içsel gizil değişkenleri; Güven (TRUST), Üyelikler ve Ağlar (GRO\_NET), Kırsal Değerler ve Normlar (VAL\_NORM) ve Aidiyet (AFFIL) değişkenleridir.

Şekil 1: Topluluk Kapasitesi ve Sosyal Sermaye Boyutları



### 2.4.1. Topluluk Kapasitesi (COM\_CAP)

Topluluk Kapasitesi (COM\_CAP) modelin dışsal gizil değişkenidir. Topluluk kapasitesinin ölçülmesinde etkinlik, başarılı olmak için gerekli maddi kaynakların sağlanması ve topluluk üyelerinin birlik ve duygudaşlığıyla bir sinerjinin yaratılması amaçlanmaktadır. Topluluk kapasitesini, topluluk üyelerinin (a) topluluk üyelerinin genel refahı için ortak bir sorumluluk duygusu göstermesi ve (b) topluluk ihtiyaçlarını karşılama ve potansiyel fırsatlarından yararlanma konusunda kolektif yeterlilik gösterme derecesi olarak tanımlanmaktadır (Bowen vd., 2000). Topluluk kapasitesi, bir topluluğun fırsatları, zorlukları ve sorunları ele alma yeteneği ile ilişkili sosyal ve yapısal özellik ve kaynakların toplamı olarak tanımlanmaktadır (Kretzmann ve McKnight, 1993; Poole, 1997). Topluluk Kapasitesi ölçeğinde beş anket sorusu (gözlenen değişken) yer almaktadır. Sorular 5'li likert olarak "Kesinlikle Katılmıyorum = 1", "Katılmıyorum = 2", "Orta Derece Katılıyorum = 3", "Katılıyorum = 4", "Kesinlikle Katılıyorum = 5" şeklinde puanlandırılmıştır. Ölçeğin gözlenen değişkenleri (anket soruları) aşağıda yer almaktadır.

CAP1 Köyünüzde komşularınızın tarlalarını işlemek için gönüllü çalışırız.

CAP4 Çevre köylerle birlikte ortak tarım makinesi kullanırız.

CAP7 İhtiyaç duyduğum şeyleri komşularımdan ödünç alabilirim.

CAP8 Köy halkına karşı sadakat gösteririm.

CAP9 Köyde yaşayan insanlarla ortak yönümüz oldukça fazladır.

### 2.4.2. Güven (TRUST)

Güven (TRUST) modelin içsel gizil değişkenidir. Güven sosyal sermayenin bir alt boyutu olarak 1990'ların sonlarında kalkınma söyleminde önemli bir terim olmuştur. Güven, sosyal ilişkilerde belirsizliklere, risklere ve fırsatçı hareket etme olasılıklarına rağmen, diğer bireylere güvenmeyi ifade etmektedir (Lyon, 2000). Kırsal alanda iletişim ağları yüz yüze iletişimle kurulur. Bireyler genelde aynı klandan gelir ve yakın akrabalık bağlarıyla birbirlerine bağlıdır. Temelde güven, hem resmi hem de gayri resmi sosyal etkileşimleri, bilgi paylaşımını, birlikte iş görmeyi ve kaynak paylaşımın mümkün kılan veya sınırlayan ilişkisel bir yapıdır (Mayer vd., 1995). Güven, bireylerin birbirleriyle karşılıklı olarak kabul edilebilir bir şekilde davranmalarını sağlar. Güven, kırsal topluluklarda duygusal temellidir, bireyci toplumlarda ise bilişsel temellidir. Kırsal topluluk bireyleri kendi akrabaları, komşuları ve yakın çevreleri dışındakilere karşı güvenmekte zorluk çekerler ve ilişkisel sosyal sermayeleri sınırlıdır (Chen vd., 1998). Güven ölçeğinde beş anket sorusu (gözlenen değişken) yer almaktadır. Sorular 5'li likert olarak "Kesinlikle Katılmıyorum = 1", "Katılmıyorum = 2", "Orta Derece Katılıyorum = 3", "Katılıyorum = 4", "Kesinlikle Katılıyorum = 5" şeklinde puanlandırılmıştır. Ölçeğin gözlenen değişkenleri, anket soruları aşağıda yer almaktadır. Ölçeğin gözlenen değişkenleri (anket soruları) aşağıda yer almaktadır.

T5 Bu köydeki insanlar gerçekten dürüst ve güvenilirdir.

T6 Çevremdeki insanların çoğunluğu güvenilirdir.

T7 Köyüm ve akrabalarımın dışındaki insanlara güvenirim.

T8 Köyüme ziyarete gelmiş tanımadığım misafirleri evimde misafir ederim.

T9 köy halkı kendi aralarındaki alışverişlerde çek ve senet kullanmazlar.

### 2.4.3. Üyelikler ve Ağlar (GRO\_NET)

Sosyal ağlar, topluluk üyelerinin birbirleriyle bilgi paylaştığı ve benzer şekilde davranmalarına neden olan bilgi kanalıdır. Topluluk içinde bireyler, en iyi hareket tarzı hakkında daha fazla bilgiye sahip oldukları inancıyla diğer topluluk üyeleri gibi davranır. Önemli bir üretkenlik geliştirme kaynağı olarak "komşulardan öğrenme" bu ilişki ağlarıyla gerçekleşir. Kırsal toplulukta bireyler akrabalık ve komşuluk ilişkilerinin belirlediği doğal grupların birer üyeleridir. Sosyal sermayenin bir



parçası olan bu ağlar bireyleri sosyalleştirir ve bir kimlik duygusu kazandırır (Lee vd., 2005). Üyelikler ve ağlar ölçeğinde beş anket sorusu (gözlenen değişken) yer almaktadır. Sorular 5'li likert olarak "Kesinlikle Katılmıyorum = 1", "Katılmıyorum = 2", "Orta Derece Katılıyorum = 3", "Katılıyorum = 4", "Kesinlikle Katılıyorum = 5" şeklinde puanlandırılmıştır. Ölçeğin gözlenen değişkenleri, anket soruları aşağıda yer almaktadır. Ölçeğin gözlenen değişkenleri (anket soruları) aşağıda yer almaktadır.

N1 Komşularımı sık sık ziyaret ederim.

N3 Komşularımın daima zaman hal hatır sorarım.

N4 Köy halkıyla yaşam tarzımız benzerdir.

N5 Tarımsal faaliyetlerde tarım makinelerini ortak kullanırız.

N6 Köy halkına karşı her zaman yakınlık duygusu hissediyorum.

#### 2.4.4. Kırsal Değerler ve Normlar (VAL\_NORM)

Sosyal değerler ve normlar, topluluğu oluşturan bireyler tarafından hangi eylemlerin uygun veya doğru ya da uygunsuz ve yanlış olarak kabul edildiğini belirtir (Coleman, 1994). Değerler ve normlar ve bunlara eşlik eden potansiyel ödüller veya cezalar rasyonel aktörlerin kararlarının tek belirleyicisi değildir. Ancak bireyler karar alırken bunları dikkate alırlar (Coleman, 1988). Kırsal değerler ve normlar kırsal topluluğun kendi içinde geliştirdiği ve üyelerinin uyduğu kurallardır. Kırsal değerler ve normlar ölçeğinde beş anket sorusu (gözlenen değişken) yer almaktadır. Sorular 5'li likert olarak "Kesinlikle Katılmıyorum = 1", "Katılmıyorum = 2", "Orta Derece Katılıyorum = 3", "Katılıyorum = 4", "Kesinlikle Katılıyorum = 5" şeklinde puanlandırılmıştır. Ölçeğin gözlenen değişkenleri, anket soruları aşağıda yer almaktadır. Ölçeğin gözlenen değişkenleri (anket soruları) aşağıda yer almaktadır.

VN1 Yaşadığım köyümün insanına itimat edilir.

VN2 Köy halkı verdiği sözü yerine getirir.

VN3 Yaşadığım köyde kimsenin hakkını yemez.

VN4 Köyde antlaşmalar adil olur.

VN7 Köy halkı benim zayıflıklarımın fayda sağlamaz.

#### 2.4.5. Aidiyet (AFFIL)

Aidiyet bireyin kendini bir topluluğun mensubu olduğunu hissetmesidir. Aidiyet, topluluk içindeki ilişkilerin ve yüz yüze temasların artmasını kolaylaştırır ve ayrıca ortak norm ve değerlerin inşasını sağlar (Molina-Morales ve Martínez-Fernández, 2010). Aidiyet bireyi duygusal bağlarla topluluğa bağlarken topluluk dışındaki bireylerle ilişkileri zorlaştırır. Bu nedenle topluluğa karşı duyulan aidiyet hissi olumsuz dışsallıklar üretebilir (Fukuyama, 2000). Aidiyet ölçeğinde beş anket sorusu (gözlenen değişken) yer almaktadır. Sorular 5'li likert olarak "Kesinlikle Katılmıyorum = 1", "Katılmıyorum = 2", "Orta Derece Katılıyorum = 3", "Katılıyorum = 4", "Kesinlikle Katılıyorum = 5" şeklinde puanlandırılmıştır. Ölçeğin gözlenen değişkenleri, anket soruları aşağıda yer almaktadır. Ölçeğin gözlenen değişkenleri (anket soruları) aşağıda yer almaktadır.

AF1 Köyüm gündelik hayatımın bir parçasıdır.

AF2 Genel anlamda bu köyün sakini olmaktan memnunum.

AF4 Uzun yıllar bu köyde yaşamayı düşünüyorum.

AF10 Özellikle bu köyde yaşamak benim için önemlidir.

AF13 Kendimi bu köyün bir üyesi olarak kabul ediyorum.

### 3. Ampirik Bulgular

#### 3.1. Demografik ve Sosyoekonomik Bulgular

Topluluk kapasitesi ve sosyal sermaye konulu çalışmada, Erzurum ili kırsal alanında yaşayan ve geneli hane başkanı olan 324 bireyle yapılan bir anket çalışmasından elde edilen kesit verileri kullanılmıştır. Kırsal alanda yaşayan ve ankete katılanlara ait demografik ve sosyoekonomik özellikleri Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1: Anket Katılımcılarının Genel Demografik Yapısı

	n (Frekans)	Oran %
<b>Yaş</b>		
24 ve altı	20	6
25-34	107	33
35-44	94	29
45-54	67	21
55 ve üzeri	36	11
<b>Toplam</b>	<b>324</b>	<b>100</b>
<b>Eğitim</b>		
İlkokul	140	43
Ortaokul	94	29
Lise	49	15
Üniversite	41	13
<b>Toplam</b>	<b>324</b>	<b>100</b>
<b>Hane Büyüklüğü</b>		
1-4	75	23
5-8	211	66
9-12	28	8
12’den fazla	10	3
<b>Toplam</b>	<b>324</b>	<b>100</b>
<b>Aile Tipi</b>		
Çekirdek Aile	142	44
Ana-baba beraber	79	24
Soy aile	80	25
İç güveyi	23	7
<b>Toplam</b>	<b>324</b>	<b>100</b>

Ankete katılan bireylerin tamamı erkektir. Katılımcı bireylerin çoğunluğu orta yaşlıdır. Erzurum kırsalında ilkokul mezunu çoğunluktadır. Anket katılımcılarının hane büyüklüğü bakıldığında; 5-8 kişilik aileler çoğunluktadır. Erzurum kırsalında çekirdek aile tipi yaygındır.

#### 3.2. Doğrulatoryı Faktör Analizi ve Yapısal Model

Doğrulatoryı faktör analizi (DFA), gözlenen değişkenlerle gizil değişkenler arasında nedensel modellemede çoklu regresyon analizi tekniklerini kullanmaktadır (Raykov ve Marcoulides, 2006; Bordens ve Abbott, 2011). Yani Doğrulatoryı Faktör Analizi (DFA), hipotetik model oluşturarak kesit verilerden elde edilen gözlenen değişkenler ile bu gözlenen değişkenler kullanılarak ölçüldüğü kabul edilen gizil değişkenler (teorik yapı ya da yapılar) arasındaki ilişkileri test etmek için kullanılmaktadır (Wetson & Gore Jr, 2006). DFA modelleri, bir kuramsal yapıdan hareket eder ve kuramsal yapıda yer alan parametreler arasındaki ilişkileri gözlenen değişkenlerle açıklamaya çalışır (Schreiber vd., 2006; Mulaik, 2009).

DFA modeliyle gözlenen değişkenlerin “standardize edilmiş faktör yük değerleri” ve “t” değerleri hesaplanmaktadır. Yine gizil değişkenler arasındaki korelasyon katsayıları da DFA ile ölçülmektedir. Tablo 2’de modelde yer alan gözlenen değişkenlerin güvenilirlik testi için Cronbach’s Alpha Katsayısı, ortalaması, standart sapması SPSS 21 paket program kullanılarak hesaplanmıştır. LISREL 8.72 paket programı kullanılarak ta Doğrulatoryı Faktör Analizi yapıldıktan sonra standardize

edilmiş faktör yük değerleri ve t değerleri hesaplanmıştır. Tablo 2’de modelde yer alan gözlenen değişkenlere ilişkin bu değerler toplu halde gösterilmiştir.

Tablo 2: Gözlenen Değişkenlere İlişkin İstatistik ve DFA Sonuçları

Gözlenen Değişkenler	Ortalama	Standart Sapma	t değeri	Standardize edilmiş faktör değerleri	Cronbach’s Alpha Değeri
<b>Topluluk Kapasitesi (COM_CAP)</b>					
CAP1	3.81	1.243	4.38	0.25	0.878
CAP4	2.94	1.450	-3.13	-0.18	0.892
CAP7	3.51	1.288	11.90	0.63	0.870
CAP8	3.71	1.297	14.21	0.73	0.867
CAP9	3.21	1.318	10.06	0.55	0.872
<b>Güven (TRUST)</b>					
T5	3.53	1.216	15.02	0.79	0.866
T6	3.28	1.015	6.72	0.40	0.876
T7	3.41	1.329	7.28	0.43	0.876
T8	3.63	0.997	8.48	0.49	0.876
T9	3.59	1.102	9.95	0.56	0.874
<b>Üyelikler ve Ağlar (GRO_NET)</b>					
N1	3.72	1.180	16.12	0.79	0.866
N3	3.79	1.215	15.74	0.77	0.868
N4	3.63	1.355	13.89	0.71	0.869
N5	3.82	1.210	18.05	0.85	0.867
N6	2.95	1.326	3.60	0.21	0.881
<b>Kırsal Değerler ve Normlar (VAL_NORM)</b>					
VN1	3.47	1.295	7.73	0.45	0.875
VN2	3.35	1.152	14.66	0.76	0.869
VN3	3.19	1.093	6.36	0.38	0.877
VN4	3.15	1.389	6.76	0.40	0.875
VN7	3.52	1.339	12.93	0.69	0.868
<b>Aidiyet (AFFIL)</b>					
AF1	3.20	1.268	4.48	0.27	0.878
AF2	3.40	1.326	7.36	0.43	0.876
AF4	3.92	1.145	15.81	0.82	0.868
AF10	3.38	1.275	7.20	0.42	0.877
AF13	3.51	1.200	9.93	0.56	0.872

**Kaynak:** Orijinal hesaplamalar.

Modelde yer alan gözlenen değişkenlerin tamamının t değerleri  $\pm 1.96$  büyük olduğu için %5 önem seviyesinde istatistikî olarak önemli bulunmuştur. Ki-kare/serbestlik derecesi ( $X^2/DF$ ), p değeri ve RMSEA (Root-mean-square error approximation) değerleri incelenmiştir.

Model için  $X^2/Df$  değeri 3.24 olarak hesaplanmıştır. Bu değer kabul edilebilir değer olan beş ve beşten küçük değerler içerisinde yer almaktadır. Aynı şekilde RMSEA değeri (0.085) olarak bulunmuştur. Bu değer kabul edilebilir değer olan 0.10 ve daha düşük değerler içerisinde yer almaktadır. Model  $p < 0.0000$  değerini aldığı için %5 önem seviyesinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Modelde yer alan gözlenen değişkenlerin Cronbach’s Alpha değerleri 0.800 üzerinde olup ölçeklerin yüksek güvenilirlikte olduğunu göstermektedir.

Gizil değişkenler arasında korelasyon önemlidir. Gizil değişkenler arasında güçlü bir korelasyon tespit edilmiştir. Modelin gizil değişkenleri arasındaki korelasyon katsayıları Tablo 3’te yer almaktadır.

Yapısal model gizil değişkenler arasındaki açıklayıcı ve nedensel ilişkileri irdelenmektedir (Raykov ve Marcoulides, 2006). Yapısal model, gizil değişkenler arasındaki ilişkileri test etmek amacıyla kullanılan bir modeldir (Wetson ve Gore Jr, 2006). Yapısal eşitlik modellemesi gözlenen ve gizil değişkenleri bir bütün olarak içerir ve gizil değişkenler arasındaki ilişkiyi gösteren regresyon

değerleri gözlenen değişkenler tarafından belirlenir. Bütünleşik bir model olarak yapısal model; bağımlı ve bağımsız değişken içermesi kanonik korelasyonu yönünü ve değişkenler arasındaki nedensel ilişkileri tanımlaması regresyon analizini yönünü oluşturur (Tabachnick ve Fidell, 2007; Kahn, 2006).

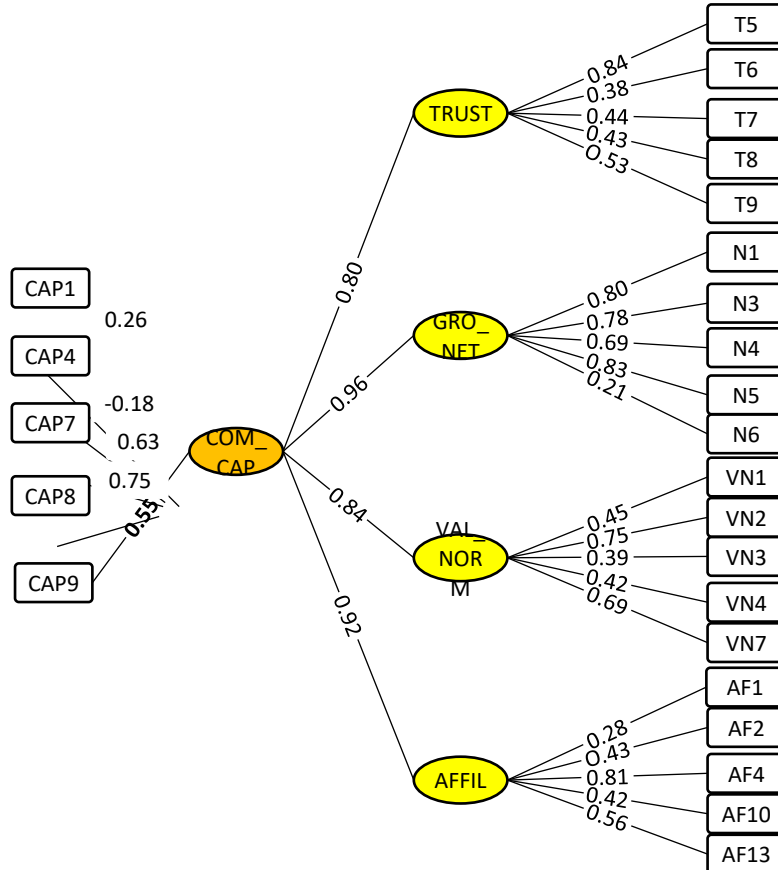
Şekil 2’de gösterilen yapısal eşitlik modelinde standardize edilmiş değerler (regresyon değerleri) verilmektedir. Model kırsal alanda “Topluluk Kapasitesi” ile sosyal sermayenin dört boyutu olan “Güven”, “Üyelikler ve Ağlar”, “Kırsa Değerler ve Normlar” ve “Aidiyet” arasındaki ilintileri göstermektedir.

Tablo 3: Gizil değişkenler Arasındaki Korelasyon Katsayıları

	COM_CAP	TRUST	GRO_NET	VAL_NORM	AFFIL
COM_CAP	1.00				
TRUST	0.77 (0.05) 15.43	1.00			
GRO_NET	0.99 (0.03) 38.23	0.68 (0.05) 14.59	1.00		
VAL_NORM	0.85 (0.04) 19.43	0.91 (0.04) 24.83	0.74 (0.04) 17.79	1.00	
AFFIL	0.88 (0.04) 20.17	0.74 (0.04) 14.98	0.90 (0.03) 28.56	0.73 (0.05) 14.65	1.00

Kaynak: Orijinal hesaplama

Şekil 2. Topluluk kapasitesi ve sosyal sermayenin boyutları

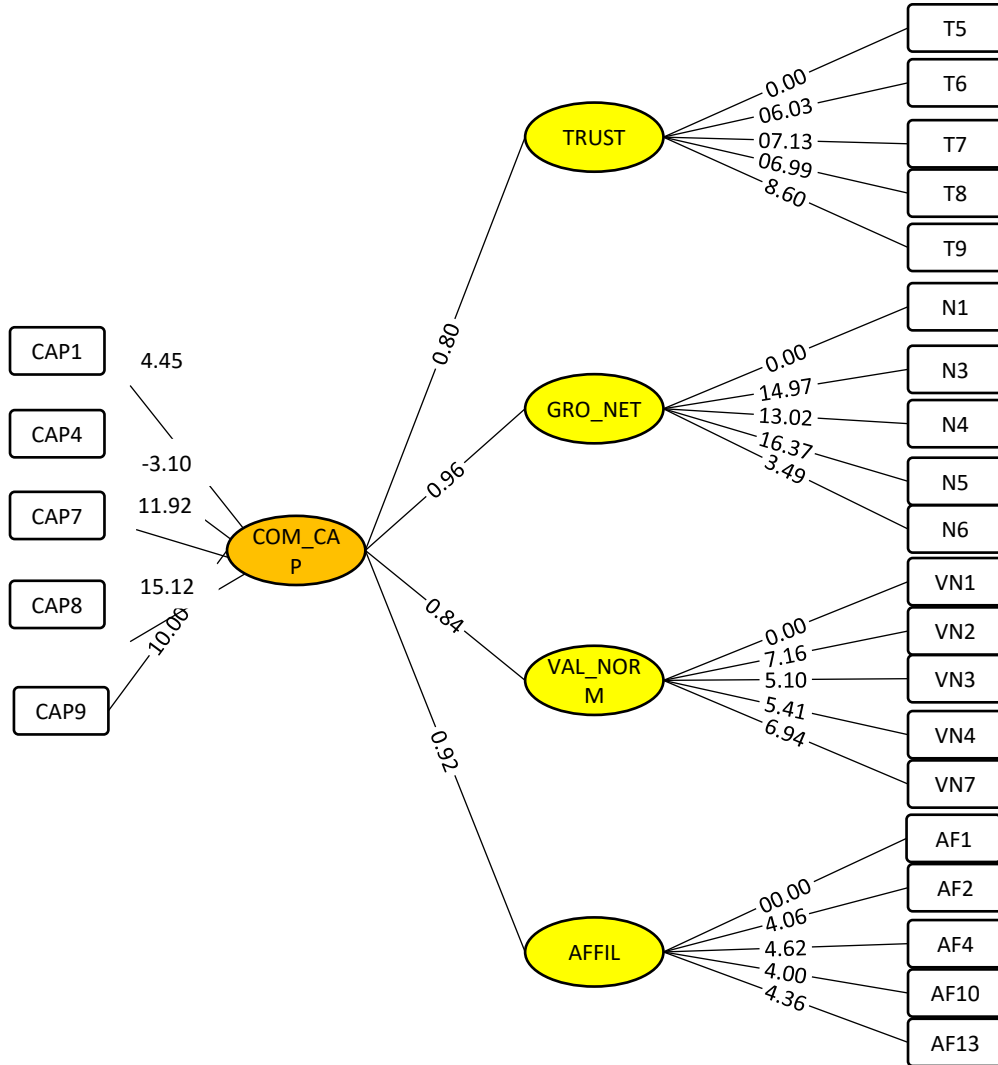


Yapısal model gizil değişkenler arasındaki açıklayıcı ve nedensel ilişkileri irdelenmektedir (Raykov ve Marcoulides, 2006). Yapısal model, gizil değişkenler arasındaki ilişkileri test etmek amacıyla kullanılan bir modeldir (Wetson ve Gore Jr, 2006). Yapısal eşitlik modellemesi gözlenen ve gizil değişkenleri bir bütün olarak içerir ve gizil değişkenler arasındaki ilişkiyi gösteren regresyon değerleri gözlenen değişkenler tarafından belirlenir. Bütünleşik bir model olarak yapısal model; bağımlı ve bağımsız değişken içermesi kanonik korelasyonu yönünü ve değişkenler arasındaki nedensel ilişkileri tanımlaması regresyon analizini yönünü oluşturur (Tabachnick ve Fidell, 2007; Kahn, 2006).

Şekil 2’de gösterilen yapısal eşitlik modelinde standardize edilmiş değerler (regresyon değerleri) verilmektedir. Model kırsal alanda “Topluluk Kapasitesi” ile sosyal sermayenin dört boyutu olan “Güven”, “Üyelikler ve Ağlar”, “Kırsal Değerler ve Normlar” ve “Aidiyet” arasındaki ilintileri göstermektedir.

Şekil 3’te Topluluk Kapasitesi yapısal modeli t değerleri verilmiştir. Gizil ve gözlenen değişkenlerin “t” değerlerinin hepsi  $\pm 1.96$ ’dan büyük olduğu için %5 önem seviyesinde istatistikî olarak önemli bulunmuştur.

Şekil 3: Topluluk Kapasitesi Yapısal Modeli t Değerleri



Chi-Square=965.61,df=271,P-value=0.00000,RMSEA=0.091

Yapısal Eşitlik Modeli analizleri sonucunda Şekil 2 ve Şekil 3'te görüldüğü gibi "Topluluk Kapasitesi" dışsal gizil değişkeni ile sosyal sermayenin boyutları olan içsel gizil değişkenler arasında pozitif yönlü çok yüksek düzeyde ilintinin olduğu tespit edilmiştir.

"Güven (TRUST)" bağımsız içsel gizil değişkeni "Topluluk Kapasitesi (COM\_CAP)" bağımsız dışsal gizil değişkenini pozitif yönde ve çok yüksek düzeyde ( $\beta = 0.80$ ;  $t = 13.00$ ) etkilemektedir. "Güven" bağımsız dışsal gizil değişkeninin en önemli gözlenen değişkeni "T5 Bu köydeki insanlar gerçekten dürüst ve güvenilirdir." değişkeni ( $\gamma = 0.80$ ;  $t = 15.02$ ) olarak hesaplanmıştır.

"Üyelikler ve Ağlar (GRO\_NET)" bağımsız içsel gizil değişkeni "Topluluk Kapasitesi (COM\_CAP)" bağımsız dışsal gizil değişkenini pozitif yönde ve çok yüksek düzeyde ( $\beta = 0.96$ ;  $t = 15.66$ ) etkilemektedir. "Üyelikler ve Ağlar" bağımsız dışsal gizil değişkeninin en önemli gözlenen değişkeni "N5 İhtiyacım olan tarımsal malzemeleri komşularımdan ödünç alabilir veya değiş tokuş edebilirim." değişkeni ( $\gamma = 0.83$ ;  $t = 16.37$ ) olarak hesaplanmıştır.

"Kırsal Değerler ve Normlar (VAL\_NORM)" bağımsız içsel gizil değişkeni "Topluluk Kapasitesi (COM\_CAP)" bağımsız dışsal gizil değişkenini pozitif yönde ve çok yüksek düzeyde ( $\beta = 0.84$ ;  $t = 7.17$ ) etkilemektedir. "Kırsal Değerler ve Normlar" bağımsız dışsal gizil değişkeninin en önemli gözlenen değişkeni "VN2 Köy halkı verdiği sözü yerine getirir." değişkeni ( $\gamma = 0.75$ ;  $t = 7.16$ ) olarak hesaplanmıştır.

"Aidiyet (AFFIL)" bağımsız içsel gizil değişkeni "Topluluk Kapasitesi (COM\_CAP)" bağımsız dışsal gizil değişkenini pozitif yönde ve çok yüksek düzeyde ( $\beta = 0.92$ ;  $t = 4.61$ ) etkilemektedir. "Güven" bağımsız dışsal gizil değişkeninin en önemli gözlenen değişkeni "AF4 Uzun yıllar bu köyde yaşamayı düşünüyorum." değişkeni ( $\gamma = 0.81$ ;  $t = 4.62$ ) olarak hesaplanmıştır.

"Topluluk Kapasitesi (COM\_CAP)" bağımsız dışsal gizil değişkeninin en önemli gözlenen değişkenleri sırasıyla; "CAP8 Köydeki insanlara karşı bir sadakat duyuyorum." ( $\gamma = 0.75$ ;  $t = 15.12$ ), "CAP7 İhtiyaç duyduğum şeyleri komşularımdan ödünç alabilirim." ( $\gamma = 0.63$ ;  $t = 11.92$ ) ve "CAP9 Köy halkıyla pek çok ortak yönümüz vardır." ( $\gamma = 0.55$ ;  $t = 10.00$ ) olarak bulunmuştur. "Topluluk Kapasitesi (COM\_CAP)" bağımsız dışsal gizil değişkeninin gözlenen değişkenlerinden "CAP4 Çevre köylerle birlikte ortak tarım makinesi kullanırız." gözlenen değişkeni ( $\gamma = -0.18$ ;  $t = -3.10$ ) negatif yönde orta derecede bir etki göstermiştir.

Tablo 3: Yapısal Modelinin Uyum İndeksleri

Uyum indeksi	Model değeri	Uygunluk ölçütü
$\chi^2 / df$	3.69	$0 \leq \chi^2 / sd \leq 5$
RMSEA	0.091	$0.00 \leq RMSEA \leq 0.10$
GFI	0.90	$0.90 \leq GFI \leq 1$
AGFI	0.86	$0.85 \leq AGFI \leq 1$
NFI	0.90	$0.90 \leq NFI \leq 1.00$
NNFI	0.91	$0.90 \leq NNFI (TLI) \leq 1.00$
RFI	0.90	$0.90 \leq RFI \leq 1.00$
CFI	0.91	$0.90 \leq CFI \leq 1.00$
IFI	0.91	$0.90 \leq IFI \leq 1.00$

**Kaynak:** Orijinal hesaplamalar

Teorik yapıda yer alan ilişkilerin veri seti tarafından doğrulanıp doğrulanmadığını uyum indeksleri göstermektedir (Bentler ve Yuan, 1999). Bu amaçla model ve veri seti uyumu testi için birçok uyum indeksi kullanılmaktadır. Genel olarak tahmin hatalarının ortalamasının karekökü (Root Mean Square Error of Approximation, RMSEA) değerinin 0.10'dan küçük olması uyum için gereklidir. Yine diğer bir kriter; ( $\chi^2/DF$ ) Ki-kare/serbestlik derecesidir. ( $\chi^2/DF$ ) katsayısı 5'ten küçük değer içermelidir. Diğer uyum kriterleri ise, iyilik uyum indeksi (Goodness of Fit Index, GFI), düzeltilmiş iyilik uyum indeksi (Adjustment Goodness of Fit Index, AGFI), göreceli uyum indeksi (Comparative Fit Index, CFI), göreceli uyum indeksi (Relative Fit Index, RFI), fazlalık uyum indeksi (Incremental Fit Index, IFI), normlaştırılmış uyum indeksi (Normed Fit Index, NFI) indeksleridir (İlhan

ve Çetin, 2014). Bu indeks değerlerinin 1'e yakın olması veri ile model arasındaki uyumun mükemmel olduğunu göstermekte, sıfır ise uyumsuzluğu temsil etmektedir (Yılmaz, 2005). Bu araştırmada söz konusu kriterlere ilişkin değerler 1'e yakındır. Bu durum model ile veri setinin uygunluğunu göstermektedir. Tablo 3'te modelin uyum indeksleri yer almaktadır.

#### 4. Sonuç

Bu çalışma topluluk kapasitesi ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi Erzurum ili kırsal alanında yapılan anket çalışmasından elde edilen kesit verileri kullanarak nicel yöntemle araştırmıştır. Kırsal topluluklar, kolektif üretim yapısı, samimi ilişkiler ve tarımsal üretim ile kentsel alandan ayrılır. Kırsal toplulukların birbirine sıkı sıkıya bağlı ve kendi kendine yeten bir yapısı vardır. Kırsal alanda kişisel ağlar güçlüdür ve kırsal kesimde yaşayanlar bu kişisel ağları kullanarak çoklu roller aracılığıyla birbirine bağlanmaktadır.

Kırsal toplulukta, kolektif üretim yapısı, yerleşim tipolojisi ve kişisel ağlar bir "topluluk kapasitesi" meydana getirir. Topluluk kapasitesi; bir toplulukta var olan ortak sorunları çözmek, topluluğun refahını iyileştirmek ve sürdürülebilir bir refah yakalamak için beşeri sermayeyi, örgütsel kaynakları ve sosyal sermayeyi işlevsel hale getirmek olarak tanımlanmaktadır. Çok boyutlu dinamik bir süreç olan topluluk kapasitesi üretim etkinliği için gerekli altyapıyı oluşturur. Bir toplulukta birlikte yaşamak için karşılıklı saygı, güven, ortak hareket etme, ortak amaçları gerçekleştirme sosyal ilişki ağlarıyla başarılabilir. Sosyal sermaye, toplulukta ortak değerler, dayanışma ve güveni meydana getirir. Sosyal sermaye kırsal toplulukta ekonomik büyümeyi ve geniş çapta olumlu gelişmeyi destekler. Sosyal sermaye oluşturan grup üyeliği ve sosyal ilişki ağları, kırsal toplulukların kalkındırılmasında ve genel olarak topluluk içinde bilgi ve kaynak akışlarını sağlar.

Bu çalışmayla, topluluk kapasitesi ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi ortaya koymak için ilgili literatürü gözden geçirilerek hipotetik bir model geliştirilmiştir ve Yapısal Eşitlik Modellemesi kullanılarak sahadan elde edilen yatay kesit verileri analiz edilmiştir. Yapısal Eşitlik Modellemesi sonuçları Topluluk Kapasitesi ile sosyal sermaye arasında pozitif yönlü çok yüksek düzeyde ilintinin olduğunu ortaya koymuştur:

Sosyal sermayenin "Güven" boyutunun Topluluk Kapasitesi'ni pozitif yönde ve çok yüksek düzeyde etkilediği görüldü. "Güven" boyutu içerisinde "Bu köydeki insanlar gerçekten dürüst ve güvenilirler." gözlenen değişkeni en önemli değişken olarak bulundu. Kırsal alanda yaşayan bireyler kendi topluluk üyelerini dürüst ve güvenilir olarak görmektedir.

Sosyal sermayenin bir diğer boyutu "Üyelikler ve Ağlar" Topluluk Kapasitesi'ni pozitif yönde ve çok yüksek düzeyde etkilemektedir. "Üyelikler ve Ağlar" boyutunun en önemli gözlenen değişkeni "İhtiyacım olan tarımsal malzemeleri komşularımdan ödünç alabilir veya değiş tokuş edebilirim." değişkenidir. Bu durum kırsal alanda komşuluk ilişkilerinin ve yardımlaşmanın güçlü olduğunu göstermektedir.

"Kırsal Değerler ve Normlar" boyutu Topluluk Kapasitesi'ni pozitif yönde ve çok yüksek düzeyde etkilemektedir. "Kırsal Değerler ve Normlar" boyutunun "Köy halkı verdiği sözü yerine getirir." gözlenen değişkeni en önemli değişken olarak bulunmuştur. Kırsal yaşam biçiminde dürüst olmak önemli bir değer olarak görülmektedir.

Son olarak sosyal sermayenin "Aidiyet" boyutunun Topluluk Kapasitesi'ni pozitif yönde ve çok yüksek düzeyde etkilediği tespit edilmiştir. "Güven" boyutunun en önemli gözlenen değişkeni "Uzun yıllar bu köyde yaşamayı düşünüyorum." değişkenidir. Özellikle ileri yaştaki köy sakinleri zorunlu kalmadıkça köylerini terk etmeyi düşünmemektedir.

Topluluk Kapasitesi kapsamında köyde yaşayan bireylerin birbirlerine karşı sadakat duydukları, komşuluk ilişkilerinin yüksek olduğu ve ortak yönlerinin yüksek olduğu görülmüştür. Ancak kırsal köylerin komşu köylerle ortak tarım makinesi kullanma eylemine negatif tepki verdikleri saptanmıştır. Bu durum kırsal topluluklarda güvenin duygusal olduğunu ve topluluk bireylerinin

kendilerinden görmedikleri kimselere güvenmediğini göstermektedir. Yine, kırsal toplulukta sosyal sermayenin "aidiyet" boyutunun bireyi duygusal bağlarla topluluğa bağlarken topluluk dışındaki bireylerle ilişkileri zorlaştırdığı ve bu nedenle topluluğa karşı duyulan aidiyet hissinin olumsuz dışsallıklar ürettiği (Fukuyama, 2000) tespit edilmiştir.

Topluluk kapasitesinin geliştirilmesi kırsal refahı artıracaktır. Kırsal yerleşkelerde kırsal üretimin ve refahın yükselmesi için fiziki, beşeri ve sosyal sermayenin birlikte ve senkronize bir şekilde harekete geçirilmesi başarı şansını artırabilir.

#### **Etik Beyanı**

Bu makalede kullanılan anket verileri 2020 yılı öncesi bir doktora tezinden alınmıştır. Atatürk Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü onayı alınmıştır. Anket katılımı gönüllü olup ad/soy ad ve kişiye özel bilgiler istenmemiştir.

#### **Yazar Katkıları**

Çalışma tek yazarlıdır ve yayın için onay vermiştir.

#### **Çıkar çatışması**

Yazar, araştırmamanın potansiyel bir çıkar çatışması olarak yorumlanabilecek ticari veya finansal ilişkilerin yokluğunda yürütüldüğünü beyan etmektedirler.

#### **Kaynakça**

- Aghion, P., & Durlauf, S. (2005). *Handbook of economic growth*. Elsevier.
- Beggs, J., Haines, V., & Hurlbert, J. (1996). Revisiting the Rural-Urban Contrast: Personal Networks in Nonmetropolitan and Metropolitan Settings. *Rural sociology*, 61(2), 306-325.
- Bentler, P., & Yuan, K. (1999). Structural equation modeling with small samples: Test statistics. *Multivariate behavioral research*, 34(2), 181-197.
- Bordens, K., & Abbott, B. (2011). *Research design and methods: A process approach*. New York: The McGraw-Hill Companies.
- Bourdieu, P. (1980). *Le sens pratique*, Paris, Minuit, 1980. *The translations from the original French texts are ours*. JMB.
- Bourdieu, P. (1986). Polity 1998. Bourdieu, Pierre: The forms of capital. *Practical Reason. On the Theory of Action*. içinde Cambridge.
- Bourdieu, P. (2020). Outline of a Theory of Practice. *The new social theory reader* (s. 80-86). içinde Routledge.
- Bourdieu, P., & Passeron, J. (1990). Reproduction in education, society and culture. *Sage, Vol 4*.
- Bowen, G., Martin, J., Mancini, J., & Nelson, J. (2000). Community capacity: Antecedents and consequences. *Journal of Community Practice*, 8(2), 1-21.
- Brehm, J., & Rahn, W. (1997). Individual-level evidence for the causes and consequences of social capital. *American journal of political science*, 999-1023.
- Bryden, J., & Hart, K. (2004). *A new approach to rural development in Europe: Germany, Greece, Scotland, and Sweden*. Lewiston, NY: E. Mellen Press.
- Carroll, F. (2001). *Social capital, local capacity building, and poverty reduction* . (No. 3). Asian Development Bank.



- Chaskin, R. (2001). Community capacity: A definition framework and implications from a comprehensive community initiative. *Urban Affairs Review*, 36(3), 292-323.
- Chen, C., Chen, X., & Meindl, J. (1998). How can cooperation be fostered? The cultural effects of individualism-collectivism. *Academy of management review*, 23(2), 285-304.
- Cheung, G., & Rensvold, R. (2002). Evaluating goodness-of-fit indexes for testing measurement invariance. *Structural equation modeling*, 9(2), 233-255.
- Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American journal of sociology*, 94, 95-120.
- Coleman, J. (1994). *Foundations of social theory*. Harvard university press.
- Fisman, R., & Khanna, T. (1999). Is trust a historical residue? Information flows and trust levels. 38(1), 79-92.
- Fukuyama, F. (1996). *rust: The social virtues and the creation of prosperity*. Simon and Schuster.
- Fukuyama, F. (2000). Social capital and civil society. Available at SSRN 879582.
- Grootaert, C., Narayan, D., Jones, V., & Woolcock, M. (2003). *Integrated questionnaire for the measurement of social capital*. The World Bank Social Capital Thematic Group.
- Hershberger, S. L. (2003). The growth of structural equation modeling: 1994-2001. *Structural Equation Modeling*, 10(1), 35-46.
- İlhan, M., & Çetin, B. (2014). LISREL ve AMOS programları kullanılarak gerçekleştirilen yapısal eşitlik modeli (yem) analizlerine ilişkin sonuçların karşılaştırılması. *Eğitimde ve Psikolojide Ölçme ve Değerlendirme Dergisi*, 5(2), 26-42.
- Jöreskog, K., & Sörbom, D. (1993). *LISREL 8: Structural equation modeling with the SIMPLIS command language*. Scientific Software International.
- Kahn, J. (2006). Factor analysis in counseling psychology research, training, and practice: Principles, advances and applications. *The Counseling Psychologist*, 34(5), 684-718.
- Keskin, A., & Keleş, Ş. (2018). Formation of the social capital by its dimensions in rural areas of Erzurum province in Turkey. *JOURNAL OF ANIMAL AND PLANT SCIENCES*, 28(6), 1854-1867.
- Knack, S., & Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *The Quarterly journal of economics*, 112(4), 1251-1288.
- Kretzmann, J., & McKnight, J. (1993). Building communities from the inside out. *Evanston, IL: Center for Urban Affairs and Policy Research, Neighborhood Innovations Network*. (s. 2-10). içinde
- Lee, J., Árnason, A., Nightingale, A., & Shucksmith, M. (2005). Networking: social capital and identities in European rural development. *Sociologia ruralis*, 45(4), 269-283.
- Lomax, R., & Schumacker, R. (2004). *A beginner's guide to structural equation modeling*. psychology press.
- Lyon, F. (2000). Trust, networks and norms: The creation of social capital in agricultural economies in Ghana. *World Development*, 28(4), 663-681.
- Lyons, T., & Reimer, B. (2006). A literature review of capacity frameworks: Six features of comparison. *In National Rural Research Network Conference, Vol 8*.

- Marré, A., & Weber, B. (2010). Assessing community capacity and social capital in rural America: lessons from two rural observatories. *Community Development, 41*(1), 92-107.
- Mayer, R., Davis, J., & Schoorman, F. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of management review, 20*(3), 709-734.
- Mellow, M. (2005). The Work of Rural Professionals: Doing the Gemeinschaft-Gesellschaft Gavotte. *70*(1), 50-69.
- Molina-Morales, F., & Martínez-Fernández, M. (2010). Social networks: effects of social capital on firm innovation. *Journal of Small Business Management, 48*(2), 258-279.
- Mulaik, S. (2009). *Linear causal modeling with structural equations*. Boca Raton, FL: Chapman & Hall/CRC.
- Narayan, D., & Cassidy, M. (2001). A dimensional approach to measuring social capital: development and validation of a social capital inventory. *Current sociology, 49*(2), 59-102.
- Olweus, D. (1995). Bullying or peer abuse at school: Facts and intervention. *Current directions in psychological science, 4*(6), 196-200.
- Poole, D. (1997). Building community capacity to promote social and public health: challenges for universities. *Health & Social Work, 22*(3), 163.
- Putnam, R. (1992). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton university press.
- Raykov, T., & Marcoulides, G. (2006). On multilevel model reliability estimation from the perspective of structural equation modeling. *Structural Equation Modeling, 13*(1), 130-141.
- Schreiber, B., Stage, F., King, J., Nora, A., & Barlow, E. (2006). Reporting structural equation modeling and confirmatory factor analysis results: A review. *Journal of Educational Research, 99*(6), 323-337.
- Siisiainen, M. (2003). Two concepts of social capital: Bourdieu vs. Putnam. *International journal of contemporary sociology, 40*(2), 183-204.
- Tabachnick, B.G., & Fidell, L. S. (2007). *Using multivariate statistics*. Boston: Pearson Education, Inc.
- Troughton, M. (1999). Redefining "rural" for the twenty-first century. *Health in rural settings: Contexts for action, 21-38*.
- Tütengil, C. (1983). *Kırsal Türkiye'nin yapısı ve sorunları*. İstanbul: Gerçek.
- Wetson, R., & Gore Jr, P. (2006). A brief guide to structural equation model. *The Counseling Psychologist, 34*(5), 719-751.
- Yılmaz, V. (2005). Tüketici memnuniyeti ve ihtiyaçlarının marka sadakatine etkisi: sigara markasına uygulanması. *Sosyal Bilimler Dergisi, 1*, 257-271.
- Ziembroski, J., Fluharty, C., Mueller, K., Weber, B., Dabson, B., & Shambaugh-Miller, M. (2005). *What is a healthy rural community?: Understanding community capacity*. August.

---

## COMMUNITY CAPACITY AND SOCIAL CAPITAL RELATIONSHIP IN RURAL COMMUNITIES: THE CASE OF ERZURUM RURAL

---

### *Extended Abstract*

---

**Aim:** The aim of this study is to review the literature on community capacity and social capital and to empirically analyze the relationship between community capacity and social capital by establishing a hypothetical model. Community capacity is important to the social well-being of individuals and their families. Community capacity is a term that describes the organized interaction between community members, the sum total of values, norms, processes and behavior patterns within the community. Community capacity refers to the ability of community members to bring together their assets, tools and opportunities to achieve a goal. This is possible with the existence of several dimensions of social capital. Quantitative measurement of the relationship between community capacity and the four dimensions of social capital makes this study important.

**Method(s):** This article study was conducted with a mixed method by combining qualitative and quantitative data on the relationship between community capacity and social capital. Qualitative data; While it consists of scientific studies in the literature, quantitative data consists of horizontal section data obtained from 324 surveys conducted in rural areas of Erzurum province. The study was carried out with the Structural Equation Modeling method. Structural equation modeling is frequently used in different disciplines to test causality relationships between latent and observed variables in a theoretical model. Structural equation modeling can show indirect and direct effects between variables and allows multivariate model development, estimation and testing. Quantitative analyzes of the study were made with LISREL 8.72 and SPSS 21 package programs.

**Findings:** It has been determined that there is a very high positive correlation between the extrinsic latent variable of "Community Capacity" and the endogenous latent variables, which are the dimensions of social capital. "Trust (TRUST)" independent endogenous latent variable affects the "Community Capacity (COM\_CAP)" independent extrinsic latent variable positively and at a very high level ( $\beta = 0.80$ ;  $t = 13.00$ ). The most important observed variable of the "trust" independent exogenous latent variable was "T5 People in this village are really honest and trustworthy." variable ( $\gamma = 0.80$ ;  $t = 15.02$ ). The "Memberships and Networks (GRO\_NET)" independent latent variable has a positive and very high ( $\beta = 0.96$ ;  $t = 15.66$ ) effect on the "Community Capacity (COM\_CAP)" independent external latent variable. The most important observed variable of the "Memberships and Networks" independent exogenous latent variable is "N5 I can borrow or exchange the agricultural materials I need from my neighbors." variable ( $\gamma = 0.83$ ;  $t = 16.37$ ). "Rural Values and Norms (VAL\_NORM)" independent latent variable affects "Community Capacity (COM\_CAP)" independent external latent variable positively and at a very high level ( $\beta = 0.84$ ;  $t = 7.17$ ). The most important observed variable of the "Rural Values and Norms" independent exogenous latent variable is "VN2 Village people keep their promises." variable ( $\gamma = 0.75$ ;  $t = 7.16$ ). "Belonging (AFFIL)" independent endogenous latent variable affects the "Community Capacity (COM\_CAP)" independent extrinsic latent variable positively and at a very high level ( $\beta = 0.92$ ;  $t = 4.61$ ). The most important observed variable of the "trust" independent exogenous latent variable was "AF4 I intend to live in this village for many years." variable ( $\gamma = 0.81$ ;  $t = 4.62$ ).

**Conclusion:** Within the scope of Community Capacity, it has been seen that the individuals living in the village are loyal to each other, their neighborly relations are high and they have high common aspects. However, it was determined that rural villages reacted negatively to the act of using agricultural machinery in common with neighboring villages. This shows that trust in rural communities is emotional and community members do not trust anyone they do not see themselves. Again, it has been determined that the "belonging" dimension of social capital in the rural community connects the individual to the community with emotional ties, while making relationships with individuals outside the community difficult, and therefore the sense of belonging

to the community produces negative externalities. Developing community capacity will increase rural welfare. In order to increase rural production and welfare in rural settlements, mobilizing physical, human and social capital together and in a synchronized way can increase the chances of success.



## ÖRGÜTLERİN STRATEJİK İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİNDE HİZMETKAR LİDERLİK İLE ÖRGÜTSEL YABANCILAŞMA ARASINDAKİ İLİŞKİYİ İNCELEMeye YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Ercan YAVUZ<sup>1</sup>, Melek BODUR<sup>2</sup>

### Öz

Stratejik insan kaynakları yönetim yaklaşımının farklı örgütsel değişkenlerle ilişkisi, alan yazınında önem kazanan konulardan biri haline gelmiştir. Literatürde örgütsel düzeyde, stratejik insan kaynakları yönetimi ile ilgili birçok çalışma ve bulgular olmasına rağmen, hizmetkar liderlik ve örgütsel yabancılaşma kavramlarına ilişkin çalışmaların az sayıda olduğu görülmektedir. Bu çalışmada, stratejik insan kaynakları yönetiminde hizmetkar liderlik ile örgütsel yabancılaşma arasındaki ilişkinin tespit edilmesi amaçlanmaktadır. Ankara ilinde hizmet sektörü bünyesinde yer alan kurum ve işletmeler araştırmanın örneklemini oluşturmaktadır. Araştırmanın verileri hazırlanan anket formu ile toplanmıştır. Toplamda 400 geçerli anket formu ile araştırmanın veri seti oluşturulmuştur. Araştırma konusuna ilişkin yapılan analizler neticesinde, stratejik insan kaynakları yönetiminde işgörenin verimliliğini artıracak gereken çalışmalar yapıldığında hizmetkar liderliği artırdığı, örgütsel yabancılaşmayı azalttığı tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi, Hizmetkar Liderlik, Örgütsel Yabancılaşma  
**JEL Sınıflandırması:** M10, M11, M12

## A RESEARCH TO EXAMINE THE RELATIONSHIP BETWEEN SERVANT LEADERSHIP AND ORGANIZATIONAL ALIENATION IN THE STRATEGIC HUMAN RESOURCES MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS

### Abstract

The relationship of the strategic human resources management approach to different organizational variables has become one of the key topics in field writing. Although there are many studies and findings on strategic human resources management at the organizational level, the literature shows that there are few studies on the concepts of servitative leadership and organizational alienation. In this study, it is aimed at identifying the relationship between servant leadership and organizational alienation in strategic human resources management. The institutions and businesses within the service sector in Ankara constitute an example of research. The data of the research is collected with the prepared questionnaire. A total of 400 valid questionnaire forms and a data set of the research have been created. As a result of research analysis, it has been determined that when work is carried out in strategic human resources management that should improve the effectiveness of the business, it increases service leadership and reduces organizational alienation.

**Keywords:** Strategic Human Resources Management, Servant Leadership, Organizational Alienation.  
**JEL Classification:** M10, M11, M12

<sup>1</sup> Doç.Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Turizm Fakültesi, [ercan.yavuz@hbv.edu.tr](mailto:ercan.yavuz@hbv.edu.tr) ORCID: 0000-0003-3696-4832  
<sup>2</sup> Yüksek Lisans Öğrencisi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, [melek.bodur@hbv.edu.tr](mailto:melek.bodur@hbv.edu.tr) ORCID: 0000-0003-3389-6360

## 1. Giriş

Küresel çapta hız kazanan rekabet ile işletmelerin, en önemli unsuru olan insan kaynağını daha donanımlı hale getirebilmek adına uyguladığı birçok yöntem görülmektedir. Örgütlerin hedeflerine ulaşabilmesi için en önemli potansiyel kaynak olarak görülen insanın, stratejik insan kaynakları yönetiminin uyguladığı stratejiler üzerinde oldukça etkili olduğu belirtilmektedir. Bununla birlikte işletmeler de planlamalarını farklı stratejik uygulamalarla değişikliğe yönlendirmektedir.

Örgüt işleyişi ile bireyin doğası arasında uyum sağlanmadığı takdirde ortaya çıkan yabancılaşma eyleminin önüne geçmek için, stratejik insan kaynakları uygulamalarının bireye yönelik planlı ve kontrollü yapılması gerekmektedir. Bu sayede iş tatmininin de artışı, sağlam bir iş kültürünün oluşması gibi birçok faktörün işgörenler üzerinde oluştuğu yadsınamaz bir gerçektir. Haliyle İKY uygulamaları iş görenlerin verimliliğine katkı sağlamakta aynı zamanda daha iyi bir iş kültürünün oluşması aşamasında kaynak niteliği taşımaktadır. İKY’de yapılan uygulamaların örgütsel yabancılaşmanın ortadan kaldırılmasını ve çalışanların performanslarındaki etkinlik ve verimliliklerinin en üst seviyeye çıkarılmasını sağlamada etkili olacağı öngörülmektedir.

Örgütlerde, mevcut potansiyelin artırılarak örgütün farklı bir aşamaya getirilmesinde ve işleyişinde etkin rol oynayan birim insan kaynakları olarak adlandırılmaktadır (Solmaz, 2018; Coşkun & Kayar, 2011). Bu bağlamda İKY uygulamaları iş görenlerin verimliliğine katkı sağlamakta, çalışanların birtakım görev sorumluluklarının bilincinde olmasıyla işe olan özverileri artmakta ve performanslarında da yükselme olacağı düşünülmektedir.

İlgili literatür ve değerlendirmeler kapsamında stratejik insan kaynakları yönetimi ile ilgili birçok çalışma ve bulgular olmasına rağmen, hizmetkar liderlik ve örgütsel yabancılaşma kavramlarına ilişkin çalışmaların az sayıda olduğu görülmektedir. Bu çalışmada, stratejik insan kaynakları yönetiminde hizmetkar liderlik ile örgütsel yabancılaşma arasındaki ilişkinin tespit edilmesi amacıyla yola çıkılmıştır. Araştırmanın literatüre katkı sağlayacağı ve bu konuda yapılacak olan tüm yeni çalışmalara da yol göstereceği düşünülmektedir.

## 2. Literatür Özeti

### 2.1. Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi

Örgüt içerisinde insan kaynakları yönetiminin işlevini sürdürmesine yönelik makro düzeyde bir yaklaşım türü olan stratejik insan kaynakları yönetimi bölümünün gelişme gösterdiği bulgularına ulaşılmaktadır (Gürbüz, 2011: 400). Truss ve Gratton’a (1994:663) göre; “örgütlerin performansını güçlendirmek, yenilikçi faaliyetler ile örgüt kültürü oluşturmayı esas alan bir strateji geliştirmek, stratejik insan kaynakları yönetiminin temel amacıdır” olarak vurgulanan ve araştırmalarda sıklıkla karşılaşılan stratejik insan kaynakları yönetiminin tanımları arasında yer almaktadır (Golden & Ramanujam, 1985; Lengnick- Hall & Lencnick Hall, 1998, Schuler, 1992).

Stratejik insan kaynakları yönetimi konusunda yapılan birçok araştırmaya göre, stratejik yönetim; bir şirketin insan kaynakları ile stratejileri ve hedefleri arasındaki bağlantı olarak adlandırılmaktadır (Demirtaş, 2013: 268). Stratejik insan kaynakları yönetiminin amacı bilginin elde edilmesi ile birlikte insanın kaynağının da yönetilmesidir. Bu üst yönetimin belirlemiş olduğu stratejileri uygulama, sonuçlandırma ve hayata geçirme evresine ışık tutmayı hedeflemektedir (Cooper, 2003; Saridakis & Cooper, 2017). Stratejik insan kaynakları yönetiminin etkili olabilmesi için, insan kaynakları (İK) şirket politikaları oluşturulduğunda ve uygulandığında stratejik bir ortak olarak hayati bir rol oynamalıdır (Ayyıldız Ünlü & Keçecioglu, 2009:1180). Stratejik İK, işe alım, eğitim ve çalışanları ödüllendirme gibi farklı faaliyetleri sergilemektedir. Stratejik İK, bir şirketin büyümesi üzerinde doğrudan etki yaratabileceği yöntemlere bakmayı içermektedir. İK personelinin, şirketin uzun vadeli planlarının ihtiyaçlarını karşılamak üzere çalışanları geliştirmek ve elde tutmak için stratejik bir yaklaşım benimsemesi gerekmektedir. İşletmelerde bilginin yönetilme aşamasında stratejik insan kaynakları uygulamalarının adından sıklıkla bahsedilmektedir. İnsan kaynağı; deneyimlerinin ve hâkim olduğu birçok bilginin etkili kullanılabilirdiğinde stratejik anlamda

rakiplerinden üstünlük sağlayabildiği görülmektedir (Beer 1997; Budhwar & Sparrow, 1997; Hope-Hailey vd., 1997; Perry & Mesch, 1997). Örgütlerde, mevcut potansiyelin artırılarak farklı bir aşamaya getirilmesinde ve işleyişinde etkin rol oynayan birim; insan kaynakları olarak adlandırılmaktadır (Yavuz & Altınay, 2015: 29-30). Stratejik insan kaynakları yönetimi her işletme için çok fazla önem arz etmektedir. Örgütlerin, stratejik insan kaynakları yönetimi ilkelerini uygulamaya başlamadan önce belirli sayıda çalışanı istihdam etmesi gerekmez. Aslında, işi büyütme planları varsa bu büyümeyi stratejik insan kaynakları yönetimiyle ilişkilendirmeyi düşünmektedirler (Özutku & Çetinkaya, 2012; Perry & Mesch, 1997). Bazı örgütler içinde İK fonksiyonu olmadığından işlerinin bu kısmını dışarıdan takviye etmektedirler.

Stratejik insan kaynakları hizmetleri, insan kaynakları yönetimi stratejisi geliştirmek de dahil olmak üzere tam hizmet sunan İK işlevleri sağlamaktadırlar (Keser, 2002; Kaufman, 2015). Stratejik İK hizmetleri, örgütlerin büyümesini kolaylaştırmak için hem operasyonel hem de stratejik yönetimin yükünü ortadan kaldırmaya yardımcı olmaktadır. Araştırmalara göre, stratejik insan kaynakları yönetiminin örgütlere birçok avantaj sağladığı görülmektedir. Bunlar; iş tatmininde artış, daha iyi iş kültürünün oluşturulması, müşteri memnuniyetinde artan oranlar, verimli kaynak kullanımı ve yönetimi, çalışanları yönetmek için planlı ve kontrollü olma gibi üretkenliği artırıcı performans göstergelerine ulaşılmaktadır. Stratejik insan kaynakları yönetiminde, stratejik bir plan oluşturulması aşamasında insan kaynakları faktörünün, uygulamanın her bölümünde yer alması ve bu anlamda değerlendirilmesi gerektiği vurgulanmaktadır (Coşkun & Kayar, 2011; Solmaz, 2018; Golden & Ramanujam, 1985). Tüm örgütler aynı amaçlar doğrultusunda çalışırken, strateji uygulayan şirketlerin başarılı olma ihtimalinin daha yüksek olduğu görülmektedir. Stratejik İKY, iş görenlerin performanslarına ilişkin analizler yapmakta, örgütün rekabet ortamında uygulamış olduğu stratejik planlamalara katkıda bulunmaktadır. (Gürol & Gemici, 2017-6: 40-41).

## 2.2. Hizmetkar Liderlik

Lider, kavramsal olarak yol gösteren, önder olan, ihtiyaçlara yönelik güçlü sezgileri var olan kişiler olarak ifade edilmektedir (İnan & Serinkan, 2020: 308). Bir başka deyişle örgütlerin işleyişine yön vermek, iş görenlerin verimli çalışmalarını sağlayacak ortamlar hazırlamak, örgüt içi karşılaşılan problemleri en aza indirmek için belirlenen hedefler doğrultusunda tüm süreçleri koordine eden olarak tanımlanmaktadır (Yoshida, vd., 2014). Liderlik kavramının temelinde bulunan itibar ile güven ve otorite sağlama gerekliliğini açıklar niteliktedir. Liderin alacağı kararlarda örgüt içi ve dışı tüm amaçlara yönelik normlara bağlı olması beklenmektedir (Okumuş & Avcı, 2017: 399). Hizmetkar liderlik ile ilgili araştırmalarda bu kavramın bilinen öncülerinden biri olan Greenleaf'in (1977) yaklaşımına göre hizmetkar liderlik; insanları yönlendirmek yerine hizmet etme hissiyatının var olmasından kaynaklandığını belirtmektedir (Greenleaf, 1977: 21-24). Greenleaf (1970) hizmetkar liderliğin tanımını öncelikli olarak Herman Hesse'nin (1956) Doğu'ya yolculuk adlı eserinden etkilenecek yazmış olduğu kaynaklarda belirtmektedir (Yavuz & Küçük, 2018: 82-83).

Hizmetkar liderlik son zamanlarda adından sıkça bahsettiren hizmete yönelik gelişen bir yaklaşımdır (Spears, 1996: 34). Bir hizmetkar lider, insanların öğrenmesine ve gelişmesine, amaca yönelik faaliyetlere, motive olmasına, enerjik olmasına ve en yüksek seviyede katkıda bulunmaya yardımcı olmanın sorumluluğunu hissetmektedir. Hizmetkar liderlik, insanların işlerinde en iyi olmalarını sağlamak için onlara ilham veren biri olarak nitelendirilmektedir (Giampetro-Meyer, Brown, Browne & Kubasek, 1998). Hizmetkar liderler örgütün işleyişinden çok tüm iş görenler üzerine odaklanıp hizmet etme duygusu içinde oldukları ileri sürülmüştür (Andre & Lantu, 2015; Ertürk, 2016). Hizmetkar liderliğin tanımı Fındıkçı'ya (2012) göre; bireyin hiçbir çıkar söz konusu olmadan, başkalarının hizmetine yönelik kendini adanması ve bu anlamda isteklerini karşılayarak adeta başkaları için yaşaması olarak ifade edilmektedir, lider; başkalarının ihtiyaç ve isteklerine öncelik vermeyi amaçlamakta, "ben" anlayışından ziyade "biz" anlayışına dikkat çekmektedir (Fındıkçı, 2012: 361).

Hizmetkar liderlik, en etkili liderlerin güç almak veya kontrolü ele almak yerine başkalarına hizmet etmeye çalışmış olduğu inancını temel alan bir liderlik felsefesidir (Kaya, 2019:50). Burada sözü edilen kişiler; müşterileri, iş ortaklarını, diğer çalışanları ve toplulukları içermektedir. Hizmetkar lider, gücü paylaşmakta başkalarının ihtiyaçlarını ilk sırada tutmakta ve insanların mümkün olduğunca gelişmesine ve performans göstermesine yardımcı olmaktadır (Frick, 2004:342). Örgütlerde lider mutlu çalışma alanları oluşturarak işletmeyi ileri boyutlara taşımayı hedefler; hizmetkar lider ise iş görenler üzerine hizmet etmeyi amaç edinmektedir (Solmaz, 2018: 28). Hizmetkar liderliğin kritik öneme sahip on karakteristiği incelenmektedir. Şu şekilde tanımsal ifadelerle özetlemek mümkündür (Duyan, 2014: 5-6):

*Dinleme:* Hizmetkar liderler iletişimin önemli olduğunu savunurlar. Dikkatli şekilde dinleyip algılamalı grubun ihtiyaçlarını buna yönelik oluştururlar.

*Empati Kurma:* Başkalarını empati kurarak anlamaya çalışır ve kabul ederler.

*İyileştirme:* Hizmetkar liderler kendileri de dahil başkalarını duygusal anlamda iyi hissettirecek iyileştirme özelliğine sahiptirler.

*Farkındalık:* Greenleaf'in (1977) tanımına göre farkındalık "keskin biçimde uyanık, makul biçimde rahatsız" olarak ifade eder (Greenleaf, 1977: 23).

*İkna Etme:* Örgütler içerisinde hizmetkar liderler; karar verme aşamasında yetki üstünlüğüne değil ikna etmeye önem verirler.

*Kavramsallaştırma:* İleriyi görerek hareket eder kabiliyetlerini koymuş olduğu hedeflere yönelik ortaya çıkarır.

*Öngörü:* Mevcut durumun analizlerini yapar ve sezgileri çok kuvvetlidir.

*Sorumlu Yöneticilik:* Başkalarının istek ve ihtiyaçlarını öncelikli olarak amaç edinir.

*İnsanların Gelişimine Adanma:* İş görenlerin bireysel açıdan gelişimine katkıda bulunurlar.

*Topluluk Oluşturma:* Birlik ve beraberliğin önemli olduğunu vurgular.

Hizmetkar liderlerin, çalışanları alabileceği en yüksek potansiyel seviyeye kadar geliştirmeyi amaç edindiği ve bu anlamda katkı bulunulması dahilinde çalışanların gelişimine büyük fayda sağladığı görülmektedir (Duyan, 2014: 6).

### 2.3. Örgütsel Yabancılaşma

Yabancılaşma kavramı son yıllarda yeni karşılaşılan bir terim gibi algılsa da temelini dinin oluşturduğu eski çağlardan günümüze kadar gelen bir kavramdır (Kiraz, 2011: 148). Latince "alienatio" kelimesinden türetilmiş bu kavram yabancılaştırma anlamını taşımaktadır. Farsça'da kavram olarak anlamsız, boş yer olarak ifade edildiği gibi; "yabani" isminden türeyen yabancılaşma anlamında da Türkçe literatüründe yerini almıştır (Tanrıverdi & Kılıç 2018: 2). Yabancılaşma terimi ilk kez putperestlik olarak kabul edilen puta tapma inanışından gelmektedir (Ofloğlu & Büyükyılmaz, 2008: 115). Yaptıkları putları kutsal kabul edip, onlara iman ederek aslında kendi yarattıkları objelere inandıkları yadsınamaz bir gerçektir. İnsanlar kendi yetenekleri ile ortaya çıkarmış olduğu özelliklerine ve yine kendi becerileri ile yaratmış olduğu nesnelere taparak kendine yabancılaşma eylemini oluşturmaktadırlar (Salihoğlu, 2014; Şimşek vd., 2011).

Yabancılaşma kavramı, yüzyıllar boyunca, özellikle felsefe, psikoloji, sosyoloji ve siyasi bilim alanlarında tartışılmaktadır; 1950'lerde bu kavram kullanımı ile birlikte örgütlerde yabancılaşma kimlik kazanmaktadır (Kiraz, 2011: 148). Hegel, Marx, Durkheim, Mills gibi düşünürler tarafından yeni anlayışlarla genişletilen yabancılaşmanın tarihi gelişimini birçok yazın alanında görmek mümkündür (Şimşek vd., 2011: 312-315). Genel hatları itibari ile tüm düşünürler yabancılaşmanın kaçınılmaz olduğunu vurgulamaktadırlar (Ünsal, 2018: 100-101). Seeman'nın (1983) yabancılaşma terimini; güçsüzlük, anlamsızlık, kuralsızlık (normsuzluk), çevreden uzaklaşma, kendine



yabancılaşma olarak beş boyutta incelenmesi gerektiğini ele almaktadır. Güçsüzlük, bireylerin kendini bilinçli bir şekilde yönetememe durumu olarak ifade edilmektedir. Anlamsızlık boyutu ise bireylerin hangi doğrulara ve neye inanacağını bilememesi hakkında kararsızlık yaşamasıdır. Kuralsızlık (normsuzluk), bireylerin kendi sahip olduğu değerlerin toplumun değerleri ile uyuşmaması durumunda ortaya çıkan davranışlar bütünüdür. Bireyin toplumun benimsemiş olduğu yargıları ve değerleri kabul etmemesi durumu çevreden uzaklaşma boyutu olarak tanımlanabilmektedir. Kendine yabancılaşma, bireyin sosyal yapıdan uzaklaşarak kendi varlığından bile soğuması şeklinde ifade edilmektedir (Ofluoğlu & Büyükyılmaz, 2008; Seeman, 1959).

Örgütsel yabancılaşma, çalışanların işten kendini soyutlama, işe karşı isteklerin oluşmaması durumudur (Tanrıverdi & Kılıç 2018: 3). İş görenler örgütlere yabancılaştığında kendini oraya ait hissetmez; bu yabancılaşma durumu örgüte olduğu kadar kişiye, göreve karşı da oluşabilmektedir (Ünsal, 2018: 101). Örgütte oluşan problemlerin artması, mevcut doyumsuzluk hali gibi birçok durumlar yabancılaşma eylemini artırmaktadır. Örgüt yapısında eksik yönetim şeklinin oluşması ile iş görenlerin isteksizlik ve duyarsızlık yaşamaları örgüte karşı yabancılaşmayı artıran nedenler olarak görülmektedir (Demirel & Ünal, 2011: 3). Örgütlerde yabancılaşmaya yol açan birçok etken vardır. Bunlar örgütsel ve çevresel etmenler olarak iki grupta incelenmektedirler (Demirel & Ünal, 2011: 4; Salihoğlu, 2014: 4).

#### *Yabancılaşmaya yol açan örgütsel etmenler*

- Geçmiş olaylar                      Üretim biçimi
- Yönetim tarzı                         Çalışma koşulları
- Bilgi akışı                              Modüler ilişkiler
- Grup özellikleri                      İş bölümü
- Örgüt kapasitesi                      İnanç ve tutumlar

#### *Yabancılaşmaya yol açan çevresel etmenler*

- Ekonomik yapı
- Teknolojik yapı
- Toplumsal ve kültürel yapı
- Sanayileşme, kentleşme ve sosyal çözülme
- Politik ve hukuki yapı
- Sendikal örgütlenmeler
- Kitle iletişim araçları

Yabancılaşma yönetimi, küresel iş piyasasında organize olarak hayatta kalma açısından bir çaba gösterilmesi gerektiği için bugün kuruluşlar tarafından işe karşı doyumsuzluk yaşamama adına ciddi önlemler alınmakta ve bunlar değerlendirilmektedir (Salihoğlu 2014: 4-5).

Örgütlerdeki yabancılaşma yönetimi, iş yerinin zihinsel sağlığa daha elverişli hale gelmesinde gerekli inisiyatifleri kullanarak mevcut durumların değişimleri için kuruluşları yönetebilmeyi amaçlamaktadır (Aşık, 2018: 177-178). Örgütlerin yabancılaşma yönetimi için düzenlemiş olduğu birtakım yöntem başlıkları şu şekilde ifade etmek mümkündür (Silah, 2005: 215-217); İş genişletme, iş görenlerin birden fazla işi öğrenmesi ve uygulamaya geçirmesi olarak tanımlanabilmektedir. İş değiştirme, iş görenlerin deneyimlerini artırarak farklı iş alanlarında çalışmalarını için geçici süreli birim değiştirmesi olarak ifade edilmektedir. İş zenginleştirme, çalışanların planlama ve kontrol etme aşamasında daha çok sorumluluk kazandırma amaç edinilmektedir. Süreç yenileme, çalışanların iş sürecinde birtakım değişiklikler yaparak işin yeniden yapılandırılması ve tasarlanması olarak belirtilmektedir (Ünsal, 2018; Banai & Weisberg, 2003). Personel güçlendirme ile çalışanların yönetimde söz hakkına sahip olması ve örgüte yeni fikirler sunabilmesi için aynı zamanda örgüt yönetimine katkı sağlaması amaçlanarak örgütsel yabancılaşmanın bu sayede önlenilebileceği ifade edilmektedir (Gürer, 2018: 352-353).

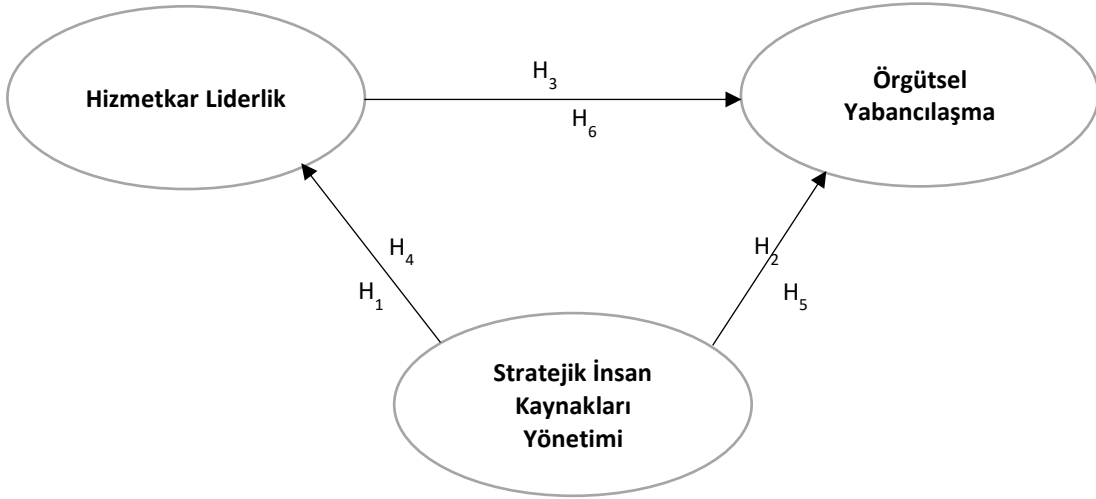
### 3. Yöntem

#### 3.1. Araştırma Modeli ve Hipotezler

Bu çalışmada nicel araştırma yöntemlerinden olan genel tarama desenlerinden iki ve daha çok sayıdaki değişkenin arasında birlikte değişimin varlığını veya derecesini belirlemeyi amaçlayan ilişkisel tarama modeli kullanılmıştır. İlişkisel tarama modelinde; değişkenler birlikte ele alındığında değişiklik gösterip göstermediğini veya değişiklik gösterirse bu değişimin nasıl olduğu saptanmaya çalışılır. İki veya daha fazla sayıdaki değişkenin belirlemiş olduğu etkenler ve bunların derecesinin belirlenmesi ile ilişkisel tarama modelinde bir çalışma yapılmıştır (Karasar, 2014).

Şekil 1: Araştırma Modeli

Alan yazın incelendiğinde örgütlerde, stratejik insan kaynakları yönetimi ile ilgili birçok çalışma ve bulgular olmasına rağmen, hizmetkar liderlik ve örgütsel yabancılaşma kavramlarına ilişkin çalışmaların sınırlı sayıda olduğu görülmektedir. Bu sebeple mevcut çalışmada, stratejik insan



kaynakları yönetiminde hizmetkar liderlik ile örgütsel yabancılaşma arasındaki ilişkinin tespit edilmesi amaçlanmaktadır. Araştırmanın amaçları doğrultusunda aşağıdaki hipotezler belirlenmiştir:

- H1: Stratejik insan kaynakları yönetimi yaklaşımı ile hizmetkar liderlik arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H2: Stratejik insan kaynakları yönetimi yaklaşımı ile örgütsel yabancılaşma arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H3: Hizmetkar liderlik ile örgütsel yabancılaşma arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H4: Stratejik insan kaynakları yönetim yaklaşımının hizmetkar liderlik algısı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.
- H5: Stratejik insan kaynakları yönetim yaklaşımının örgütsel yabancılaşma algısı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.
- H6: Hizmetkar liderlik algısının örgütsel yabancılaşma üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

#### 3.2. Araştırma Evreni ve Örneklem

Ankara ilinde hizmet sektörü bünyesinde yer alan kurum ve işletmeler araştırmanın evrenini oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklem sayısı belirlenirken, Yazıcıoğlu E. (2004)'nin 0,05 önem düzeyinde bir milyon ve üzeri evren büyüklüğü için geçerli olan 384 örneklem büyüklüğü esas alınmıştır. Örneklemi, kamu alanında hastaneler, özel sektörde ise otel işletmeleri kapsamındaki iş görenler oluşturmuştur. Katılımcılara uygulanan anket formları hakkında gerekli açıklamalar

yapılmış gönüllü olarak anket formlarını doldurmaları istenmiştir. Uygulamada hatalı anket formları analiz kapsamına dahil edilmeyerek, toplamda 400 geçerli anket formu ile araştırmanın veri seti oluşturulmuştur.

### 3.3. Veri Toplama Aracı

Araştırmanın verileri hazırlanan anket formu ile toplanmıştır. Verilerin toplanması aşamasında ölçek tekniği kullanılmış anketler yüz yüze olarak yapılmıştır. Anket formu Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Etik Komisyonuna sunulmuş, uygulama onayı alınmıştır. Araştırmanın amacı doğrultusunda katılımcıların, çalıştıkları işletmedeki İKY uygulamalarına yönelik algıları, hizmetkar liderlik ve yabancılaşma eğilimlerinin ölçülmesine ilişkin veriler toplanmıştır. Hazırlanan çalışmada dört bölümden oluşan anket formları kullanılmaktadır. İlk bölümde çalışanların demografik özelliklerini tespit etmeyi amaçlayan sorular yer almaktadır. İkinci bölümde Demircan D. (2021)'nin doktora tezinin çalışmalarında kullanmış olduğu hizmetkar liderlik ölçeğinden faydalanılmıştır. Ölçeklerde kullanılan tüm ifadeler 5'li Likert soru tipine göre hazırlanmıştır. (1) kesinlikle katılmıyorum – (5) kesinlikle katılıyorum arasında beşli cevaplama seçenekleri oluşturulmuştur. Üçüncü bölümde Aymak M. (2021)'nin yüksek lisans tezinin çalışmalarında kullanmış olduğu örgütsel yabancılaşma ölçeğinden yararlanılmıştır. Son aşamada ise katılımcıların, çalıştıkları işletmedeki insan kaynakları yönetim uygulamalarına yönelik algılarını ölçmeye ilişkin; Cingöz A. (2011)'nin doktora tezinin çalışmalarında da kullanmış olduğu insan kaynakları ölçeğinden yararlanılmıştır. Araştırma kapsamında yapılan anketteki verilerin SPSS programı ile analizi yapılmıştır, bu sayede bulgular ve sonuç kısmı da netlik kazanmıştır. Değişkenler arası ilişkiyi ölçmek için korelasyon analizi, iki farklı değişkenin birbirleri üzerindeki etkiyi ölçmek için basit doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Çalışma da ölçeklerin güvenilirlik analizi yapılmıştır. Ölçeklerin güvenilirlik düzeylerini ortaya koyan Cronbach's Alpha güvenilirlik katsayısı 0,90 olarak bulunmuştur.

### 4. Bulgular

Araştırma bulgularında sırasıyla, katılımcıların demografik durumlarının istatistiksel analizi, korelasyon analizi ve basit doğrusal regresyon analizlerine yer verilmiştir. Tablo 1'de araştırmaya katılan bireylerin demografik özellikleri incelenmiştir. Bireylerin cinsiyetlerine bakıldığında; %49,3 (n=197)'inin erkek katılımcı, %50,7 (n=203)'inin ise kadın katılımcılardan oluştuğu görülmektedir. Bireylerin yaş dağılımlarına bakıldığında; %5,8 (n=23)'inin 18-22 yaş grubunda olduğu görülmektedir. Ayrıca 23-28 yaş aralığının ise %21,0(n=84) kişinin olduğu, 29-33 yaş grubunun ise %20,8 (n=83) kişiyken, %18,3 (n=73)'inin 34-38 yaş aralığında olduğu, %20,5 (n=82)'inin 39-45 yaş aralığında olduğu, %13,8 (n=55)'ünün ise 45 yaş üzeri aralığında olduğu görülmektedir. Katılanların medeni durumlarına bakıldığında %56,8 (n=227)'inin evli, %43,3 (n=173)'inin ise bekar katılımcılardan oluştuğu görülmektedir. Öğrenim durumları incelendiğinde katılımcıların; %2,5 (n=10)'inin ilköğretim düzeyinde, %5,5 (n=22)'inin ortaöğretim düzeyinde, %33,0 (n=132)'inin lise düzeyinde %15,3(n=61)'inin ön lisans, %35,5 (n=142)'inin lisans düzeyindeyken, %8,3 (n=33)'ünün ise lisansüstü düzeyinde öğrenime sahip olduğu görülmektedir. Bireylerin kurumdaki çalışma süreleri incelendiğinde %1,5 (n=6)'inin 1 aydan az grubunda bir çalışma süresinde olduğu görülmektedir. Ayrıca 1-6 ay çalışma süresi aralığında ise %3,0 (n=12)'inin olduğu görülmekte, 6-12 ay çalışma süresi aralığında %11,3 (n=45)'ünün olduğu, 1-5 yıl çalışma süresi aralığında %24,0 (n=96)'inin olduğu, 6-10 yıl çalışma süresi aralığında %26,5(n=106)'inin olduğu, 10 yıl üzeri, %33,8 (n=135)'inin olduğu görülmektedir. Bireylerin mesleki kıdem süreleri incelendiğinde %5,0 (n=20)'inin 1 aydan az mesleki kıdem süresi grubunda olduğu görülmektedir. Ayrıca 1-6 ay çalışma süresi aralığında ise %6,3 (n=25)'nin olduğu görülmekte, 6-12 ay çalışma süresi aralığında %10,8 (n=43)'nin olduğu, 1-5 yıl çalışma süresi aralığında %27,5 (n=110)'nin olduğu, 6-10 yıl çalışma süresi aralığında %19,8 (n=79)'nin olduğu, 10 yıl üzeri, %30,8 (n=123)'nin olduğu görülmektedir. Bireylerin gelir durumları incelendiğinde %19,3 (n=77)'inin 2800-3500 gelir grubunda olduğu görülmektedir. Ayrıca 3501-4500 gelir grubu aralığında ise %20,0 (n=80)'nin olduğu görülmekte, 4501-5500 gelir grubu aralığında %24,8 (n=99)'nin olduğu görülmekte, 5501-6500 gelir grubu aralığında %18,3

(n=73)'ünün olduğu görülmekte, 6500 üzeri gelir grubunda ise %17,8 (n=71)'inin olduğu görülmektedir. Bireylerin kurum türleri incelendiğinde %25,0(n=100)'ünün kamu kurumunda olduğu, %75,0 (n=300)'ünün özel sektörde olduğu görülmektedir. Bireylerin çalışma pozisyonu incelendiğinde %56,5 (n=226)'inin iş gören /memur statüsünde olduğu görülmektedir. Ayrıca alt kademe yönetici statüsünde ise %15,5 (n=62)'inin olduğu görülmekte, orta kademe yönetici statüsünde %16,3 (n=65)'nin olduğu, üst kademe yönetici statüsünde %11,8 (n=47)'inin olduğu görülmektedir.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özellikleri

Değişken	Grup	F	%
Cinsiyet	Erkek	197	49,3
	Kadın	203	50,7
Yaş	18-22	23	5,8
	23-28	84	21,0
	29-33	83	20,8
	34-38	73	18,3
	39-45	82	20,5
	45 üzeri	55	13,8
	Medeni Durum	Evli	227
	Bekar	173	43,3
Öğrenim Durumu	İlköğretim	10	2,5
	Ortaöğretim	22	5,5
	Lise	132	33,0
	Ön lisans	61	15,3
	Lisans	142	35,5
Kurumdaki Çalışma Süresi	Lisansüstü	33	8,3
	1 aydan az	6	1,5
	1-6 ay	12	3,0
	6-12 ay	45	11,3
	1-5 yıl	96	24,0
	6-10 yıl	106	26,5
	10 yıl üzeri	135	33,8
Mesleki Kıdem Süresi	1 aydan az	20	5,0
	1-6 ay	25	6,3
	6-12 ay	43	10,8
	1-5 yıl	110	27,5
	6-10 yıl	79	19,8
	10 yıl üzeri	123	30,8
Gelir	2800- 3500	77	19,3
	3501-4500	80	20,0
	4501-5500	99	24,8
	5501-6500	73	18,3
	6500 üzeri	71	17,8
	Kurum Türü	Kamu	100
	Özel	300	75,0
Çalışma Pozisyonu	İş gören/ Memur	226	56,5
	Alt kademe yönetici	62	15,5
	Orta kademe yönetici	65	16,3
	Üst kademe yönetici	47	11,8
Toplam		400	100,0

Bireylerin stratejik insan kaynakları yönetim yaklaşımı ile hizmetkar liderlik algıları arasında anlamlı bir ilişki gösterip göstermediğini belirlemek için yapılan analiz sonucunda, stratejik insan kaynakları yönetim yaklaşımı ile hizmetkar liderlik algıları arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı ( $r=,671$   $p<0,01$ ) olduğu görülmektedir. Analiz sonucunda her iki değişenden birisinin desteklenmesi ile diğer değişkeninde aynı doğrultuda gelişeceği görülmüştür. Yani stratejik insan kaynakları yönetiminde yapılacak olan uygulamalar iş görenin verimliliğini arttırdıkça bu aynı

zamanda hizmetkar liderlik anlayışını da artırmaktadır. Bu bağlamda **H<sub>1</sub>**: "Stratejik insan kaynakları yönetim yaklaşımı ile hizmetkar liderlik arasında anlamlı bir ilişki vardır" hipotezi desteklenmektedir.

**Tablo 2: Stratejik İnsan Kaynakları Yönetim Yaklaşımı, Hizmetkar Liderlik ve Örgütsel Yabancılaşma İlişkisi**

Alt Boyutlar	n=400	Stratejik İ.K.Y	Hizmetkar Liderlik	Örgütsel Yabancılaşma
Stratejik İ.K.Y	r		,671**	
	p		,000	
Hizmetkar Liderlik	r	,671**		-,259**
	p	,000		,000
Örgütsel Yabancılaşma	r	-,265**	-,259**	
	p	,000	,000	

H<sub>1</sub>: Stratejik insan kaynakları yönetimi yaklaşımı ile hizmetkar liderlik arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H<sub>2</sub>: Stratejik insan kaynakları yönetim yaklaşımı ile örgütsel yabancılaşma arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Bireylerin stratejik insan kaynakları yönetim yaklaşımı ile örgütsel yabancılaşma arasında anlamlı bir ilişki gösterip göstermediğini belirlemek için yapılan analiz sonucunda, stratejik insan kaynakları yönetim yaklaşımı ile örgütsel yabancılaşma arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı ( $r=-,265$   $p<0,01$ ) olduğu görülmektedir. Analiz sonucunda her iki değişenden birisinin desteklenmesi sonucunda diğer değişkenin ters yönlü olarak etkileneceği görülmüştür. Stratejik insan kaynakları yönetiminde yapılan uygulamalar arttıkça örgütsel yabancılaşmanın azalacağı anlaşılmaktadır. Bu durumda bireylere daha iyi bir iş kültürünün oluşmasında katkı sağlayacağı öngörülmektedir. Bu bağlamda **H<sub>2</sub>**: "Stratejik insan kaynakları yönetim yaklaşımı ile örgütsel yabancılaşma arasında anlamlı bir ilişki vardır" hipotezi desteklenmektedir.

H<sub>3</sub>: Hizmetkar liderlik ile örgütsel yabancılaşma arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Bireylerin hizmetkar liderlik algısı ile örgütsel yabancılaşma arasında anlamlı bir ilişki gösterip göstermediğini belirlemek için yapılan analiz sonucunda, hizmetkar liderlik ile örgütsel yabancılaşma arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı ( $r=-,259$   $p<0,01$ ) olduğu görülmektedir. Analiz sonucunda her iki değişenden birisinin desteklenmesi sonucunda diğer değişkenin ters yönlü olarak etkileneceği görülmüştür. Diğer bir ifade ile çalışanların hizmetkar liderlik algısı arttıkça örgütsel yabancılaşma eğilimlerinin azalacağı görülmektedir. Bu bağlamda **H<sub>3</sub>**: "Hizmetkar liderlik ile örgütsel yabancılaşma arasında anlamlı bir ilişki vardır" hipotezi desteklenmektedir.

**Tablo 3: Stratejik İnsan Kaynakları Yönetim Yaklaşımının Hizmetkar Liderlik Algısına Etkisi**

n=400	R	R <sup>2</sup>	B	s.s.	T	F	Beta	p
Stratejik İ.K.	,671	,450	,598	,166	3,611	325,597	0,671	<b>0,000*</b>
Hizmetkar Liderlik			,816	,045	18,044			

H<sub>4</sub>: Stratejik insan kaynakları yönetim yaklaşımının hizmetkar liderlik algısı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Analiz sonucunda, stratejik insan kaynakları yönetim yaklaşımının hizmetkar liderlik algısı üzerindeki etkisinin olduğu görülmektedir ( $p<0,001$ ). Hizmetkar liderlik algılarında %45 oranında stratejik insan kaynakları yönetimine bağlı olduğu görülmektedir. ( $R= ,671$   $R^2= ,450$   $F=325,597$   $p=0,000*$ ). Diğer bir ifade ile stratejik insan kaynakları yönetiminde yapılacak düzenlemelerin %67 oranında hizmetkar liderlik algılarını da arttırmakta olduğu görülmektedir. Bu bağlamda **H<sub>4</sub>**: "Stratejik insan kaynakları yönetim yaklaşımının hizmetkar liderlik algısı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır" hipotezi desteklenmektedir.

Analiz sonucunda, stratejik insan kaynakları yönetim yaklaşımının örgütsel yabancılaşma algısı üzerindeki etkisinin olduğu görülmektedir ( $p<0,001$ ). Örgütsel yabancılaşma algılarında %7 oranında stratejik insan kaynakları yönetimine bağlı olduğu görülmektedir. ( $R= ,265$   $R^2= ,070$   $F=30,143$   $p=0,000*$ ). Diğer bir ifade ile stratejik insan kaynakları yönetiminde yapılacak düzenlemelerin %26 oranında örgütsel yabancılaşma algılarında ters yönde etki olacağı

görülmektedir. Bu bağlamda  $H_5$ : “Stratejik insan kaynakları yönetim yaklaşımının örgütsel yabancılaşma algısı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.” hipotezi desteklenmektedir.

Tablo 4: **Stratejik İnsan Kaynakları Yönetim Yaklaşımının Örgütsel Yabancılaşma Algısına Etkisi**

n=400	R	R <sup>2</sup>	B	s.s.	T	F	Beta	p
Stratejik İ.K.	,265	,070	4,044	,267	15,164	30,143	,265	<b>0,000*</b>
Örgütsel Yabancılaşma			,400	,073	-5,490			

$H_5$ : Stratejik insan kaynakları yönetim yaklaşımının örgütsel yabancılaşma algısı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Tablo 5: **Hizmetkar Liderlik Algısının Örgütsel Yabancılaşmaya Etkisi**

n=400	R	R <sup>2</sup>	B	s.s.	T	F	Beta	p
Hizmetkar Liderlik	,259	,067	3,741	,218	17,159	28,640	,259	<b>0,000*</b>
Örgütsel Yabancılaşma			,321	,060	-5,352			

$H_6$ : Hizmetkar liderlik algısının örgütsel yabancılaşma üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Analiz sonucunda, hizmetkar liderlik algısının örgütsel yabancılaşma üzerinde etkisinin olduğu görülmektedir ( $p < 0.001$ ). Örgütsel yabancılaşma algılarında %6 oranında hizmetkar liderlik algılarına bağlı olduğu görülmektedir. ( $R = ,259$   $R^2 = ,067$   $F = 28,640$   $p = 0,000*$ ). Hizmetkar liderlik algılarında yapılacak düzenlemelerin %25 oranında örgütsel yabancılaşma algılarında ters yönde etki olacağı görülmektedir. Bu sonuca göre, hizmetkar liderlik algısı %25 oranında arttıkça örgütsel yabancılaşma eğiliminde azalma görüleceği anlaşılmaktadır. Bu bağlamda  $H_6$ : “Hizmetkar liderlik algısının örgütsel yabancılaşma üzerinde anlamlı bir etkisi vardır” hipotezi desteklenmektedir.

## 5. Sonuç

Stratejik insan kaynakları yönetim yaklaşımının farklı örgütsel değişkenlerle ilişkisi, alan yazınında önem kazanan konulardan biri haline gelmiştir. Literatürde örgütsel düzeyde, stratejik insan kaynakları yönetimi ile ilgili birçok çalışma ve bulgular olmasına rağmen, hizmetkar liderlik ve örgütsel yabancılaşma kavramlarına ilişkin çalışmaların az sayıda olduğu görülmektedir. Bu çalışmada, stratejik insan kaynakları yönetiminde hizmetkar liderlik ile örgütsel yabancılaşma arasındaki ilişkinin tespit edilmesi amaçlanmaktadır. Bu çalışma araştırma ve yayın etiği ilkeleri dikkate alınarak hazırlanmıştır.

Stratejik insan kaynakları yönetimi her işletme için çok fazla önem arz etmektedir. Örgütlerin, stratejik insan kaynakları yönetimi ilkelerini uygulamaya başlamadan önce belirli sayıda çalışanı istihdam etmesi gerekmez. Aslında, işleri büyütme planları varsa bu büyümeyi stratejik insan kaynakları yönetimiyle ilişkilendirerek düşünmelidirler (Özutku & Çetinkaya, 2012; Perry & Mesch, 1997). İKY uygulamaları iş görenlerin verimliliğine katkı sağlamakta aynı zamanda daha iyi bir iş kültürünün oluşması aşamasında kaynak niteliği taşımaktadır.

Çalışma kapsamında yapılan analizlerin sonucunda elde edilen veriler aşağıda verilmiştir:

Bireylerin stratejik insan kaynakları yönetim yaklaşımı ile hizmetkar liderlik algıları arasında anlamlı bir ilişki gösterip göstermediğini belirlemek için yapılan analiz sonucunda, stratejik insan kaynakları yönetim yaklaşımı ile hizmetkar liderlik algıları arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu görülmektedir. Stratejik insan kaynakları yönetiminde yapılacak olan uygulamalar iş görenin verimliliğini arttırdıkça bu aynı zamanda hizmetkar liderlik anlayışını da artırmakta olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Stratejik insan kaynakları yönetiminde yapılan uygulamalar arttıkça örgütsel yabancılaşmanın azalacağı görülmüştür. Bu durumda bireylere daha iyi bir iş kültürünün oluşmasında katkı sağlayacağı öngörülmektedir. Hizmetkar liderlik örgütsel yabancılaşma ilişkisi sonucuna göre, çalışanların hizmetkar liderlik algısı arttıkça örgütsel yabancılaşma eğilimlerinin azalacağı görülmüştür.

Diğer analiz sonuçları incelendiğinde; stratejik insan kaynakları yönetim yaklaşımının hizmetkar liderlik algısı üzerindeki etkisinin olduğu görülmektedir, stratejik insan kaynakları yönetim yaklaşımının örgütsel yabancılaşma algısı üzerinde etkili olduğu görülmektedir, hizmetkar liderlik algısının örgütsel yabancılaşma üzerinde etkili olduğu görülmektedir.

Araştırmalara göre, stratejik insan kaynakları yönetiminin örgütlere birçok avantaj sağladığı görülmektedir. Bunlar; iş tatmininde artış, daha iyi iş kültürünün oluşturulması, verimli kaynak kullanımı ve yönetimi, çalışanları yönetmek için planlı ve kontrollü olma gibi üretkenliği artırıcı performans göstergelerine ulaşmaktadır. Örgütlerde, mevcut potansiyelin artırılarak örgütün farklı bir aşamaya getirilmesinde ve işleyişinde etkin rol oynayan birim insan kaynakları olarak adlandırılmaktadır (Solmaz, 2018; Coşkun & Kayar, 2011). Bu bağlamda İKY uygulamaları iş görenlerin verimliliğine katkı sağlamakta, çalışanların birtakım görev sorumluluklarının bilincinde olmasıyla işe olan özverileri artmakta ve performanslarında da yükselme olacağı düşünülmektedir.

Araştırma konusuna ilişkin yapılan analizler neticesinde, stratejik insan kaynakları yönetiminde yapılacak olan uygulamalar iş görenin verimliliğini etkin kılmakta ve bu alanda gerekli düzenlemeler yapıldığında hizmetkar liderliği artırdığı, örgütsel yabancılaşmayı da azalttığı görülmektedir. İKY'de yapılan uygulamaların örgütsel yabancılaşmanın ortadan kaldırılmasını ve çalışanların performanslarındaki etkinlik ve verimliliklerinin en üst seviyeye çıkarılmasını sağlamada etkili olacağı öngörülmektedir. Çalışma, stratejik İK uygulamaları sürecinde ortaya çıkan yabancılaşma ve hizmetkar liderlik kavramlarının teorik açıdan ele alınması ile alan yazınında farklı bir bakış açısıyla değerlendirilebilmektedir.

Araştırma evrenin genişletilerek; değişkenlerin çeşitli boyutlarının demografik faktörler ile ilişkilendirilerek farklı sonuçlar elde edilebileceği önerilmektedir. Stratejik insan kaynakları yönetimi, hizmetkar liderlik ve örgütsel yabancılaşma kavramlarının birlikte ele alınması hem literatüre katkı sağlaması hem de diğer çalışmalara da yol gösterici niteliğinde olması beklenmektedir.

#### Kaynakça

- Armstrong, M. (2017). *Armstrong'un Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi El Kitabı*. (Çev. Ed. Yonca Deniz Gürol ve Evrim Gemici). (6. Baskı). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Andre. ve Lantu, D.C. (2015). Servant Leadership and Human Capital Management: Case Study in Citibank Indonesia. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 169, 303 – 311.
- Aşık, N.A. (2018). İşe Yabancılaşma Boyutlarının Demografik Faktörler Açısından İncelenmesi. *Sakarya Üniversitesi İşletme Bilimi Dergisi*, 6(3), 1-34.
- Bakan, İ. ve Doğan İ. F. (2012). Hizmetkar Liderlik. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 1-12.
- Banaı, M. ve Weisberg, T. (2003), "Alienation in State-Owned and Private Companies in Russia", *Scandinavian Journal of Management*, 19, 359- 383.
- Beer, M. (1997) "The Transformation of the Human Resource Function: Resolving the Tension Between a Traditional and a New Strategic Role", *Human Resource Management*, 36 (spring), 49- 56.
- Budhwar, P. ve Sparrow, PR. (1997) "Evaluating Levels of Strategic Integration and Development of Human Resource Management in India", *The International Journal of Human Resource Management*, 8(4), 476–494.
- Cingöz, A. (2011). Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi ve Stratejik İnsan Kaynakları Yönetiminin Örgütsel Performans ve İç Girişimcilik Üzerine Etkileri. Doktora Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri.

- Coşkun, S. ve Kayar, N. (2011). Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi: Kamuda Uygulamalar ve Türk Kamu Yönetimi İçin Öneriler. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(2), 69-95.
- Cooper, D.J. (2003). *Leadership for Follower Commitment*. Burlington.
- Demirel, G. ve Ünal, A. (2011). Meslek Yüksekokullarında Turizm Eğitimi Alan Öğrencilerin Örgütsel Yabancılaşma Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma: Pınarhisar MYO Örneği. 2. *Uluslararası ve 6. Ulusal Meslek Yüksekokulları Sempozyumu* 2011. 1-8. Kırklareli.
- Demirtaş, Ö. (2013). Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi ve Örgütsel İnovasyon. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B. Dergisi*, 35(2), 261-290.
- Duyan, E. C. (2014). Hizmetkar Liderliği Anlamak: Teoriden Ampirik Araştırmaya Doğru. *Sosyoloji Konferansları*, 49 (1), 1-32.
- Ertürk, A. (2016). Çağdaş Liderlik Yaklaşımları Hizmetkâr Liderlik, Ruhsal Liderlik ve Kuantum Liderlik. Erişim Adresi: <https://www.researchgate.net/>.
- Fındıkcı, İ. (2012). *Bir Gönül Yolculuğu Hizmetkar Liderlik* (3. Baskı). İstanbul: Alfa Yayınları.
- Frick, D.M. (2004). *Robert K. Greenleaf: A Life of Servant Leadership (1st ed.)*. San Francisco, Calif: Berrett-Koehler Publishers.
- Golden, K. A. ve Ramanujam, V. (1985) Between a Dream and A Nightmare: On the Integration Human Resource Management and Strategic Business Planning Processes, *Human Resource Management*, 24 (4), 429- 452.
- Gürer, A. (2018). *Örgütsel Davranış Odaklı Yönetimsel Yaklaşımlar*. Ankara: Gazi Kitapevi.
- Gürbüz, S. (2011). Stratejik İnsan Kaynakları Yönetiminin Örgütsel Bağlılığa ve İş Tatminine Etkisi: İnsan Kaynakları Yöneticileri Üzerinde Bir Araştırma. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(2), 397-418.
- Giampetro-Meyer, A., Brown, T., Browne, M. N. ve Kubasek, N. (1998). Do Were Ally Want More Leaders in Business? *Journal of Business Ethics*, 17(15), 1727–1736.
- Hope-Hailey, V., Gratton, L., McGovern, P., Stiles. ve Truss, P. (1997) "A Chameleon Function? HRM in the '90s", *Human Resource Management Journal*, 7 (3), 5–18.
- İnan, Ö. ve Serinkan, C. (2020). Liderlik Yaklaşımları ve Spor Yönetiminde Liderlik. *Pamukkale Üniversitesi İşletme Araştırmaları Dergisi*, 7(2), 308-332.
- Kaufman, B. E. (2015). The RBV Theory Foundation of Strategic HRM: Critical Flaws, Problems for Research and Practice, and an Alternative Economics Paradigm. *Human Resource Management Journal*, 25(4), 516-540.
- Kaya, E. (2019). Hizmetkâr liderlik: Turizm Sektöründe Bir Araştırma. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Keçecioglu, T. ve Ayyıldız Ünlü, N.A. (2009). İnsan Kaynakları Yönetiminden Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimine Dönüşüm. *Ege Akademik Bakış*. 9(4), 1171-1192.
- Keser, A. (2002). Değişen Yönleriyle Personel Yönetimi: İnsan Kaynakları Yönetimi. *The Journal of Industrial Relations and Human Resources*, 4(1), 0-0.
- Kiraz, S. (2011). Yabancılaşmanın Kökeni Üstüne. *Felsefe ve Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(6), 147-169.
- Lengnick- Hall, CA. ve Lengnick- Hall, ML. (1998). Strategic Human Resources Management: A Review of Literature and a Proposed Typology. *The Academy of Management Review*, 13 (3), 454- 470.



- Ofluoğlu, G. ve Büyükyılmaz, O. (2008). Yabancılaşmanın Teorik Gelişimi ve Tarihsel Süreç İçinde Farklı Alanlarda Görünümleri. *Kamu-İş İş Hukuku ve İktisat Dergisi*, 10(1), 113-144.
- Özutku, H. ve Çetinkaya, M. (2012). Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi ve Firma Performansı Arasındaki İlişkide İçsel ve Dışsal Uyumun Moderatör Etkisi: Türk Otomotiv Sektöründe Bir Alan Araştırması. *Ege Akademik Bakış*, 12 (3),351-367.
- Perry, J.L. ve Mesch, D.J. (1997). Strategic Human Resource Management, Public Personnel Management; Current Concerns, Future Challenges içinde Der: Ban, Carolyn, Ricucci, Norma M., New York: Longman, 21-34.
- Salihoğlu, G. H. (2014). Örgütsel Yabancılaşma. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 6(2), 1-11.
- Sarıdakı, G., Lai, Y. ve Cooper, C. L. (2017). Exploring The Relationship Between HRM and Firm Performance: A Meta-Analysis of Longitudinal Studies. *Human Resource Management Review*, 27(1), 87-96.
- Seeman, M. (1959). On The Meaning of Alienation. *American Sociological Review*, 24(6), 783-791.
- Solmaz, B. (2018). Liderlik ile İnsan Kaynakları Yönetimi İlişkisi Üzerine Nitel Bir Araştırma. *Kara Harp Okulu Bilim Dergisi*, 28(2), 21-45.
- Schuler, R.S. (1992). Strategic Human Resource Management: Linking People with The Strategic Needs of Business. *Organizational Dynamics*, 21 (1), 18-31.
- Silah, M. (2005). *Endüstride Çalışma Psikolojisi (2. Baskı)*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Spears, L. (1996). Reflections on Robert K. Greenleaf and Servant-Leadership. *Leadership and Organization Development Journal*, 17(7), 33-35.
- Şimşek, Şerif., Çelik, A., Akgemci, T. ve Fettahlioğlu, T. (2006). Örgütlerde Yabancılaşma Yönetimi Araştırması. *14. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi*, 569-587.
- Tanrıverdi, H. ve Kılıç, N. (2018). Algılanan Örgütsel Destek ve Örgütsel Yabancılaşma Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. Erişim Adresi:<https://www.researchgate.net>.
- Toytok, E.H. ve Uçar, L. (2018). Okul Yöneticilerinin Kullandıkları Güç Türleri ve Örgütsel Depresyon: Bir İlişkisel Tarama Modeli. *Siirt Üniversitesi Ekev Akademi Dergisi*, 76(22), 109-126.
- Tuna, M. ve Yeşiltaş, M. (2017). *Turizm İşletmelerinde Çağdaş Yönetim Teknikleri (2. Baskı.)*. (Ed. Okumuş, F., Avcı, U.). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Ünsal, Y. (2018). Eğitim Örgütlerinde Sergilenen Hizmetkar Liderlik Rollerinin Öğretmenlerin Örgütsel Yabancılaşmasına Etkisi. Yüksek Lisans Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Şanlıurfa.
- Zengin, Y. ve Bozçalı, Ü.C. (2020). İnsan Kaynakları Uygulamalarının Örgütsel Özdeşleşme ve Örgütsel Yabancılaşmaya Etkisi. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Üniversitesi Dergisi*, 11(22), 680-710.
- Yavuz, E. ve Küçük, K. (2018). Hizmetkar Liderlik: Gandhi Örneği. *Uluslararası Liderlik Çalışmaları Dergisi: Kuram ve Uygulama*, 1(2), 81-93.
- Yavuz, E. ve Altınay, M. (2015). Stratejik İnsan Kaynakları Yönetiminin Örgütlerde Çalışanların Tükenmişliğine Etkisi; Kamu Çalışanları Üzerinde Bir Uygulama. *"İş, Güç" Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 17(4), 21-42.
- Yoshida, D.T., Sendjaya, S., Hirst, G. ve Cooper, B. (2014). Does Servant Leadership Foster Creativity and Innovation? A Multi-level Mediation Study of Identification and Prototypicality. *Journal of Business Research*, 67(7), 1395-1404.

---

**A RESEARCH TO EXAMINE THE RELATIONSHIP BETWEEN SERVANT LEADERSHIP  
AND ORGANIZATIONAL ALIENATION IN THE STRATEGIC HUMAN  
RESOURCES MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS**

---

***Extended Abstract***

---

**Aim:** In this study, it is aimed at identifying the relationship between servant leadership and organizational alienation in strategic human resources management. Although there are many studies and findings on strategic human resources management at the organizational level, the literature shows that there are few studies on the concepts of servitutive leadership and organizational alienation.

**Method(s):** This study uses a relational scan model to determine the presence or degree of interchange between two and more variables from common scan patterns, which are quantitative research methods. In the relational scan model, if the variables vary or vary when they are discussed together, it is attempted to determine how this change is done. A study has been carried out in the relational scan model with the factors identified by two or more variables and their degree determined (Karasar, 2014). While there are many studies and findings related to strategic human resources management, the field study shows that there are limited numbers of studies on the concepts of servitutive leadership and organizational alienation. Therefore, the current study aims to determine the relationship between servant leadership and organizational alienation in strategic human resources management. The number of samples of the research was determined, while Sampling created hospitals in public and employers within hotel businesses in the private sector. The survey form was submitted to the Ethics Commission of Ankara Hacı Bayram Veli University and received application approval. The institutions and businesses within the service sector in Ankara constitute the universe of research. The number of samples of the research was determined, while Yazicioğlu E. (2004) based on 384 sample sizes that apply to the size of a million or more universes at 0.05 severity levels. The example has created hospitals in the public domain and employers in the private sector within hotel businesses. The participants were asked to complete the questionnaire forms voluntarily, with the required explanations made about the questionnaire forms applied to them. In practice, incorrect questionnaire forms are not included in the analysis scope, a total of 400 valid questionnaire forms and a data set of the research have been created.

**Findings:** The following hypotheses have been established for the purposes of the investigation; H1: there is a meaningful relationship between the strategic approach to human resources management and the leadership of the servant. H2: there is a meaningful relationship between strategic human resources management approach and organizational alienation. H3: there is a meaningful relationship between servant leadership and organizational alienation. H4: the strategic approach to human resources management has a significant impact on the sense of servitent leadership. H5: the strategic approach to human resources management has a significant impact on the perception of organizational alienation. H6: the sense of servant leadership has a meaningful effect on organizational alienation. Analysis of the data in the survey conducted within the scope of the survey was done with the SPSS program, which made the findings and the results part clear. Correlation analysis to measure the interchangeover relationship was performed with simple linear regression analysis to measure the impact of two different variables on each other. The study also analyzed the reliability of the scales. The Cronbach's Alpha reliability coefficient, which illustrates the reliability levels of scales, was found at 0.90. The institutions and businesses within the service sector in Ankara constitute the universe of research.

**Conclusion:** As a result of research analysis, the practices in strategic human resources management enable the effectiveness of the business and when necessary regulations are made, it is seen that it increases service leadership and reduces organizational alienation. The practices

in the human resources management are expected to have an impact on eliminating organizational alienation and maximizing the effectiveness and efficiency of employees' performance. The study can be evaluated from a different perspective in the field writing with the theoretical consideration of the concepts of alienation and servant leadership that arise in the process of strategic HR practices. Research is suggested that by expanding the universe, various dimensions of variables can be associated with demographic factors, resulting in different results. Together, the concepts of strategic human resources management, servant leadership and organizational alienation are expected to contribute both literature and lead other studies.

---



## CRITIC VE MAIRCA YÖNTEMLERİYLE TÜRK DÜNYASI ÜLKELERİ, TÜRKİYE VE RUSYA'NIN 2010-2020 DÖNEMİ İÇİN MAKROEKONOMİK PERFORMANSLARININ ANALİZİ

Selahattin BEKTAŞ<sup>1</sup>, Ogün BAYKUŞ<sup>2</sup>

### Öz

Bu çalışmada Türk dünyası devletleri ve Rusya'nın da içinde bulunduğu ülke grubunun 2010-2020 dönemi makroekonomik performanslarının CRITIC ve MAIRCA yöntemleri ile değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda beş adet makroekonomik performans kriteri seçilmiştir. Bu kriterler; Enflasyon, İşsizlik oranı, Sefalet endeksi, Satınalma gücü paritesi ve Devlet gelirleri olarak belirlenmiştir. CRITIC yöntemi ile performans kriterleri objektif olarak ağırlıklandırılmıştır. MAIRCA yöntemi ile alternatifler (ülkeler) sıralanmıştır. Elde edilen analiz sonuçlarına göre en iyi makroekonomik performansı gösteren ülke Rusya olarak belirlenmiştir. İkinci en iyi performansı sergileyen ülke ise Azerbaycan olarak tespit edilmiştir. Üçüncü en iyi performansı gösteren ülke ise Kırgızistan olarak saptanmıştır. Özbekistan ise en kötü makroekonomik performansı sergileyen ülke olarak bulunmuştur. Türkiye'nin ise Özbekistan'ın ardından en kötü performans sergileyen ikinci ülke konumunda olduğu söylenebilir.

**Anahtar Kelimeler:** CRITIC Yöntemi, MAIRCA Yöntemi, Makroekonomik Performans, Sefalet Endeksi.

**JEL Sınıflandırması:** E60, E69, O53.

## ANALYSIS OF MACROECONOMIC PERFORMANCES FOR THE 2010-2020 PERIOD TURKIC WORLD COUNTRIES, TURKEY AND RUSSIA WITH CRITIC AND MAIRCA METHODS

### Abstract

In this study, it is aimed to evaluate the macroeconomic performances of the Turkic world states and the country group, including Russia, in the period of 2010-2020 with CRITIC and MAIRCA methods. For this purpose, five macroeconomic performance criteria were selected. These criteria are; Inflation, Unemployment rate, Misery index, Purchasing power parity and Government revenues. With the CRITIC method, performance criteria are objectively weighted. Alternatives (countries) are listed with the MAIRCA method. According to the results of the analysis, the country with the best macroeconomic performance was determined as Russia. The country with the second best performance was determined as Azerbaijan. The third best performing country was determined as Kyrgyzstan. Uzbekistan was found to be the country with the worst macroeconomic performance. It can be said that Turkey is the second country with the worst performance after Uzbekistan.

**Keywords:** CRITIC Method, MAIRCA Method, Macroeconomic Performance, Misery Index.

**JEL Classification:** E60, E69, O53.

<sup>1</sup> Dr., Bağımsız Araştırmacı, selahattinbektas42@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0001-6285-8318>

<sup>2</sup> Doktora Öğrencisi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, ogunbaykus@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0003-4905-4715>

## 1. Giriş

Makroekonomik göstergelerin istikrarı, ülke işletmeleri için önemli bir role sahiptir ve bu sebeple bir ülkenin genel rekabet gücü için önem atfeder. Makroekonomik istikrarın tek başına bir ülkenin verimliliğini arttıramayacağı kesinlikle doğru olsa da makroekonomik düzensizliğin ekonomiye zarar verdiği kabul edilmektedir. Örneğin, Avrupa’da geçtiğimiz yıllarda tecrübe ettiğimiz gibi bir hükümet geçmiş borçlarına yüksek faiz ödemek zorunda kalırsa, hizmetleri verimli bir şekilde sağlayamaz. Ayrıca, enflasyon oranları kontrolden çıktığında firmalar ve işletmeler etkin bir çalışma disiplini sağlamakta zorlanırlar. Özetle, makroekonomi istikrarlı olmadıkça ekonomi sürdürülebilir büyüme sağlayamaz (Wang & Le, 2018, s. 1).

Ülke ekonomilerinde gerçekleşen tüm değişimler makroekonomik göstergeler aracılığıyla ölçülmektedir. Ülkelerin küresel anlamda rekabet gücünün atması, ülkelere yatırım yapılabilmesi, halkın refah seviyesinin arttırılabilmesi ve finansal piyasaların gelişmesi için makroekonomik göstergelerin diğer ülkelerle rekabet edebilir seviyede olması gerekmektedir. Makroekonomik göstergeler bir ülkede mevcut ekonomik durumun analizini ve ileriye dönük alınabilecek kararların sistematik bir şekilde düzenlenmesine imkân tanımaktadır (Orhan, 2020, s. 116).

Bir ülkenin makroekonomik politikasının yürütülmesinden sorumlu olanların genellikle dört hedefi bulunmaktadır; kişi başına düşen yüksek reel gayri safi yurt içi hasıla (GSYH) düzeyi, düşük enflasyon oranı, yüksek istihdam düzeyi ve ticaret dengesinin sağlanması (Knox Lovell vd., 1995, s. 507). Bu hedeflerin aynı anda gerçekleştirilmesini sağlayan politikalar bazen birbirileriyle çelişmektedir. Yüksek GSYH’nın sağlanması, enflasyon veya bütçe açıklarında artışa neden olabilir. Bu sebeple GSYH gibi tek bir değişken üzerinden makroekonomik performansın değerlendirilmesi hatalı olabilir. Makroekonomik performans değerlendirmesi yapmak için çok değişkenli bir perspektif gerekmede ve reel GSYH haricinde ekonomik performansın ölçüsü olan (istihdam, enflasyon, bütçe dengesi, cari işlemler dengesi vb.) değişkenlerin kullanılması gerekmektedir (Belke, 2020, s. 121).

Ülkelerin makroekonomik performanslarını değerlendirmede birçok endeks ve farklı yaklaşımlar kullanılmaktadır. Bunlardan bir tanesi Okun Sefalet Endeksidir. Bir ülkenin “Sefalet Endeksi” işsizlik ve enflasyon oranlarının toplamından oluşur. Calmfors ve Driffill tarafından geliştirilen “Calmfors-Driffill Endeksi”, gayri safi milli hasıla ile normalize edilen işsizlik oranı ve ticaret dengesinin toplamı olarak elde edilir. Bu endekslerin her ikisi de yararlı bilgiler verse de yine de eksik yanları bulunmaktadır. Okun ve Calmfors-Driffill endeksi iki tek göstergenin kullanılmasıyla elde edilir ve bileşenlere endeks içinde eşit birim ağırlık eklerler (Wang & Le, 2018, s. 2). Diğer bir endeks OECD’nin (Organisation for Economic Co-operation and Development) geliştirmiş olduğu “Magic Diamond” yani Sihirli Elmadır. Bu yaklaşım büyüme oranı, işsizlik oranı, enflasyon oranı ve cari işlemler açığının GSYH oranı gibi dört makroekonomik parametreye dayalı olarak oluşturulmuştur (Eyüboğlu, 2017, s. 332).

Bu çalışmanın temel amacı Türki Cumhuriyetler, Türkiye ve Rusya’nın makroekonomik performanslarını karşılaştırmalı olarak analiz etmektir. Bu perspektifte Sefalet Endeksi ve Sefalet Endeksinin Bileşenleri (işsizlik oranı ve enflasyon oranı), satın alma gücü paritesi ve devlet geliri gibi makroekonomik değişkenler CRITIC ve MAIRCA yöntemleriyle analiz edilmeye çalışılmıştır. Çalışma 3 bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünde makroekonomik performans ve makroekonomik performans endeksleri açıklanmaya çalışılmıştır. İkinci bölümde ulusal ve uluslararası literatür incelenmiştir. Üçüncü bölümde veri seti ve yöntem tanıtılarak ampirik çıktılar yorumlanmıştır. Sonuç bölümünde ise çalışma bir bütün içinde değerlendirilerek genel kanaatler aktarılmaya çalışılmıştır.

## 2. Literatür Özeti

Tablo 1’de ilgili çalışmaya ait literatür taraması özet tablo olarak verilmiştir. Genel olarak bakıldığında makroekonomik performans özelinde yapılan çalışmalar hem yöntem bakımından hem de değişkenler bakımından çeşitlilik göstermektedir. Fakat literatürün geneline bakıldığında

çalışmanın kapsamına giren ülke grubu için yapılan çalışmalara pek rastlanılmamıştır. Dolayısıyla bu çalışmanın önerdiği hibrit model ve çalıştığı ülke grubu açısından bir katkı sunacağı düşünülmektedir.

Tablo 1. Literatür Taraması

Yazar(lar)	Dönem	Konu	Yöntem	Sonuç
Knox Lovell vd. (1995)	1970-1990	19 OECD ülkesinin makroekonomik performansını incelemektedir.	Doğrusal Programlama Modeli	14 Avrupa ülkesi ve 5 Avrupa dışı ülkede makroekonomik performans açısından önemli bir fark olmadığı görülmektedir. Analize iki çevresel faktör ilave edildiğinde Kanada ve İsviçre'nin en yüksek makroekonomik performansa sahip ülke konumuna geldiği, Danimarka, Birleşik Krallık, Belçika ve Hollanda'nın en kötü makroekonomik performansı sergilediği anlaşılmıştır. GARCH (1,1) modelinin uygulanması sonucunda şu bulgulara ulaşılmıştır; enflasyon hem doğrudan hem de dolaylı olarak refahın olumsuz etkilenmesine neden olur. Bazı G7 ülkelerindeki enflasyon belirsizliği, merkez bankalarının enflasyonu beklenmedik şekilde yükselterek halkı şaşırtması için teşvik sağlamaktadır. Bazı makroekonomik modellerin varsayımlarının aksine konjonktürel dalgalanmalar ve ekonomik büyüme birbirleriyle ilişkilidir.
Fountas vd. (2006)	02.1957- 08.2000 (Aylık Periyot)	G7 ülkelerinin nominal belirsizlik, reel belirsizlik, enflasyon ve üretim artışı ile makroekonomik performansı arasındaki ilişki incelenmeye çalışılmıştır.	GARCH	Türkiye'nin TE endeksi birçok AB ülkesini geride bırakarak elde edilen bulgulara göre beşinci en iyi TE sahip ülke olduğu tespit edilmiştir. Fakat 2004-2005 yılları arasında TE endeksindeki düşüş kaynak kullanımının kötüleştiğine dair emareler göstermektedir. TFV değişme endeksi sonuçlarına göre Türkiye'nin yirmi birinci ülke olduğu tespit edilmiştir.
Karabulut vd. (2008)	2001-2005	Türkiye ve Avrupa Birliği'ne (AB) üye olan ülkelerin makroekonomik performans seviyeleri karşılaştırmalı olarak analiz edilmeye çalışılmıştır.	Teknik Etkinlik (TE) – Toplam Faktör Verimliliği (TFV)- VZA	
Ağır ve Yıldırım (2015)	2000-2010	Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika ve Türkiye'nin içinde bulunduğu T-BRICS ülkelerinin makroekonomik performansları karşılaştırmalı olarak analiz edilmeye çalışılmıştır.	Betimleyici Analiz	Betimleyici analiz sonuçlarından elde edilen bulgulara göre Türkiye'nin analize dâhil edilen diğer ülkelere göre daha kötü makroekonomik performans sergilediği görülmüştür.

Tablo 1 (Devamı): **Literatür Taraması**

Yazar(lar)	Dönem	Konu	Yöntem	Sonuç
Chattopadhyay ve Bose (2015)	2000-2012	Makroekonomik performansın çeşitli yönlerini tek bir istatistikte özetlemek için tasarlanmış bileşik gösterge önermekte ve 48 ülkenin göreceli performanslarını altı makroekonomik değişken (Reel GSYİH, Kişi Başına Reel GSYİH, işsizlik, mali denge, enflasyon oranı, cari işlemler dengesi ) açısından değerlendirmektedir.	TOPSIS ve ÇKVV	Ülkelerin makroekonomik performans sıralamalarının farklı göstergelere göre oldukça keskin bir şekilde değiştiği tespit edilmiştir. Bu sebeple makroekonomik performansın ülkeler arası ve dönemsel olarak karşılaştırılmasını kolaylaştıran sentetik bir bileşik göstergeye ihtiyaç duyulduğu sonucuna varılmıştır.
Van Erkel ve Van Der Meer, (2016)	1999-2011	15 Avrupa birliği üye devletinin makroekonomik performansındaki ülke içi değişikliklerin siyasi güveni boylamsal olarak ne ölçüde etkilediği test edilmeye çalışılmıştır.	Panel Veri Analizi (Sabit Etkiler Modeli)	Ülke içi makroekonomik performansdaki (büyüme, bütçe açığı, işsizlik ve enflasyon) boylamsal değişiklikler siyasi güveni etkilemektedir ve makroekonomik performansın etkileri düşük eğitimliler arasında daha güçlü olduğu bulgusuna erişilmiştir.
Eyüboğlu, (2017)	2004-2013	Türk dünyasında yer alan Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Türkmenistan ve Özbekistan'ın makroekonomik performansları karşılaştırmalı olarak analiz edilmeye çalışılmıştır.	Analitik Hiyerarşi (AHP)-TOPSIS	Çalışmadan elde edilen bulgulara göre incelenen periyotta mevcut ülkeler içerisinde en iyi makroekonomik performansa sahip ülkenin Azerbaycan olduğu anlaşılmıştır. İncelenen dönemler arasında en başarılı makro ekonomik performansa sahip olan ülkelerin İsviçre, Singapur ve Amerika Birleşik Devletleri olduğu sonucuna varılmıştır.
Wang & Le, (2018)	2013-2016 2017-2020	Gelişmiş ülkeler ve Asya'da gelişmekte olan ülkelerin makroekonomik performansını ölçmektir.	Veri Zarflama Analizi (VZA)	Elde edilen bulgulara göre; OECD hesaplamasında işsizlik oranının %20 olan payının değişiklik göstermediği, ekonomik büyümenin endeks içindeki payının %30'dan %27'ye ve enflasyonun payının %20'den %17'ye düştüğü bunun yanı sıra bütçe ve cari açık değişkenlerinin paylarının da %15'ten sırasıyla %20 ve %17'ye yükseldiği tespit edilmiştir.
Çelik vd. (2019)	1990-2017	OECD tarafından geliştirilen Makroekonomik Performans Endeksi, kullanılan 5 değişkene ait verilerle (işsizlik, ekonomik büyüme, enflasyon, bütçe açığı ve cari açık) Türkiye için tahmin edilmeye çalışılmıştır.	Yapay Sinir Ağı Yaklaşımı	

Tablo 1 (Devamı): Literatür Taraması

Yazar(lar)	Dönem	Konu	Yöntem	Sonuç
Belke, (2020)	2010-2018	G7 ülkelerinin makroekonomik performanslarını kıyaslamayı amaçlamıştır.	CRITIC-MAIRCA	Analizlerden elde edilen bulgulara göre en iyi makroekonomik performansa sahip ülke Almanya iken en kötü makroekonomik performansa sahip ülkenin İtalya olduğu tespit edilmiştir.
Orhan, (2020)	2018	AB Ülkeleri, AB'ye aday ülkeler ve AB'ye potansiyel aday olan ülkelerin makroekonomik performansları dayalı karşılaştırma yapılması amaçlanmıştır.	ÇKVV-ARAS	Analiz sonuçlarına göre makroekonomik performansı en iyi olan üç ülke Lüksemburg, İrlanda ve Malta iken en kötü performansa sahip olan ülkeler ise Hırvatistan Kuzey Makedonya ve Kosova olduğu tespit edilmiştir.
Uludağ & Ümit, (2020)	2008-2016	Azerbaycan, Kazakistan, Türkmenistan, Özbekistan ve Türkiye'nin makroekonomik ve katma değerli üretim performansları analiz edilmeye çalışılmıştır.	DEMATEL-COPRAS	Analiz edilen 2008-2016 dönemleri içerisinde Türkiye ve Türkmenistan en iyi makroekonomik performansa sahip ülkelerken, katma değerli üretim performansı açısından en kötü ülkeler olduğu tespit edilmiştir. En iyi katma değerli üretim performansına sahip olan ülkeler Kazakistan, Özbekistan ve Azerbaycan'ın makroekonomik performans açısından Türkiye ve Türkmenistan'a göre daha kötü performans sergilediği tespit edilmiştir.
Ekinci Hamamcı ve Şahinoğlu, (2020)	2000-2017	Türkiye'nin de aralarında bulunduğu 22 yükselen Piyasa ekonomisinin makroekonomik performans endekslerinin hesaplanması ve bu endekslere dayanarak karşılaştırma yapılması amaçlanmıştır.	Temel Bileşenler Analizi	İncelenen dönemler arasında en iyi makroekonomik performansa sahip ülkeler Çin, Peru ve Nijerya iken en kötü performansa sahip ülkeler, Mısır, Sırbistan ve Ukrayna'dır. Türkiye'nin makroekonomik performansı değerlendirildiğinde 19. Sırada olduğu görülmektedir. Ayrıca Türkiye'nin Latin Amerika ve Doğu ve Güneydoğu Asya'da muhtemel ekonomik rakipleriyle karşılaştırıldığında tüm alt endekslerde istenilen başarıyı yakalayamadığı tespit edilmiştir.
Koşaroğlu, (2021)	2010-2019	Gelişmekte olan 7 ülkenin (E7) ekonomik büyüme, yatırım oranı, ihracat, ithalat cari işlemler dengesinin GSYİH oranı, işsizlik ve enflasyon değişkenlerini kullanarak makroekonomik performanslarını karşılaştırmayı amaçlamıştır.	ENTROPİ-ARAS	ENTROPİ yönteminden elde edilen sonuçlara göre; makroekonomik performans üzerinden en etkili kriterin cari işlemler açığı olduğu tespit edilmiştir. ARAS yöntemi bulgularında ise en iyi ekonomik performansa sahip ülke Çin, en kötü ekonomik performansa sahip ülke ise Brezilya olduğu anlaşılmıştır.



### 3. Veri Seti ve Yöntem

Bu çalışmada 2010-2020 dönemi için, Türki Cumhuriyetler (Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Özbekistan, Tacikistan, Türkmenistan, Türkiye) ve Rusya'nın bulunduğu ülkelerin makroekonomik performans bakımından incelenmesi amaçlanmıştır. Bu amaç minvalinde beş adet makroekonomik performans göstergesi (Enflasyon, İşsizlik oranı, Sefalet endeksi, Satın alma gücü paritesi, Devlet gelirleri) seçilmiştir. Sefalet endeksi hariç diğer tüm performans göstergeleri Dünya Bankası'ndan elde edilmiştir. Sefalet endeksi Enflasyon ve İşsizlik oranlarının toplamından elde edilmiştir. Tablo 2'de analiz edilen ülkeler ve kriterlere ait tanımlayıcı bilgiler gösterilmiştir.

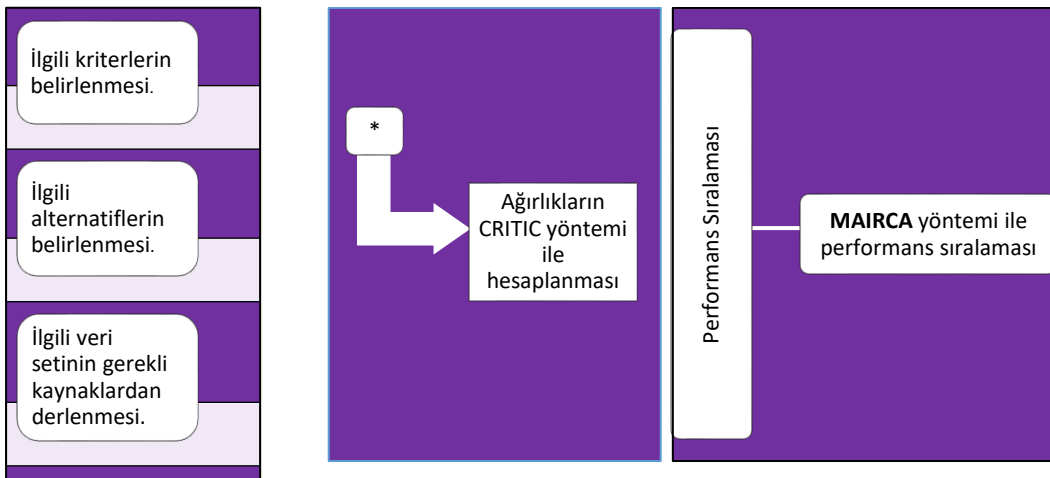
Tablo 2: Çalışmada Kullanılan Alternatifler, Performans Göstergeleri ve Kaynakları

Alternatifler (Ülkeler)	Kriterler	Kaynak
Türkiye	Enflasyon Oranı (TÜFE)	Dünya Bankası
Azerbaycan	İşsizlik Oranı	Dünya Bankası
Kazakistan	Sefalet Endeksi	Dünya Bankası
Kırgızistan	Satın alma Gücü Paritesi	Dünya Bankası
Özbekistan	Devlet Gelirleri	Dünya Bankası
Tacikistan		
Türkmenistan		
Rusya		

Çalışmada performans ölçümünde hibrit bir ÇKKV modeli kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan yöntemler CRITIC ve MAIRCA yöntemleridir. CRITIC yöntemi ile analizde kullanılan performans kriterleri objektif bir biçimde ağırlıklandırılmıştır. Sonrasında söz konusu yöntemden elde edilen ağırlık değerleri sıralama yöntemi olan MAIRCA yönteminde kullanılarak hibrit bir model ile sıralama analizi yapılmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlar tablolar halinde mukayeseli olarak yorumlanmıştır.

Çalışmanın işleyişinde sistematik bir sıralama yapılarak analiz evresi tamamlanacaktır. Dolayısıyla bu çalışmada ilk olarak ilgili kriterlerden ve ilgili alternatiflerden oluşan bir karar matrisi belirlenecektir. Karar matrisi oluşturulduktan sonra bu kriterlere ilişkin önem ağırlıklarının hesaplanmasına geçilecektir. Bu aşamada CRITIC yöntemi ile kriterler objektif olarak ağırlıklandırılacaktır. Daha sonra ise MAIRCA yöntemine kriter ağırlıkları entegre edilerek hibrit bir ÇKKV modeli ile performans (sıralama) analizi gerçekleştirilecektir. Analizden elde edilen performans skorları son olarak sıralanıp aracı kurumların performansları değerlendirilecektir. Çalışmanın işleyişine yönelik sistematik akış şeması Şekil 1'de gösterilmiştir.

Şekil 1: Çalışmanın İşleyişini Gösteren Sistematik Akış Şeması



### 3.1. CRITIC Yöntemi

CRITIC yöntemi, Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinden biri olup, karar verme sürecinde, seçilmiş olan kriterlerin önem ağırlıklarınının objektif olarak belirlenmesi için ortaya konulmuş bir yöntemdir (Akçakanat vd., 2018: 5).

Söz konusu yöntem literatüre, Diakoulaki vd. (1995) tarafından yapılan çalışmayla kazandırılmıştır. İçinde çokça kriter barındıran Çok Kriterli Karar Verme problemleri için, kriterlerin değerlendirilmesi yapılırken objektif bir biçimde ağırlıklandırma hesaplaması yapan bir yöntemdir (Diakoulaki, 1995).

Söz konusu yöntemin diğer yöntemlerden farkı ise, öznel olarak uzman görüşleriyle elde edilen sonuçların aksine, belirlenen kriterlerin standart sapmalarının ve korelasyonunun entegre bir şekilde kullanıldığı objektif bir metod olmasıdır (Ayçin, 2019: 76).

Bundan dolayı kriterler arasındaki korelasyon derecesi ve korelasyon yönü, kriter ağırlıklarını belirlemektedir. Critic yönteminin avantajları arasında kriter ağırlıkları belirlenirken karar vericinin herhangi bir dış müdahalesine gerek kalmaması, temel istatistiksel işlemleri barındırması ve hesaplama yönteminin kolaylık sağlaması şeklinde ifade edilebilir. Dezavantajlarına gelindiğinde ise, başlangıçta verilerin yalnızca bazı özelliklerini göstermesi, fayda-maliyet yönleri bakımından kriterleri dikkate almaması ve karar vericilerin düşüncelerini ve tecrübelerini dikkate almaması olarak sıralanabilir. (Ecer, 2020; 86).

CRITIC yöntemi beş ayrı aşamayla oluşan bir analiz yöntemine sahiptir (Diakoulaki, 1995: 764-765; Ayçin, 2019: 77-78; Akçakanat vd., 2018: 5-7):

#### Birinci Aşama: Karar Matrisinin Oluşturulması

Bu aşamada Eşitlik (1)'deki gibi bir karar matrisi oluşturulur.

$$X = \begin{matrix} A_1 \\ A_2 \\ \vdots \\ A_m \end{matrix} \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \dots & \vdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad (1)$$

#### İkinci Aşama: Karar Matrisinin Normalizasyonu

İkinci aşamada ise fayda yönlü kriterler için Eşitlik (2), maliyet yönlü kriter için ise, Eşitlik (3)'den yararlanılarak normalizasyon işlemi uygulanır.

$$r_{ij} = \frac{x_{ij} - x_j^{\min}}{x_j^{\max} - x_j^{\min}} \quad \dots \dots \dots j = 1, 2, \dots, n \quad (2)$$

$$r_{ij} = \frac{x_j^{\max} - x_{ij}}{x_j^{\max} - x_j^{\min}} \quad \dots \dots \dots j = 1, 2, \dots, n \quad (3)$$

#### Üçüncü Aşama: İlişki Katsayı Matrisinin Oluşturulması

Yöntemin bu aşamasında ise, ilişki katsayı matrisi Eşitlik (4)'ten yararlanılarak hesaplanır.

$$\rho_{jk} = \frac{\sum_{i=1}^m (r_{ij} - \bar{r}_j) \cdot (r_{ik} - \bar{r}_k)}{\sqrt{\sum_{i=1}^m (r_{ij} - \bar{r}_j)^2 \cdot \sum_{i=1}^m (r_{ik} - \bar{r}_k)^2}} \quad j, k = 1, 2, \dots, n \quad (4)$$

#### Dördüncü Aşama: $C_j$ Değerlerinin Hesaplanması

Yöntemin bu aşamasında ise, Eşitlik (5) ve (6) yardımı ile  $C_j$  değerleri elde edilir.

$$C_j = \sigma_j \cdot \sum_{k=1}^n (1 - \rho_{jk}) \quad j = 1, 2, \dots, n \quad (5)$$

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^m (r_{ij} - \bar{r}_j)^2}{m-1}} \quad (6)$$

#### Beşinci Aşama: Kriter Ağırlıklarının Hesaplanması

Bu aşama son aşamadır. Dolayısıyla Eşitlik (7)'den faydalanılarak kriterlere ilişkin ağırlık değerlerine ulaşılır.

$$w_j = \frac{c_j}{\sum_{k=1}^n c_k} \quad (7)$$

### 3.2. MAIRCA Yöntemi

Çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri olan Mairca (Multi Attributive İdeal-Real Comparative Analysis) yöntemi, 2016 yılında Gigoviç ve arkadaşları tarafından geliştirilmiştir. Söz konusu yöntemin çalışma şekli ideal derece ve ampirik derecelendirmelerin boşlukları tanımlaması olarak ifade edilebilir. Her bir kriter için hesaplanan boşluk değerlerinin toplanması ile alternatifler için toplam boşluklar hesaplanır. Yapılan hesaplamalar neticesinde hesaplanan boşluklar toplamı, en az boşluk değerine sahip olan alternatif en iyi alternatif olarak belirlenir (Gigoviç vd., 2016: 11; Pamucar vd., 2017: 58; Ayçin & Orçun, 2019: 182; Ayçin & Güçlü, 2020: 296).

Çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri olan Mairca, yedi bölümden oluşmaktadır (Gigoviç vd., 2016: 11; Pamucar vd., 2017: 58; Ayçin, 2020: 5; Ayçin & Orçun, 2019: 182; Ayçin & Güçlü, 2020: 296):

#### Birinci Aşama: Başlangıç Karar Matrisinin (X) Oluşturulması

İlk aşama olarak X gibi bir karar matrisi Eşitlik 8 yardımı ile elde edilir.

$$X = \begin{bmatrix} C_1 & C_2 & \dots & C_n \\ x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad (8)$$

#### İkinci Aşama: Alternatiflerin Önceliklerinin Belirlenmesi

İkinci adımda Eşitlik (9)'dan hareketle alternatiflerin  $PA_i$  değerleri elde edilir. Burada (m) toplam alternatif sayısını temsil ederken, (i) alternatiflerin önceliğini sembolize eder

$$P_{Ai} = \frac{1}{m}; \quad \sum_{i=1}^m P_{Ai} = 1 \quad i = 1, 2, \dots, m \quad (9)$$

Karar verici her alternatife eşit uzaklıktadır. Bu nedenle bütün öncelikler Eşitlik (10)'da gösterildiği üzere, eşittir.

$$P_{A1} = P_{A2} = \dots = P_{Am} \quad (10)$$

#### Üçüncü Aşama: Teorik Derecelendirme Matrisinin ( $T_p$ ) Oluşturulması

Bu adımda ise, ağırlıklar ve öncelik değerlerinin çarpılması ile  $T_p$  matrisi Eşitlik (11) yardımı ile elde edilir.

$$T_p = \begin{bmatrix} P_{A1} \cdot w_1 & P_{A1} \cdot w_2 & \dots & P_{A1} \cdot w_n \\ P_{A2} \cdot w_1 & P_{A2} \cdot w_2 & \dots & P_{A2} \cdot w_n \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ P_{Am} \cdot w_1 & P_{Am} \cdot w_2 & \dots & P_{Am} \cdot w_n \end{bmatrix} \quad (11)$$

**Dördüncü Aşama: Gerçek Derecelendirme Matrisinin ( $T_r$ ) Tanımlanması**

Burada, fayda ve maliyet durumlarına göre Eşitlik (12) ve (13) tenyararlanılarak karar matrisi ve  $T_p$  matrisi üzerinden  $T_r$  matrisi elde edilir.

$$t_{rij} = t_{pij} \cdot \left( \frac{x_{ij} - x_{ij}^-}{x_{ij}^+ - x_{ij}^-} \right) \quad (12)$$

$$t_{rij} = t_{pij} \cdot \left( \frac{x_{ij} - x_{ij}^+}{x_{ij}^- - x_{ij}^+} \right) \quad (13)$$

$x_{ij}^+$  kriterin alternatiften aldığı en büyük değeri ( $x_{ij}^+ = \max(x_1, x_2, \dots, x_m)$ ),  $x_{ij}^-$  ise kriterin alternatiften aldığı en küçük değeri ( $x_{ij}^- = \min(x_1, x_2, \dots, x_m)$ ) ifade etmektedir.

Gerekli adımlar izlendikten sonra elde edilecek olan  $T_r$  matrisi Eşitlik (14)'te gösterilmiştir.

$$T_r = \begin{bmatrix} C_1 & C_2 & \dots & C_n \\ t_{r11} & t_{r12} & \dots & t_{r1n} \\ t_{r21} & t_{r22} & \dots & t_{r2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ t_{rm1} & t_{rm2} & \dots & t_{rmn} \end{bmatrix} \quad (14)$$

**Beşinci Aşama: Toplam Boşluk Matrisinin ( $G$ ) Hesaplanması**

Yöntemin bu adımında, Eşitlik (15)'ten faydalanılarak  $T_p$  ve  $T_r$  matrislerinin farkları alınarak  $G$  matrisi değerleri hesaplanır.

$$g_{ij} = t_{pij} - t_{rij} \quad g_{ij} \in [0, \infty) \quad (15)$$

$$G = T_p - T_r = \begin{bmatrix} g_{11} & g_{12} & \dots & g_{1n} \\ g_{21} & g_{22} & \dots & g_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ g_{m1} & g_{m2} & \dots & g_{mn} \end{bmatrix} \quad (16)$$

**Altıncı Aşama: Toplam Boşluğun Alternatifler ile Tanımlanması**

Eğer bir kriter ( $C_j$ ) için bir alternatifin ( $A_i$ ) teorik derecesi ( $t_{pij}$ ) ile gerçek derecesi ( $t_{rij}$ ) eşit ve sıfırdan farklı bir değer almışsa, boşluk sıfır olacaktır ( $g_{ij} = 0$ ). Bu durumda bu kriter ( $C_j$ ) için bu alternatif ( $A_i$ ) ideal alternatif ( $A_i^+$ ) olacaktır. Eğer bir kriter ( $C_j$ ) için bir alternatifin ( $A_i$ ) teorik derecesi ( $t_{pij}$ ) ile gerçek derecesi ( $t_{rij}$ ) sıfıra eşitse ( $t_{pij} = t_{rij} = g_{ij} = 0$ ). Bu durumda bu kriter ( $C_j$ ) için bu alternatif ( $A_i$ ) en kötü alternatif ( $A_i^-$ ) olacaktır.

**Yedinci Aşama: Alternatiflerin Nihai Kriter Fonksiyonlarının Değerinin ( $Q_i$ ) Hesaplanması**

Kriter fonksiyonlarının değeri, her bir alternatif için Eşitlik (17)'den yararlanılacak şekilde hesaplanır.

$$Q_i = \sum_{j=1}^n g_{ij} \quad , \quad i = 1, 2, \dots, m \quad (17)$$

$Q_i$  değerleri küçükten büyüğe doğru sıralanarak alternatiflerin sıralamaları elde edilir.

**4. Ampirik Bulgular**

Çalışmanın bu bölümünde ÇKKV yöntemleriyle makroekonomik performans sıralaması yapılabilmesi için ÇKKV yöntemlerinin en önemli parçası olan karar matrisi oluşturularak her iki yöntem için aynı karar matrisleri kullanılmıştır. Söz konusu matrisler on yıllık (2010-2020) dönemi kapsamından dolayı her yıl için ayrı ayrı oluşturulup her iki yöntemde de hesaplanmıştır.

İlk önce objektif kriter ağırlıklandırma yöntemlerinden olan Critic metodu ile on bir yıl için ayrı ayrı hesaplanan ilgili kriterlerin önem ağırlıkları belirlenmiştir. Bu işlem sonrasında ise, hesaplanan kriter ağırlıkları, Mairca yönteminde kullanılmak üzere on yıl için makroekonomik performans sıralaması belirlenirken kullanılmıştır. Tablo 3'te CRITIC yöntemi ile 2010-2020 dönemi için hesaplanan ve sonrasında MAIRCA yönteminde kullanılan kriterlerin önem ağırlık dereceleri gösterilmiştir.

Tablo 3: CRITIC Yöntemi ile 2010-2020 Dönemi Kriter Ağırlıkları ve Sıralamaları

Kriterler/Yıl	Enflasyon	İşsizlik Oranı	Sefalet Endeksi Oranı	Satın alma Gücü Paritesi	Devlet Gelirleri
<b>Wj (2010)</b>	0,152	0,186	0,184	<b>0,255</b>	0,223
<b>Sıralama</b>	5	3	4	<b>1</b>	2
<b>Wj (2011)</b>	0,166	<b>0,238</b>	0,140	0,225	0,231
<b>Sıralama</b>	4	<b>1</b>	5	3	2
<b>Wj (2012)</b>	0,166	<b>0,244</b>	0,161	0,239	0,190
<b>Sıralama</b>	4	<b>1</b>	5	2	3
<b>Wj (2013)</b>	0,147	<b>0,269</b>	0,158	0,234	0,192
<b>Sıralama</b>	5	<b>1</b>	4	2	3
<b>Wj (2014)</b>	0,161	0,209	0,140	<b>0,275</b>	0,215
<b>Sıralama</b>	4	3	5	<b>1</b>	2
<b>Wj (2015)</b>	0,158	0,187	0,160	<b>0,269</b>	0,226
<b>Sıralama</b>	5	3	4	<b>1</b>	2
<b>Wj (2016)</b>	0,151	0,220	0,177	0,224	<b>0,227</b>
<b>Sıralama</b>	5	3	4	2	<b>1</b>
<b>Wj (2017)</b>	0,160	0,216	0,153	0,222	<b>0,248</b>
<b>Sıralama</b>	4	3	5	2	<b>1</b>
<b>Wj (2018)</b>	0,171	0,214	0,156	<b>0,276</b>	0,183
<b>Sıralama</b>	4	2	5	<b>1</b>	3
<b>Wj (2019)</b>	0,165	0,175	0,155	<b>0,295</b>	0,209
<b>Sıralama</b>	4	3	5	<b>1</b>	2
<b>Wj (2020)</b>	0,146	0,201	0,148	<b>0,272</b>	0,233
<b>Sıralama</b>	5	3	4	<b>1</b>	2

**Kaynak:** Yazarların Hesaplamaları.

Tablo 3'te 2010-2020 dönemi Critic yöntemi ile yapılan kriter ağırlıklandırma sonuçlarına göre; enflasyon kriteri için bakıldığında, 2010, 2013, 2015, 2016 ve 2020 yılları için önem ağırlığı bakımından beşinci, diğer bir ifade ile son sırada yer almaktayken, 2011, 2012, 2014, 2017, 2018 ve 2019 yıllarında ise sondan birinci, farklı bir ifade ile dördüncü sırada yer almıştır. Diğer bir kriter olan işsizlik oranına bakıldığında ise, 2010, 2014, 2015, 2016, 2017, 2019 ve 2020 yıllarında önem derecesi bakımından üçüncü sırada yer alırken, 2011, 2012 ve 2013 yıllarında ise, birinci sırada son olarak 2018 yılında ise ikinci olduğu saptanmıştır.

Sefalet endeksi kriterine gelindiğinde ise, 2011, 2012, 2014, 2017, 2018, 2019 yıllarında son sırada yer almaktayken, 2010, 2013, 2015, 2016 ve 2020 yıllarında ise, dördüncü sırada yer aldığı görülmektedir. Farklı bir kriter olan Satın Alma Gücü paritesinde ise, 2010, 2014, 2015, 2018, 2019 ve 2020 yıllarında önem derecesi bakımından ilk sırada olurken, 2012, 2013, 2016 ve 2017 yıllarında ise ikinci sırada ve son olarak 2011 yılında ise, üçüncü sırada olduğu tespit edilmiştir. Devlet gelirleri kriterine bakıldığında, 2016, 2017 yıllarında ilk sırada belirlenirken, 2010, 2011, 2014, 2015, 2019 ve 2020 yıllarında ikinci sırada son olarak 2012, 2013 ve 2018 yıllarında ise üçüncü sırada yer almıştır.

CRITIC yöntemi ile kriterlerin önem dereceleri belirlenip sıralaması yapıldıktan sonra, ülkelerin makroekonomik performans sıralamalarını belirleme aşamasının ilk kısmı tamamlanmıştır. Çalışmanın geriye kalan ikinci kısmında ise, MAIRCA yöntemiyle belirlenen kriter ağırlıklarını da kullanarak söz konusu ülkelerin makroekonomik performanslarının sıralanması işlemine geçilmiştir. Analizin ikinci kısmının ilk bölümünde karar matrisi belirlenmiştir. Söz konusu yıllar için ayrı ayrı oluşturulup CRITIC yönteminde kullanılan matrisler MAIRCA yönteminde de kullanılmıştır.

Tablo 4: MAIRCA Yöntemi ile 2010-2020 Dönemi Ülkelerin Makroekonomik Performans Sıralaması

Ülkeler (2010)	Qi	Sıra	Ülkeler (2011)	Qi	Sıra	Ülkeler (2012)	Qi	Sıra	Ülkeler (2013)	Qi	Sıra
Azerbaycan	<b>0,048</b>	<b>2</b>	Azerbaycan	<b>0,049</b>	<b>2</b>	Azerbaycan	<b>0,035</b>	<b>2</b>	Azerbaycan	<b>0,034</b>	<b>2</b>
Kazakistan	0,071	5	Kazakistan	0,064	4	Kazakistan	<b>0,062</b>	<b>3</b>	Kazakistan	<b>0,062</b>	<b>3</b>
Kırgızistan	0,085	7	Kırgızistan	0,104	8	Kırgızistan	0,072	5	Kırgızistan	0,087	7
Özbekistan	0,090	8	Özbekistan	0,074	7	Özbekistan	0,083	6	Özbekistan	0,083	5
Tacikistan	<b>0,055</b>	<b>3</b>	Tacikistan	0,065	5	Tacikistan	0,100	8	Tacikistan	0,093	8
Türkmenistan	0,064	4	Türkmenistan	<b>0,064</b>	<b>3</b>	Türkmenistan	0,067	4	Türkmenistan	0,069	4
Türkiye	0,085	6	Türkiye	0,065	6	Türkiye	<b>0,083</b>	<b>7</b>	Türkiye	0,086	6
Rusya	<b>0,042</b>	<b>1</b>	Rusya	<b>0,039</b>	<b>1</b>	Rusya	<b>0,029</b>	<b>1</b>	Rusya	<b>0,034</b>	<b>1</b>
Ülkeler (2014)	Qi	Sıra	Ülkeler (2015)	Qi	Sıra	Ülkeler (2016)	Qi	Sıra	Ülkeler (2017)	Qi	Sıra
Azerbaycan	<b>0,037</b>	<b>2</b>	Azerbaycan	<b>0,038</b>	<b>1</b>	Azerbaycan	0,065	5	Azerbaycan	<b>0,061</b>	<b>3</b>
Kazakistan	<b>0,072</b>	<b>3</b>	Kazakistan	0,068	7	Kazakistan	0,090	8	Kazakistan	0,062	5
Kırgızistan	0,085	6	Kırgızistan	<b>0,059</b>	<b>3</b>	Kırgızistan	<b>0,042</b>	<b>2</b>	Kırgızistan	<b>0,042</b>	<b>2</b>
Özbekistan	0,081	5	Özbekistan	0,066	6	Özbekistan	0,066	6	Özbekistan	0,085	8
Tacikistan	0,088	7	Tacikistan	0,064	5	Tacikistan	0,062	4	Tacikistan	0,061	4
Türkmenistan	0,078	4	Türkmenistan	0,071	8	Türkmenistan	<b>0,061</b>	<b>3</b>	Türkmenistan	0,072	6
Türkiye	0,089	8	Türkiye	0,064	4	Türkiye	0,072	7	Türkiye	0,077	7
Rusya	<b>0,036</b>	<b>1</b>	Rusya	<b>0,050</b>	<b>2</b>	Rusya	<b>0,025</b>	<b>1</b>	Rusya	<b>0,006</b>	<b>1</b>
Ülkeler (2018)	Qi	Sıra	Ülkeler (2019)	Qi	Sıra	Ülkeler (2020)	Qi	Sıra			
Azerbaycan	<b>0,037</b>	<b>2</b>	Azerbaycan	<b>0,040</b>	<b>2</b>	Azerbaycan	<b>0,043</b>	<b>2</b>			
Kazakistan	0,058	4	Kazakistan	0,062	4	Kazakistan	0,064	4			
Kırgızistan	<b>0,050</b>	<b>3</b>	Kırgızistan	<b>0,051</b>	<b>3</b>	Kırgızistan	<b>0,056</b>	<b>3</b>			
Özbekistan	0,087	7	Özbekistan	0,083	7	Özbekistan	0,082	7			
Tacikistan	0,061	5	Tacikistan	0,073	6	Tacikistan	0,074	5			
Türkmenistan	0,083	6	Türkmenistan	0,070	5	Türkmenistan	0,075	6			
Türkiye	0,087	8	Türkiye	0,088	8	Türkiye	0,083	8			
Rusya	<b>0,007</b>	<b>1</b>	Rusya	<b>0,012</b>	<b>1</b>	Rusya	<b>0,004</b>	<b>1</b>			

**Kaynak:** Yazarların Hesaplamaları.

Tablo 4'te de görüleceği üzere MAIRCA yöntemi ile ülkelerin genel makroekonomik performans skorları hesaplanmış ve söz konusu ülkeler bu skorlara göre sıralanmıştır. Buna göre, ilgili yıllar kapsamında en iyi makroekonomik performansı Rusya'nın gerçekleştirdiği tespit edilmiştir. Rusya'nın ardından en iyi makroekonomik performansla sahip ülkenin Azerbaycan olduğu görülmektedir. Geriye kalan diğer ülkelerin ise yıllar içinde gösterdikleri makroekonomik performanslar Tablo 4'te gösterilmektedir.

Karar matrislerini belirleyip ve her yıl için ayrı ayrı kriter ağırlıkları kullanılmak üzere Mairca yönteminin diğer adımları izlenerek ülkelerin makro ekonomik performanslarının sıralanması aşamasına geçilmiştir. İlgili adımlar izlenerek nihai performans sonuçları hesaplanmıştır. Tablo 4'te görüldüğü üzere 2010-2020 dönemi ülkelerin makroekonomik performans skorları her yıl için tespit edilmiştir. Devamında ise ülkelerin aldıkları performans skorlarına (puanlarına) göre sıralanmıştır. CRITIC ve MAIRCA yöntemlerini bütünlük olarak kullanılarak elde edilen nihai on yıllık performans skorlarının ortalamaları her bir karar matrisi için her yıl ayrı ayrı hesaplanmış ve sıralanmıştır. Söz konusu ortalama sonuçlar ise Tablo 5 ve Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 5'te görüldüğü üzere her bir ülkenin 10 yıllık gerçekleşen makroekonomik performanslarının aritmetik ortalamaları hesaplanmış ve böylelikle genel bir başarı sırası elde edilmeye çalışılmıştır. Söz konusu ülkelerin hesaplanan ortalama performans değerlerinin sıralaması Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6'da ülkelerin 2010-2020 periyodu kapsamında makroekonomik performans başarı sıralamaları gösterilmektedir. Söz konusu tabloya göre, 10 yıllık ortalama makroekonomik performans bakımından en başarılı ülke konumunda, Tablo 4 ve Tablo 6'dan de anlaşıldığı gibi

Rusya bulunmaktadır. Makroekonomik performans bakımından en iyi ikinci ülke konumunda ise, Azerbaycan'ın yer aldığı görülmektedir.

Tablo 6'ya göre Kırgızistan ise makroekonomik performans bakımından üçüncü sırada olduğu göze çarpmaktadır. Sonrasında ise sırasıyla Kazakistan, Türkmenistan, Tacikistan, Türkiye ve son sırada ise Özbekistan yer almaktadır.

Tablo 5: Ülkelerin Bireysel On Yıllık Ortalama Makroekonomik Performans Skorları

Azerbaycan	Qi	Kazakistan	Qi	Kırgızistan	Qi	Özbekistan	Qi
2010	0,048	2010	0,071	2010	0,085	2010	0,090
2011	0,049	2011	0,064	2011	0,104	2011	0,074
2012	0,035	2012	0,062	2012	0,072	2012	0,083
2013	0,034	2013	0,062	2013	0,087	2013	0,083
2014	0,037	2014	0,072	2014	0,085	2014	0,081
2015	0,038	2015	0,068	2015	0,059	2015	0,066
2016	0,065	2016	0,090	2016	0,042	2016	0,066
2017	0,061	2017	0,062	2017	0,042	2017	0,085
2018	0,037	2018	0,058	2018	0,050	2018	0,087
2019	0,040	2019	0,062	2019	0,051	2019	0,083
2020	0,043	2020	0,064	2020	0,056	2020	0,082
<b>Ortalama</b>	<b>0,0442</b>	<b>Ortalama</b>	<b>0,0669</b>	<b>Ortalama</b>	<b>0,0666</b>	<b>Ortalama</b>	<b>0,0800</b>
Tacikistan	Qi	Türkmenistan	Qi	Türkiye	Qi	Rusya	Qi
2010	0,055	2010	0,064	2010	0,085	2010	0,042
2011	0,065	2011	0,064	2011	0,065	2011	0,039
2012	0,100	2012	0,067	2012	0,083	2012	0,029
2013	0,093	2013	0,069	2013	0,086	2013	0,034
2014	0,088	2014	0,078	2014	0,089	2014	0,036
2015	0,064	2015	0,071	2015	0,064	2015	0,050
2016	0,062	2016	0,061	2016	0,072	2016	0,025
2017	0,061	2017	0,072	2017	0,077	2017	0,006
2018	0,061	2018	0,083	2018	0,087	2018	0,007
2019	0,073	2019	0,070	2019	0,088	2019	0,012
2020	0,074	2020	0,075	2020	0,083	2020	0,004
<b>Ortalama</b>	<b>0,0722</b>	<b>Ortalama</b>	<b>0,0703</b>	<b>Ortalama</b>	<b>0,0798</b>	<b>Ortalama</b>	<b>0,0258</b>

Kaynak: Yazarların Hesaplamaları.

Tablo 6: Ülkelerin Bireysel On Yıllık Ortalama Makroekonomik Performans Sıralaması

Ülkeler	Ortalama Skorlar	Sıralama
<b>Azerbaycan</b>	<b>0,0442</b>	<b>2</b>
Kazakistan	0,0669	4
<b>Kırgızistan</b>	<b>0,0666</b>	<b>3</b>
Özbekistan	0,0800	8
Tacikistan	0,0722	6
Türkmenistan	0,0703	5
Türkiye	0,0798	7
<b>Rusya</b>	<b>0,0258</b>	<b>1</b>

Kaynak: Yazarların Hesaplamaları.

Tablo 6'da ülkelerin 2010-2020 periyodu kapsamında makroekonomik performans başarı sıralamaları gösterilmektedir. Söz konusu tabloya göre, 10 yıllık ortalama makroekonomik performans bakımından en başarılı ülke konumunda, Tablo 4 ve Tablo 6'dan de anlaşıldığı gibi Rusya bulunmaktadır. Makroekonomik performans bakımından en iyi ikinci ülke konumunda ise, Azerbaycan'ın yer aldığı görülmektedir.

Tablo 6'ya göre Kırgızistan ise makroekonomik performans bakımından üçüncü sırada olduğu göze çarpmaktadır. Sonrasında ise sırasıyla Kazakistan, Türkmenistan, Tacikistan, Türkiye ve son sırada ise Özbekistan yer almaktadır.

## 5. Sonuç

Makroekonomik performans bir ülkenin ekonomik gidişatı hakkında bilgi verirken ayrıca hane halkının ekonomik durumu, diğer ülkelerle rekabet edebilme gücü ve yatırım yapılabilirliği açısından temel bir gösterge konumundadır. Bu sebeple ülkelerin makroekonomik performanslarının ölçülmesi ve bu doğrultuda politika önerilerinin geliştirilmesi ülke ekonomileri açısından önem taşımaktadır. Makroekonomik performansın ölçülmesi için bazı endeksler geliştirilmiştir. Bu endekslerin en önemlileri Okun tarafından geliştirilen "Sefalet endeksi", Calmfors ve Driffill tarafından geliştirilen "Calmfors-Driffill Endeksi" ve OECD tarafından geliştirilen "Magic Diamonttur".

Bu çalışmanın amacı, Türkiye, Rusya ve diğer seçilmiş Türki Cumhuriyet devletlerinin makroekonomik performanslarının karşılaştırmalı olarak sıralanması şeklinde ifade edilebilir. Çalışmada ilgili dönem için beş farklı makroekonomik kriter (enflasyon, işsizlik, sefalet endeksi, satın alma gücü paritesi, devlet gelirleri) belirlenmiştir. Çalışmada Critic ve Mairca yöntemleri bütünlük bir biçimde kullanılarak söz konusu ülkelerin makroekonomik performans sıralaması yapılmıştır.

Çalışmanın ilk kısmında CRITIC yöntemi ile çalışma için seçilen kriterlerin kriter ağırlık (önem dereceleri) hesaplanmıştır. Sonrasında ise kriter ağırlıklarını MAIRCA yöntemine entegre ederek söz konusu yöntemin ilgili adımları izlenmiş ve ülkelerin söz konusu performans skorları belirlenerek bir sıralama yapılmıştır.

İlgili sonuçlardan her ülke için on yıllık ayrı ayrı ortalama makroekonomik performans değerleri elde edilerek genel bir başarı skoru hesaplanarak ülkeler sıralanmış ve yorum yapma imkânı ortaya çıkmıştır. Buna göre ülkelerin 10 yıllık bireysel performans sonuçlarına göre, en iyi olan ülke Rusya iken, ikinci ülke ise Azerbaycan olarak tespit edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre üçüncü performansı sergileyen ülke ise Kırgızistan olarak ifade edilebilir. Makroekonomik açıdan en kötü performans sergileyen ülkelere bakıldığında ilk sırada Özbekistan gelmektedir. Türkiye'nin ise Özbekistan'ın ardından en kötü performans sergileyen ikinci ülke konumunda olduğu söylenebilir.

Bu çalışmanın yöntem bakımında iki farklı analiz metodunu bütünlük olarak kullanması hem de konu bakımından literatürde çok çalışılmamış olmasından dolayı literatüre katkı yapması beklenmektedir. İleride araştırmacıların, farklı yöntem ve modeller aracılığıyla farklı veri setleri ve kriterleri kullanarak bu konudaki araştırmaların içeriğini zenginleştirmeleri umulmaktadır.

## Kaynakça

- Ağır, H. ve Yıldırım, S. (2015). Türkiye ile BRICS Ekonomilerinin Makroekonomik Performans Karşılaştırması: Betimsel Bir Analiz. *KSÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(2), 39-66.
- Akçakanat, Ö. Aksoy, E. ve Teker, T. (2018). CRITIC ve MDL Temelli EDAS yöntemi ile TR-61 Bölgesi Bankalarının Performans Değerlendirmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(32), 1-24.
- Akçayır, Ö. (2022). Döviz Kurlarının ve Kredi Faiz Oranlarının Okun Sefalet Endeksi Üzerindeki Etkileri. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 18(2), 595-617.
- Ayçin, E. (2019). *Çok Kriterli Karar Verme: Bilgisayar Uygulamalı Çözümler*. (1. Baskı) Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Ayçin, Ej. (2020). Personel Seçim Sürecinde Critic ve Mairca Yöntemlerinin Kullanılması. *İşletme Dergisi*, 1(1), 1-12.
- Ayçin, E. ve GÜÇLÜ, P. BİST Ticaret Endeksinde Yer Alan İşletmelerin Finansal Performanslarının ENTROPI ve MAIRCA Yöntemleri ile Değerlendirilmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 85, (2020), 287-312.
- Ayçin, Ej. ve Orçun, Ç. Mevduat Bankalarının Performanslarının ENTROPI ve MAIRCA Yöntemi ile Değerlendirilmesi. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22/42, (2019), 175-194



- Belke, M. (2020). CRITIC ve MAIRCA Yöntemleriyle G7 Ülkelerinin Makroekonomik Performansının Değerlendirilmesi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Prof. Dr. Sabri Orman Özel Sayısı, 120-139.
- Chattopadhyay, S. ve Bose, S. (2015). Global Macroeconomic Performance: A Comparative Study Based on Composite Scores. *Journal of Reviews on Global Economics*, 4, 51-68.
- Çelik, T. Daşbaşı, B. ve Barak, D. (2019). Türkiye İçin Makroekonomik Performans Endeksinin Analizi (1990-2017): Yapay Sinir Ağı Yaklaşımı. *Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(3), 93-112.
- Diakoulaki, D. Mavrotas, G. ve Papayannakis, L. (1995). Determining objective weights in multiple criteria problems: The critic method. *Computers & Operations Research*, 22(7), 763-770.
- Ecer, F. (2020). *Çok kriterli karar verme, geçmişten günümüze kapsamlı bir yaklaşım*. Ankara: Seçkin Akademik ve Mesleki Yayınlar.
- Ekinci Hamamci, E. D. ve Şahinoğlu, T. (2020). Temel Bileşenler Analiziyle Yükselen Piyasa Ekonomilerinin Makroekonomik Performansı. *Journal of Yaşar University*, 15(60), 728-745.
- Eyüboğlu, K. (2017). Türk Dünyasında Yer Alan Ülkelerin Makro Performanslarının Karşılaştırılması. *Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi*, (83), 331-350.
- Fountas, S. Karanasos, M. ve Kim, J. (2006). Inflation Uncertainty, Output Growth Uncertainty and Macroeconomic Performance. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 68(3), 319-343.
- Gigović, L. vd. The Combination Of Expert Judgment And GIS-MAIRCA Analysis For The Selection Of Sites For Ammunition Depots. *Sustainability*, 8/4, (2016), 1-30.
- Karabulut, K. Ersungur, M. ve Polat, Ö. (2008). Avrupa Birliği Ülkeleri ve Türkiye'nin Ekonomik Performanslarının Karşılaştırılması: Veri Zarflama Analizi. *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(1), 1-11.
- Knox Lovell, C. A. Pastor, J. T. ve Turner, J. A. (1995). Measuring macroeconomic performance in the OECD: A comparison of European and non-European countries, *European Journal of Operational Research*, 87(3), 507-518.
- Koşaroğlu, Ş. M. (2021). E7 Ülkelerinin Makroekonomik Performanslarının ENTROPI ve ARAS Yöntemleriyle Karşılaştırılması. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 68, 203-221.
- Orhan, M. (2020). Avrupa Birliği Ülkeleri ile Avrupa Birliği Üyeliğine Aday Olan Ülkelerin Makroekonomik Performanslarının Aras Yöntemi ile Kıyaslanması. *Journal Of Humanities And Tourism Research* (Online), 10(10-1), 115-129.
- Pamuçar, D. vd. Novel Approach To Group Multi-Criteria Decision Making Based On Interval Rough Numbers: Hybrid DEMATEL-ANP-MAIRCA Model. *Expert Systems With Applications*, 88, (2017), 58-80.
- Uludağ, A. S. ve Ümit, A. Ö. (2020). An Analysis of Value-Added Production and Macroeconomic Performances of the Turkic Countries via DEMATEL and COPRAS Methods. *Sosyoekonomi*, 28(45), 139-164.
- Van Erkel, P. F. A. ve Van Der Meer, T. W. G. (2016). Macroeconomic performance, political trust and the Great Recession: A multilevel analysis of the effects of within-country fluctuations in macroeconomic performance on political trust in 15 EU countries, 1999-2011: Macroeconomic Performance, Political Trust And The Great Recession. *European Journal of Political Research*, 55(1), 177-197.
- Wang, C.-N. ve Le, A. (2018). Measuring the Macroeconomic Performance among Developed Countries and Asian Developing Countries: Past, Present, and Future. *Sustainability*, 10(10), 3664.

---

**ANALYSIS OF MACROECONOMIC PERFORMANCES FOR THE 2010-2020  
PERIOD TURKIC WORLD COUNTRIES, TURKEY AND RUSSIA  
WITH CRITIC AND MAIRCA METHODS**

---

***Extended Abstract***

---

**Aim:** The aim of this study can be expressed as a comparative ranking of the macroeconomic performances of Turkey, Russia and other selected Turkic Republic states for the period of 2010-2020.

**Method(s):** In this study, it is aimed to examine the Turkic Republics (Azerbaijan, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Uzbekistan, Tajikistan, Turkmenistan, Turkey) and Russia in terms of macroeconomic performance for the period of 2010-2020. For this purpose, five macroeconomic performance indicators (Inflation, Unemployment rate, Misery index, Purchasing power parity, Government revenues) were selected. Except for the misery index, all other performance indicators were obtained from the world bank. The misery index is derived from the sum of the Inflation and Unemployment rates. In the study, a hybrid MCDM model was used for performance measurement. The methods used in the study are CRITIC and MAIRCA methods.

**Findings:** According to the criteria weighting results made with the Critic method for the 2010-2020 period; Considering the inflation criterion, it ranked fifth, in other words, the last in terms of importance for the years 2010, 2013, 2015, 2016 and 2020, while it ranked fourth in 2011, 2012, 2014, 201, 2018 and 2019. Looking at the unemployment rate, which is another criterion, it was found that while it was in the third place in terms of importance in 2010, 2014, 2015, 2016, 2017, 2019 and 2020, it was in the first place in 2011, 2012 and 2013, and lastly, it was the second in 2018. When it comes to the misery index criterion, it is seen that while it was in the last place in 2011, 2012, 2014, 2017, 2018, 2019, it was in the fourth place in 2010, 2013, 2015, 2016 and 2020. Purchasing power parity, which is a different criterion, was found to be in the first place in terms of importance in 2010, 2014, 2015, 2018, 2019 and 2020, and in the second place in 2012, 2013, 2016 and 2017. And finally, in 2011, it was determined to be in the third place. Looking at the state revenues criterion, it was determined in the first place in 2016, 2017, in the second place in 2010, 2011, 2014, 2015, 2019 and 2020, and finally in the third place in 2012, 2013 and 2018. With the MAIRCA method, the general macroeconomic performance scores of the countries within the examined period were calculated and the countries in question were ranked according to these scores. Accordingly, it has been determined that Russia has achieved the best performance in terms of macroeconomic performance in 10 of the 11 years within the scope of the relevant years. In terms of the period under consideration, it is seen that Azerbaijan finished second in terms of macroeconomic performance in 8 of 11 years. It is understood that the remaining countries have been ahead and behind each other in terms of macroeconomic performance in different ways and ranks over the years. It is understood that Russia is the most successful country in terms of 10-year average individual macroeconomic performance. Following Russia, it is seen that Azerbaijan is the second best country in terms of macroeconomic performance.

**Conclusion:** The stability of macroeconomic indicators has an important role for the country's businesses and therefore attaches importance to the overall competitiveness of a country. While it is certainly true that macroeconomic stability alone cannot increase a country's productivity, it is accepted that macroeconomic disorganization harms the economy. For example, if a government has to pay high interest on its past debts, as we have experienced in recent years in Europe, it cannot provide services efficiently. In addition, when inflation rates get out of control, firms and businesses find it difficult to maintain an effective work discipline. In summary, the economy cannot achieve sustainable growth unless the macroeconomy is stable. From this point of view, it is aimed to compare the macroeconomic performances of the Turkic World countries and Russia with various macroeconomic indicators and CRITIC and MAIRCA MCDM methods. The

ten-year average macroeconomic performance values for each country were obtained from the relevant results, and a general success score was calculated and ranked, and it was possible to comment. Accordingly, according to the 10-year individual performance results of the countries, the first best country was Russia, and the second best country was Azerbaijan. According to the results of the analysis, the country with the third best performance can be expressed as Kyrgyzstan. When we look at the countries with the worst macroeconomic performance, Uzbekistan comes first. It can be said that Turkey is the second country with the worst performance after Uzbekistan. Countries with low performance need to implement some policies in order to achieve sustainable welfare and growth in a healthy way. To summarize briefly, countries with declining performance should bring their inflation to a reasonable level. They also need to optimize unemployment rates. Therefore, when these two policies are implemented, the misery index ratio will automatically improve.

---



## ASSESSMENT OF FINANCIAL LITERACY: CASE STUDY OF BUSINESS STUDENTS

Nada SARSOUR<sup>1</sup>, Wael DAYA<sup>2</sup>, Eyad ALDALOU<sup>3</sup>

### Abstract

The study of financial literacy on business students aims to highlight the financial literacy level of senior students of bachelor degree and postgraduate students. Although the study illustrates how financial literacy associated with socio- demographic characteristics, financial education, financial behavior, family background, and social capital. The study employs mixed research methodology in which an administered questionnaire and focus group tools are used. The study finds that students' interest for obtaining financial information is very low which reflects a low level of financial literacy. Although, the results show a critical red flag of warning in understanding the basic financial concepts (inflation, simple interest rate calculation and portfolio diversification). Moreover, the results find that family background and financial socialization play a significant role in shaping family members' financial literacy whether intentionally or spontaneously. Based on the results of the analysis and focus group justification, the researcher recommends that there is an insistent need for; enhancing the role of the universities in improving financial literacy, and recommends future studies to expand the range of study in light of the role of high education ministry, universities and financial institutions.

**Keywords:** Financial Literacy, Financial Knowledge, Financial Behavior, Financial Education

**JEL Classification:** A2, G4, M5

## FİNANSAL OKURYAZARLIĞIN DEĞERLENDİRİLMESİ: İŞLETME ÖĞRENCİLERİNİN ÖRNEK OLAY ÇALIŞMASI

### Öz

Bu çalışmanın amacı, dördüncü sınıftaki lisans öğrencilerinin ve yüksek lisans öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeyini araştırmaktır. Çalışmada, sosyodemografik özelliklerin, finansal eğitimin, finansal davranış ve deneyimin, aile geçmişi ve mali durumun ve sosyal sermayenin finansal okuryazarlıkla ne ölçüde ilişkili olduğu gösterilmektedir. Çalışmada veri toplamak ve analiz yapmak amacıyla bulunan 348 üniversite öğrencisine uygulanan anket sonuçlarının test edilmesi ve doğrulanması amacıyla odak grup yöntemi kullanılarak karma bir araştırma metodolojisi uygulanmıştır. Araştırma sonucunda öğrencilerin finansal bilgiye olan ilgisinin çok düşük olduğu, enflasyon ve basit faiz oranı gibi finansal kavramların öğrencilerin tarafından anlaşılmadığı ortaya çıkmıştır. Bu sonuçlar, öğrencilerin düşük bir finansal okuryazarlık seviyesine sahip olduğunu yansıtmaktadır. Son olarak, finansal okuryazarlık düzeyi iyi olan bir sosyal ortam ile bireyin finansal okuryazar olması arasında anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür.

**Anahtar Kelimeler:** Finansal Okuryazarlık, Finansal Bilgi, Finansal Davranış, Finansal Eğitim

**JEL Sınıflandırması:** A2, G4, M5

<sup>1</sup> Instructor, University of The People, Faculty of Business Administration, USA. Email: [nadasarsour@gmail.com](mailto:nadasarsour@gmail.com) ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0479-8780>

<sup>2</sup> PhD, Islamic University of Gaza, The Faculty of Commerce, Palestine. Email: [dayawael@gmail.com](mailto:dayawael@gmail.com) ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6959-7680>

<sup>3</sup> PhD, University of The People, Faculty of Business Administration, USA. Email: [eyad.e.a.a@gmail.com](mailto:eyad.e.a.a@gmail.com) ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5960-3207>

## **1. Introduction**

Recently, financial literacy has given a great attention, as it is considered the key driver of the positive financial behavior. Researches of financial literacy; (Lusardi and Mitchell, 2011: 497-508; Potrich et al., 2015: 1-12; Garg and Singh, 2018: 173-186) approve that many factors such as socio-demographic characteristics, experience, and social capital may affect individual's financial literacy. Financial skills become an insisting need more than ever before, as these skills play influential role in investment decisions, retirement planning, investment style, savings, borrowing and repaying decisions. Individuals increasingly become active participants in financial market, however, the participation in the complex financial products is difficult to master especially for financially unsophisticated investors.

Financial literacy of people expresses their ability to understand how money works, the basic financial concepts, and manage savings, retirement planning, portfolio choice and investing decision. Particularly, financial literacy assigns the required skills and knowledge to make person able to take effective decisions in his/her financial practice like savings, and investment of financial resources.

Distinctly, financial behavior is the most obvious evidence of having financial literacy. It is clear that people who less financially literate are found to be less likely to save, plan for retirement or participate in financial market. As a result, people who possess higher financial literacy have better financial outcomes and efficient decisions. While, well financial behavior bases on well financial literacy and knowledge, financial knowledge in most cases bases on family background, in which individuals, whose their parents where engaged in financial activities are more likely to know about financial risks and other financial concepts. Although, parents teaching and orientation has influential role in improving individual financial literacy especially the practical teaching as in shopping and other economic socializations.

Financial literacy is varied according to specific demographic groups, gender, age, education levels, employment status and others, therefore the study starts with reviewing the literature that examines into what extent people are financially literate? Lusardi and Mitchell (2011: 497) find that financial literacy is low around the world, unheeding with the global market development. While, many studies find that most of people neither understand the basic financial concepts nor perform simple calculations. The real financial literacy mostly examining in two dimensions: understanding the financial knowledge and applying it in daily financial practices.

As Financial experience has a growing presence in term of interpreting individual's financial literacy. Studies reveal that individuals experience will affect personal recognition of financial matters. In some cases, affordable childhood experience weather financial socialization with parents or in schooling channel may affect negatively on adulthood financial literacy, and vice versa. In other words, people who experience severe financial situation which will influence positively on their financial literacy and financial decision making.

Recently, social capital attains the researchers' paramount importance attentions in explaining financial literacy. They find that individuals' peers have a key contribution in individual's financial information necessary for saving and other financial decisions. Having well-informed peers will orient individual's financial practices, in parallel with peers, social networking and trusting others will enhance financial literacy and improve financial behavior and decisions.

In short, today there is a global trend toward improving people financial literacy in which people is increasingly requiring to decide how much to save, where to invest, plan for retirement, and to take on responsibility for careful financial decisions of their assets while meeting their needs. These critical practices need a well financial literate individual who could utilize all available financial and non-financial resources in making financial decisions. And for so, this study will examine financial literacy and its influential factors such as socio-demographic characteristics, financial experience,

family background, social capital and communication, and into which factors are related to financial literacy and effect on individuals' financial behaviors.

This study divided into six sections, which are; section one presents the literature review. Section three presents the methodology. Section three presents the study validity and reliability. Section five presents statistics and analysis. Section six presents the discussion and conclusion.

## **2. Literature Review And Hypotheses Development**

### **2.1. Financial Literacy Background**

Financial literacy illustrates the requiring knowledge and skills for handling the daily life financial challenges and decisions (Sohn et al., 2012: 969). In which, people who are financial literate are expected to make informed financial decisions and competently ready to handle confusing array of financial transactions and select the appropriate among different financial products. Consequently, financial illiteracy is a serious issue in an increasingly sophisticated economic and complex financial world.

Nevertheless, several prior studies have shown that people with low financial literacy are more likely to face debt struggles (Lusardi and Tufano, 2009: 332), less likely to invest in the stock exchange (Rooij et al., 2011a: 443), less likely to successfully manage financial resources (Stango and Zinman, 2007) and less likely to make effective retirement plan (Lusardi and Mitchell, 2007a: 205; Lusardi and Mitchell, 2007b: 35; 2009: 1). More recently Lusardi (2019: 1), asserts on that there is an obvious correlation between having low level of financial literacy and inefficient borrowing and making ineffective spending and financial planning,

Additionally, financial literacy varies across particular socio-economic groups (Chen and Volpe, 2002: 289). As the young people with high levels of financial literacy have more willingness to save (Brounen et al., 2016: 13-15), in the same regard, many studies examine to which extent the financial education programs are effective (Gale and Levine, 2010; Hathaway and Khatiwada, 2008; Willis, 2009).

Williams and Oumlil (2015: 642) define financial literacy as: "... a measure of the degree to which one understands key financial concepts and possesses the ability and confidence to manage personal finances through appropriate, short-term decision-making and sound, long-range financial planning, while mindful of life events and changing economic conditions." While, Potrich et al. (2016: 357) conceptualize financial literacy as: "... a combination of the consciousness, knowledge, ability, attitude and behavior that are necessary to make financial decisions and, accordingly, to achieve individual financial wealth."

As, financial literacy and financial knowledge are related expressions, Lusardi and Tufano (2009: 1-46) assert on the correlation between having economical and financial knowledge and having financial literacy as the individual's saving, spending or capital investing decisions are significantly influenced by financial knowledge. However, Potrich et al. (2016: 368-370) contend that financial education has been used as an equivalent term of financial literacy however the two terms are conceptually different. As well Criddle (2006) concludes financial knowledge is not just limited in checking banking accounts or establishing future plans it is further critical for the whole procedures of learning, understanding and determining appropriate objectives among various array of alternatives.

### **2.2. Research Hypotheses Development**

While, being financial literate person refers possessing the basic financial concepts and skills, most of people in all over the world even in United State of America could not understand the financial basic concepts such as inflation, portfolio diversification, the difference between real and nominal values and performing simple financial calculations (Lusardi, 2015: 269). Moreover, many studies (Lusardi and Mitchell, 2010; 2011; 2017; Lusardi et al., 2020) find that the people who

possess the requiring financial knowledge to make financial plans are very few. Rooij et al. (2011a: 468) show that financial literacy is very related to numerous types of behavior. After a while, Potrich, et al. (2015: 2) find that financial literacy is divided into two dimensions; The ability to understand financial issues which reflects the individual's financial knowledge and education, in addition to the ability to apply these knowledges in managing real financial status. While regarding business Rooji, et al. (2011a: 460) suggest that the financial knowledge is accompanying with saving, investing and other financial practices. Lusardi and Tufano (2009: 24) conclude that the financial skills become essential for daily complex financial choices.

Thus, the hypothesis below was derived: H 1: Households are financial literate.

As previous studies assert on that individuals' socio-economic and demographic factors influence on their financial literacy and knowledge (Garg and Singh, 2018). Lusardi and Mitchell (2011: 504) assert on that living in urban areas make people more financially literate than living in countryside. In countries with diversified social and economic status like southeast Asia, financial literacy of people is particularly correlated with availability of resources and financial pressures (Arora and Marwaha, 2014: 252). As noted by Potrich et al. (2015: 1) that citizens living in developed and emerging countries became controlled by financial literacy as the economic and financial circumstances getting difficult in recent years, due to that people with poor financial literacy are supposed to take ineffective financial decisions.

Thus, the hypothesis below was derived: H 2: There are statistically significant differences at 0.05 level among the respondents toward "financial literacy for Students at the faculty of Commerce" due to Socio-demographic characteristics.

Furthermore, Lusardi and Mitchell (2011: 506) find that financial literacy is very low around the world, irrespective of the development level of financial market and retirement plans. Accordingly, the rapid and alarming development in financial markets does not contribute to people financial knowledge meanwhile, the direct financial experience enhances the people's financial knowledge, therefore, people who severely underestimate the power of interest compounding are more likely to experience difficulties repaying debts (Lusardi, 2015: 268). Grohmann et al. (2015: 18) reveal that adults' level of financial literacy could be explained by their childhood experiences as financial socialization by parents in the adolescent years positively influences children's financial literacy in adulthood, in which people who had been encouraged to budget and save by parents are more likely to be able to make effective financial decisions due to the early engagement into the financial life. Intriguingly, Lusardi et al. (2010: 364-367) conclude that there is a weak positive relation between financial literacy and work experience in high school, in contradicting Webley and Nyhus (2013: 25) find that there is a positive relation between adolescent working experience and debt level but negatively related to the young adult's savings.

Thus, the hypothesis below was derived: H3: Financial experience has statistically significant relationship with financial literacy at 0.05 level.

Many studies confirm that there is an influential correlation between financial literacy and financial behavior, Mouna and Jarboui (2015: 808) find that financial literacy can affect the investors' behavior. However, Rooij et al. (2011b: 594) find that less knowledgeable households tend to take out mortgage loans with unfavorable terms. Pellinen, et al. (2011) explain how the financial knowledge and competencies alone in not enough if the individuals are not able to use them in practices, as the successful investor who has financial awareness and understanding in parallel with her/his capability to act upon this knowledge. From financial perspective Lusardi and Tufano (2009) explain the correlation between financial literacy and financial behavior such as; saving and portfolio choices, in which the less financially literates are less likely to join stock market or plan for retirement. In the same regard, Grohmann et al. (2015: 2) emphasize on that individuals with high financial literacy are more likely to have better financial and economic outcomes as they have effective financial decisions.

Thus, the hypothesis below was derived: H4: Behavioral finance has statistically significant relationship with financial literacy at 0.05 level.

The financial knowledge is strongly influenced by family background of the young, especially whose mothers had college educations and sharing the knowledge and making decisions with the family members, improve their financial understanding. Furthermore, young whose parents had participated in stock market while they were teenagers are more likely to understand financial risk (Lusardi et al., 2010: 373). Almenberg and Dreberb (2015: 141) confirm that many families, because of their little information about stock market, are away from stock market participations, also the numeracy measures of financial literacy can predict participation in stock market.

More precisely, Grohmann et al. (2015: 16) assert on that the parental financial teaching such as budgeting pocket money or encouraging saving positively influences on their children future orientation in the age of 18 to 32, in addition, the parental teaching in college years of their children strongly influences on children's financial knowledge and behavior than in high school years.

Focusing on parenting role and upbringing styles such as; discussing financial and shopping decisions with children has an effect in away or another on children future financial literacy and economic socialization

Thus, the hypothesis below was derived: H 5: Family background has statistically significant relationship with financial literacy at 0.05 level.

Furthermore, Lusardi et al. (2010: 364) illustrate that social capital affects financial literacy in which almost colleagues vitally contribute on information and financial choices among each other, particularly the decision related retirement plans or pension participations. Moreover, indivial whose colleague is well informed, is more likely to be financially literate (Lusardi and Mitchell, 2011: 504). General speaking social capital plays a vital role in affecting of financial literacy, in which Lusardi (2015: 269) asserts on that social communication is a key contributor for improving financial literacy.

Thus, the hypothesis below was derived: H6: Social capital and communication have no statistically significant relationship with financial literacy at 0.05 level.

### **3. Methodology**

This study employs a mixed research methodology where both quantitative and qualitative research methods were used. In order to collect quantitative data an administered questionnaire tool has been conducted as quantitative descriptions that could simplify large amounts of data in a sensible way, while focus group interview has been used to collect qualitative data that validate collated quantitative data in parallel with explaining the results and suggesting reasonable solutions.

#### **3.1. Sample**

The study selects targeted random sample that represents the population. There are many reasons that justify the decision of selecting university students in Gaza Strip (Palestine) for this study as sample, which are the following:

- Selecting students who are studying in faculties of commerce, particularly bachelor students at the forth level and postgraduate students (master) is due to the need to examine students' financial literacy after they have been studied financial or economic courses and exposed to financial knowledge.
- Financial literary is not commonly studied in the academic and educational context as on the society level in general, especially when considering emergent and unstable markets such as Gaza Strip.
- Among the students, the study chose university students because of evidence reported by the literature review.



- University students have to be ready to make decisions that will define their current and future financial independence.

To select random sample from the research population, the equation (1) showed in the study of (Krejcie and Morgan, 1970: 607) has been used to determine the appropriate minimum sample size which represents the research population well:

$$n = \frac{X^2 NP(1-P)}{ME^2(N-1) + X^2 P(1-p)} \quad (1)$$

Whereas:

n: the required sample size.

N: the population size.

P: population proportion assumed to be 0.5 (50%).

ME: Margin of Error at 5% (0.05).

X2: the table value of chi-square for 1 degree of freedom at the desired confidence level (3.86), at confidence level of 0.95 or at significant level of 0.05.

By using equation (1) and among the research population of 1594 students, the appropriate research sample size of 310 students was identified, from all targeting universities in the study. However, the study increased the sample size to 348 students to improve the accuracy of results and answers, as shown in Table 1:

Table 1: Illustrates The Distribution Of Study Sample On Target Universities

University	Total	%	Sample	% Male	% Female	Sample of Male	Sample of Female
Islamic University - Bachelor	333	0.21	73	0.59	0.41	43	30
AL-Aqsa University - Bachelor	321	0.20	70	0.50	0.50	35	35
AL-Azhar University - Bachelor	272	0.17	60	0.60	0.40	36	24
University of Palestine - Bachelor	129	0.08	28	0.83	0.17	23	5
Al-Azhar University - Master	71	0.04	16	0.61	0.39	9	6
Islamic University -Master	468	0.29	103	0.73	0.27	75	27
<b>Total</b>	<b>1594</b>	<b>1.00</b>	<b>350</b>	<b>0.63</b>	<b>0.37</b>	<b>221</b>	<b>127</b>

**Note:** Fourth Level Students in the faculty of commerce in 2016 (bachelor's degree).

### 3.2. Procedures And Data Collection Methods:

The researcher used two primarily research tools which are; administered questionnaire for collecting quantitative data and focus group interview for obtaining qualitative data.

Before start collecting data, an exploratory random sample used to expand the basic knowledge about the research subject, object and about research variables. Therefore, the questionnaire was subjected to a pilot study which is represented by exploratory sample before employing in the study. After the pilot study, all ambiguous questions, negatively worded questions and confusing questions were omitted to develop a refined questionnaire. Example of the questions that have been removed from the questionnaire: "Let's assume that you saw the same product in two different stores. The primary selling price of it was NIS 1,000. One store presented a sale of NIS 150, while the other one presented a 10% sale. Which one is a preferable deal".

Regarding the pilot study, the researcher distributes a random exploratory sample contain of 30 questionnaires to students in faculty of commerce and economics in Gaza Strip.

#### 3.2.1. Questionnaire

An administered questionnaire has been conducted in universities in Gaza Strip, which was distributed among a representative sample of all targeting universities. As the study was conducted

in Arab community, it was a must to translate the research questionnaire into Arabic language to assure the ability of respondents' understanding the questions.

The questionnaire consists of six dimensions, the first dimension represents in "Socio-demographic characteristics" with 8 questions, the second dimension represent in "financially literate" with 15 questions, the third dimension represent in "Financial behavior" with 4 questions, the fourth dimension represents in "Family background" with 4 questions, the fifth dimension represents in "Financial experience" with 4 questions, finally the sixth dimension represents in "Social capital and communication" with 11 questions.

### **3.2.2. Focus Group**

After collecting and analyzing data, the need for discussing results and justifying the reasons behinds the results was important to validate the results, add meaning to the study findings and obtain suggestions for resealable solutions. Therefore, the study conducted focus group interview with financial professionals who significantly contributed to the research results and its validity.

A brief presentation has been prepared and presented by the researcher at the binging of the focus group session, in order to give the participants a clear background about the questionnaire findings. Then the professionals and the researcher discussed;

To what extent the results are confidence?

How it could be explained that a third or more of the students have low level of financial literacy?

How students' financial literacy could be improved?

## **4. Research validity and reliability**

Validity and reliability of research tool are significant to measure the generalizability of the research findings. Validity shows the ability of the study to describe and estimate what is designed to measure, as high degree of validity reflects the real and assumed concept of the study.

While the reliability asses to what extent the research tool can be assured the same results, if another researcher uses the same research tool under the same conditions will reach almost to the same results, this means that the study enjoys a high degree of stability.

### **4.1. Research Validity**

The questionnaire was examined by a number of arbitrators who have professional and academic experiences in the field of the research. The researcher has modified, deleted, and added the necessary parts to the questionnaire in response of the arbitrators' suggestions. In addition, the questionnaire underwent to pre-test on the exploratory sample contains of 30 respondents as a means to ensure the clarity of the questionnaire and disclosure the weaknesses, considering the representation of research variables.

To improve research validity, the researcher came out by number of modifications on the research tool, and reformulated the questionnaire in according to notes made by arbitrators, until the questionnaire takes the final form. The modifications that have been made by considering the opinions of the arbitrators which represent the need to simplify the tool and commitment as much as possible to vernacular in the formulation of questions for ease the respondents' understanding.

Therefore, the researcher endeavored to remove many worded questions in the questionnaire for keeping questions simple, exact, concise, avoiding double meaning questions and constructing questions in simpler and more focused questions.

Interestingly, focus group interview contributes significantly in improving the research validity as the financial professionals agreed on some results while justified other results, which also add meaning to the findings.

#### 4.2. Research Reliability

The researcher applied the questionnaire on 30 respondents from research sample before two weeks from the questionnaire distribution to reach to the percentage that can be trusted, and so the questionnaire achieved the Elseco metric characteristics.

#### 5. Statistics and analysis

Test the normal distribution of the sample, If the data is normally distributed parametric tests are usable, if not nonparametric tests are used. As the research data are normally distributed the parametric test is applied. According to Central Limit Theorem if the size (n) of selected sample is larger than 30 respondents, the normal distribution conditions are applicable.

Once the quantitative data collected by the questionnaire, there is a need for checking missing or inconsistencies values in the data. The analysis of the quantitative data has been conducted by the Statistical Package for Social Science (SPSS V.24).

##### 5.1. Testing Hypotheses

The Pearson correlation coefficient has been used to test the hypotheses and correlations among the study variables. However, some statistical tests have been used, as Independent Sample T test for testing the differences between variable that have two groups, while, Post hoc (LSD – Least Significant Differences) test has been used to show the exact differences between variable that have more than two groups, in addition to One Way ANOVA test for testing the differences in students' financial literacy due to the socio-demographic characteristics differences.

Table 2: Illustrates The Results Of The Hypothesis Test

Factors	Mean	Test Statistic	Sig.	Comment
Gender				
Male	12.9	T=-1.21	0.227	There is no significant difference.
Female	13.5			
Did you have any university courses in Finance or Economy				
Yes	13.3	T=3.225	0.003	There are significant differences.
No	10.7			
Do you have paid/unpaid job				
Yes	14.2	T=3.750	0.000	There are no significant differences.
No	12.5			
Do you used to listen to the daily economic bulletin?				
Always	15.0	F=1.12	0.332	There are no significant differences.
Sometimes	13.7			
Rarely	12.6			
Never	11.1			
Do you used to read daily economic newspaper (printed or electronic)?				
Always	14.5	F=5.07	0.002	There are significant differences.
Sometimes	13.5			
Rarely	13.6			
Never	11.5			
Have you ever dealt with the banks?				
Yes	14.1	5.24	0.000	There are significant differences.
No	11.6			
Imagine you are going to receive amount of money; would you prefer to receive 2,500\$ today or 3,000\$ in 80 days?				
Today, receive 2,500\$	13.4	2.07	0.039	There are significant differences.
In 80 days, receive 3,000\$	12.3			

The Pearson correlation coefficient has been used to test the hypotheses and correlations among the study variables. In which statistically, null hypothesis (Ho) assumes that there is no

statistically significant relationship, while the alternative hypothesis (H1) assumes a statistically significant relationship, the study shows the validity of the hypotheses test results based on 0.05 significant level, as the null hypothesis is rejected and the alternative hypothesis is accepted if the sig value is below the 0.05 level; in which the relationship is significant.

In order to test the main hypothesis which assumes households are financial literate, the study test the sub-hypotheses. The following are the test of the hypotheses to verify the relationship between financial literacy and study variables:

H 2: There are statistically significant differences at 0.05 level among the respondents toward “financial literacy for students at the faculty of commerce” due to socio-demographic characteristics

To test this hypothesis T test has been used for the independent variable that have two groups such as gender. While, the One-Way ANOVA test has been used to test the differences attributed to other variables consisting of more than two groups. Although, LDS test has been used to find the least significant differences, Table 2 shows the tests results. The test shows the following findings:

- There are no statistically significant differences in the students' financial literacy due to the gender, at a significance level of 0.05.
- There are statistically significant differences in the students' financial literacy due to the differences in the variable of a studying financial or economic courses, the differences in the variable of having job, at a significance level of 0.05.
- There are statistically significant differences in the students' financial literacy due to the differences in the variable of listening to financial and economic bulletins. The tests of Post hoc has been used to find out the exact differences, where the differences between listening to the economic bulletins always and rarely in favour for those who always listen to the economic bulletins with an average difference of 2.318 degree. Also, there are differences between those who listen to economic bulletins always and never, as the differences are in favour of those who listen to economic bulletins always, with an average difference of 3.853. While, there are differences between those who listen to economic bulletins sometimes and rarely where the differences for the benefit of those who listen to the economic bulletins sometimes with an average difference of 1.076 degrees. In addition, there are differences between those who listen to economic bulletins rarely and never where the differences for the benefit of those who listen to the economic bulletins rarely with an average difference of 1.535 degrees, at the level of 0.05.
- There are statistically significant differences in the students' financial literacy due to the differences in the variable of reading economic news. Where, the tests of Post hoc has been used to find out the exact differences, where the differences between those who read the daily economic news always and never in which the differences are in favour of those who always read the daily economic newspaper with an average difference of 2.981 degree, also there are differences between those who read the daily economic news sometimes and rarely in which the differences are in favour of those who read the daily economic newspaper sometimes with an average difference of 1.931 degree, while, there are differences between those who read the daily economic newspaper rarely and never, these differences are for the benefit of those who read the daily economic newspaper rarely with an average difference of 2.020 degree, at the level of 0.05.
- There are statistically significant differences in the students' financial literacy due to the differences in the variable of dealing with banks, the differences are in favour of students who deal with banks, at a significance level of 0.05.
- There are statistically significant differences in the students' financial literacy due to the differences in the variable of risk aversion preferences, the differences were in favour of

the students who prefer to receive \$2500. This means that students prefer avoiding risk, at a significance level of 0.05.

H 3: Financial experience has statistically significant relationship with financial literacy at 0.05 level. When testing the relationship between the dependent variable "financial literacy" and the independent variable " financial experience " the obtained Pearson correlation is ( $r = 0.348$ ), as shown in Table 3. This correlation is statistically significant at 0.05, where the value of the calculated significance ( $Sig=0.000$ ). This indicates a statistically significant relationship between financial experience and financial literacy of the students of the faculty of commerce in the universities of the Gaza Strip. Thus, the study accepts the alternative hypothesis that assumes financial experience has statistically significant relationship with financial literacy at 0.05 level

**Table 3: Illustrates the Test of the Relationship Between Financial Experience and Financial Literacy**

Independent Variable	Dependent Variable (Financial literacy)		
	N	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)
<b>Financial experience</b>	348	0.348*	0.000

\* Significant at the 0.05 level

H 4: Financial literacy has statistically significant relationship with financial behavior at 0.05 level. When testing the relationship between the independent variable "financial literacy" and the dependent variable "financial behavior" the obtained Pearson correlation is ( $r = 0.506$ ). This correlation is statistically significant at 0.05, where the value of the calculated significance ( $Sig = 0.000$ ), as shown in Table 4. This indicates a statistically significant relationship between the financial literacy and the financial behavior of the students of the faculty of commerce in the universities of the Gaza Strip. Thus, the study accepts the alternative hypothesis that assumes financial literacy has statistically significant relationship with financial behavior at 0.05 level.

**Table 4: Illustrates the Test of the Relationship Between Financial Literacy and Financial Behavior**

Independent Variable	Dependent Variable (Behavioral finance)		
	N	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)
<b>Financial literacy</b>	348	0.506*	0.000

\* Significant at the 0.05 level

**Table 5: Illustrates the Test of the Relationship Between Family Background and Financial Literacy**

Independent Variable	Dependent Variable (Financial literacy)		
	N	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)
<b>Family background</b>	348	0.189*	0.000

\* Significant at the 0.05 level

H 5: Family background has statistically significant relationship with financial literacy at 0.05 level. When testing the relationship between the dependent variable "financial literacy" and the independent variable " family background " the obtained Pearson correlation is ( $r = 0.189$ ). This correlation is statistically significant at 0.05, where the value of the calculated significance ( $Sig = 0.000$ ), as shown in Table 5. This indicates a statistically significant relationship between Family background and financial literacy of the students of the faculty of commerce in the universities of the Gaza Strip. Thus, the study accepts the alternative hypothesis that assumes family background has statistically significant relationship with financial literacy at 0.05 level.

H 6: Social capital and communication have statistically significant relationship with financial literacy at 0.05 level. When testing the relationship between the dependent variable "financial literacy" and the independent variable " social capital " the obtained Pearson correlation is ( $r = 0.143$ ). This correlation is statistically significant at 0.05, where the value of the calculated

significance (Sig=0.008), as shown in Table 6. This indicates a statistically significant relationship between social capital and financial literacy of the students of the faculty of commerce in the universities of the Gaza Strip. Thus, the study accepts the alternative hypothesis that assumes social capital and communication have statistically significant relationship with financial literacy at 0.05 level.

Table 6: Illustrates the Test of the Relationship Between Social Capital and Financial Literacy

Independent Variable	Dependent Variable (Financial literacy)		
	N	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)
Social capital	348	0.143*	0.008

\* Significant at the 0.05 level

The main hypothesis which assumes that household are financial literate is accepted due to the acceptance of the sub-hypotheses, in which testing the study hypotheses illustrates that:

- There are differences between students' financial literacy due to the differences in socio-demographic characteristics.
- There is a significant relationship between financial experience and financial literacy, in which people who have financial experience have higher level of financial literacy.
- There is a significant relationship between financial behaviour and financial literacy, as people who have higher level of financial literacy have a positive financial behaviour.
- There is significant relationship between family background and financial literacy in which people who have family organize their financial issues well, have higher level of financial literacy than those who their families are in financial mess.
- There is a significant relationship between social capital and financial literacy, as it's obvious that people who have friends or acquaintances work in financial institutions, have high level of financial literacy.

## 6. Discussion

In the light of the study results, researcher concludes some findings which are presented below based on the study dimensions.

**Socio-demographic characteristics and financial literacy:** The results indicate that there is an obvious low level of students' interest in obtaining financial information, which reflects a low level of financial literacy. In which majority of the students rarely follow economic and financial news as they are away from the daily bubbling financial issues, also a high level of risk aversion shown by the respondents as they prefer to receive less money today rather than wait and get more. The findings comply with the study Atkinson and Messy (2011: 664) that finds the purpose of financial education is to enhance the motivation to acquire information, develop the ability to utilize this knowledge while engaging in financial activities and control emotional factors that impact on financial practices and decisions and finally have well informed individuals with strong financial background.

**Basic concepts of financial knowledge and financial literacy:** A clear gap in the students' knowledge regarding financial institutions besides a high trend to trust of informal financial parties as respondents prefer investing with an experienced inverter rather than with formal financial institutions. However, financial local market recently faced several cases of investors who have been bankrupted as they depended on informal investors. These results are requiring educational institutions (universities and high education ministry) to intervene to comply between curriculums and local financial market, Lusardi (2019: 7) confirms on the role of financial institutions, as it is important to provide financial education in the community, in places where people go to learn. Unfortunately, regarding the basic financial literacy concepts there is critical red flag of warning has to be considered by educational institutions, especially for young who are going to face along

array of future financial decisions, which require them to be well financially informed and knowledgeable.

**Financial behavior and financial literacy:** As financial behavior is the practical reflection of financial literacy, the study analysis describes students' financial literacy based on their financial behavior. The study results show that students' recognitions of the important factors reflecting on the consequences of a particular financial action. Based on that, the study finds about 60 percent of the students expected behaviors reflect high level of financial literacy. However, Atkinson and Messy (2012: 665) shows that the way people behave when choosing financial products is also an important aspect of their overall financial literacy.

**Family background and financial literacy:** Family background and financial socialization play a significant role in shaping family members' financial literacy whether intentionally or spontaneously, the analysis of results shows; organizing money and managing day-to-day financial activities are followed by about 60 percent of students' families, most of the students' families trend to spend extra money on new basic necessities or save it in term of mortgage or cash and about 62% of the students' families facing financial crises.

Organizing and budgeting money do not always is due to limited income, but it is more significantly correlated with high level of financial literacy. However, most of the income shortfalls are irrevocable but managing it well may a cause for improving young financial literacy as it is considered an early financial experience. Complying with Grohmann et al. (2015: 4) who found that many factors will contribute and improve financial literacy as the parents' education, having insufficient economic experience and other factors.

**Financial experience and financial literacy:** The findings indicate that financial experience contributes significantly in improving financial literacy, as the results show that; more than third of the students who have financial obligations face difficulties in making payments, about 43% of students use banking services and deal with exchange companies and majority of respondents do not have financial obligations, however, 75 percent of those who have financial debts are committed to make payments on time. Interestingly, the study supposes that those who use financial services or have financial obligation and well obligated in making payments, have high level of financial literacy as they obtaining financial knowledge through their own experiences.

**Social capital and financial literacy:** Social capital plays critical role in influencing students financial literacy, the most influential social factor is played by parents, in which the study analysis finds that; students who their parents have high educational level and have jobs are expected to have high level of financial literacy as they are able to answer questions related to inflation and interest rate which provides an obvious indicator for having positive level of financial literacy. While, students who their families have private business are more likely to be familiar with financial knowledge. Although, the study results show that having professionals or family members work in financial institutions affect positively on students' financial knowledge.

On other words social acquaintances have a direct impact on improving individual financial behaviors, consisting with Lusardi et al. (2010) and Tauni et al. (2016) who find that peer characteristics may also play a role in explaining differences in financial literacy, as informal communication and socialization is more likely to promote financial knowledge and improve financial behaviors.

## **7. Conclusion**

The insisting needs to make students self-sufficient and responsible enough to handle and face challenges of their personal and societal financial life, motivates researcher to study financial literacy for students. As neither individuals nor societies can achieve their potentials without being financial literates, it is necessary to consider financial literacy as important as basic literacy no less than the ability to read and write.

This study aims to highlight the financial literacy level of students, though, examines in multiple university the financial literacy of bachelor senior students who are at the fourth level and graduate students (master), illustrates how financial literacy significantly associated with socio demographic characteristics, financial education, financial behavior and experience, family background and financial status, and social capital.

To sum up the study finds that students' interest for obtaining financial information is very low, which reflects a low level of financial literacy. Unfortunately, results show a critical red flag of warning regarding the lack of understanding the basic financial concepts (inflation, simple interest rate calculation and portfolio diversification). Moreover, the results find that family background and financial socialization play a significant role in shaping family members' financial literacy weather intentionally or spontaneously. Although, using financial services reflects a high level of financial literacy as financial knowledge has been obtained through personal experiences. Finally, the study finds a significant correlation between financial literacy and having financially literate social capital.

Based on results of the analysis and focus group justification, researcher recommends that there is an insisting needs for; enhancing the role of the universities in improving financial literacy, universities have to accommodate and match between financial courses content and the financial market, it would be beneficial for students to communicate with professionals who work in financial institutions or who have financial experience and recommends future studies to expand the range of study in light of the role of high education ministry, universities and financial institutions.

#### References

- Almenberg, J., and Dreber, A. (2015). Gender, stock market participation and financial literacy. *Economics Letters*, 137, 140-142.
- Arora, S., and Marwaha, K. (2014). Financial literacy level and awareness regarding stock market: An empirical study of individual stock investors of Punjab. *Management and Labour Studies*, 38(3), 241-253.
- Atkinson, A., and Messy, F. A. (2011). Assessing financial literacy in 12 countries: an OECD/INFE international pilot exercise. *Journal of Pension Economics & Finance*, 10(4), 657-665.
- Brounen, D., Koedijk, K. G., and Pownall, R. A. (2016). Household financial planning and savings behavior. *Journal of International Money and Finance*, 69, 95-107.
- Chen, H., and Volpe, R. P. (2002). Gender differences in personal financial literacy among college students. *Financial services review*, 11(3), 289-307.
- Criddle, E. (2006). Financial literacy: Goals and values, not just numbers. *Alliance* 34(4).
- Gale, W. G., and Levine, R. (2010). *Financial literacy: What works? How could it be more effective?*. Paper presented at First Annual Conference of the Financial Literacy Research Consortium, Washington. doi.org/10.2139/ssrn.1758910
- Garg, N., and Singh, S. (2018). Financial literacy among youth. *International journal of social economics*, 45(1), 173-186.
- Grohmann, A., Kouwenberg, R., and Menkhoff, L. (2015). Childhood roots of financial literacy. *Journal of Economic Psychology*, 51, 114-133.
- Hathaway, I., and Khatiwada, S. (2008). Do financial education programs work?. *Federal Reserve Bank of Cleveland Working Paper 2008-03*.
- Krejcie, R. V., and Morgan, D. W. (1970). Determining sample size for research activities. *Educational and psychological measurement*, 30(3), 607-610.



- Lusardi, A. (2015). Financial literacy: Do people know the ABCs of finance?. *Public understanding of science*, 24(3), 260-271.
- Lusardi, A. (2019). Financial literacy and the need for financial education: evidence and implications. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 155(1), 1-8.
- Lusardi, A., and Mitchell, O. S. (2007a). Baby boomer retirement security: The roles of planning, financial literacy, and housing wealth. *Journal of monetary Economics*, 54(1), 205-224.
- Lusardi, A., and Mitchell, O. S. (2007b). Financial literacy and retirement preparedness: Evidence and implications for financial education. *Business economics*, 42(1), 35-44.
- Lusardi, A., and Mitchell, O. S. (2009). Financial literacy: Evidence and implications for financial education. *Trends and issues*, 1-10.
- Lusardi, A., and Mitchell, O. S. (2010). Implications for retirement wellbeing of financial literacy and planning. *Pension Research Council WP*, 26.
- Lusardi, A., and Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy around the world: an overview. *Journal of Pension Economics and Finance*. Cambridge University Press, 10(04), 497-508.
- Lusardi, A., Michaud, P. C., and Mitchell, O. S. (2020). Assessing the impact of financial education programs: A quantitative model. *Economics of Education Review*, 78, 101899.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S., and Curto, V. (2010). Financial literacy among the young. *Journal of consumer affairs*, 44(2), 358-380.
- Lusardi, A., and Tufano, P. (2009). Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness (No. w14808). *National Bureau of Economic Research*, 4808, 1-46.
- Mouna, A., and Jarboui, A. (2015). Financial literacy and portfolio diversification: an observation from the Tunisian stock market. *International Journal of Bank Marketing*, 33(6), 808-822.
- Pellinen, A., Törmäkangas, K., Uusitalo, O., and Raijas, A. (2011). Measuring the financial capability of investors: A case of the customers of mutual funds in Finland. *The International Journal of Bank Marketing*, 29(2), 107-133.
- Potrich, A. C. G., Vieira, K. M., and Mendes-Da-Silva, W. (2016). Development of a financial literacy model for university students. *Management Research Review*, 39(3), 356-376.
- Potrich, A. C. G., Vieira, K. M., Coronel, D. A., and Bender Filho, R. (2015). Financial literacy in Southern Brazil: Modeling and invariance between genders. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 6, 1-12.
- Sohn, S. H., Joo, S. H., Grable, J. E., Lee, S., and Kim, M. (2012). Adolescents' financial literacy: The role of financial socialization agents, financial experiences, and money attitudes in shaping financial literacy among South Korean youth. *Journal of adolescence*, 35(4), 969-980.
- Stango, V., and Zinman, J. (2007). *Fuzzy math and red ink: When the opportunity cost of consumption is not what it seems*. Dartmouth College. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/summary?doi=10.1.1.457.4758>
- Tauni, M. Z., Fang, H. X., and Iqbal, A. (2016). Information sources and trading behavior: does investor personality matter?. *Qualitative Research in Financial Markets*, 8(2), 94-117.
- Rooij, M., Lusardi, A., and Alessie, R. (2011b). Financial literacy and retirement planning in the Netherlands. *Journal of economic psychology*, 32(4), 593-608.
- Rooij, M., Lusardi, A., and Alessie, R. (2011a). Financial literacy and stock market participation. *Journal of Financial Economics*, 101(2), 449-472.

- Webley, P., and Nyhus, E. K. (2013). Economic socialization, saving and assets in European young adults. *Economics of Education Review*, 33, 19-30.
- Williams, A. J., and Oumlil, B. (2015). College student financial capability: a framework for public policy, research and managerial action for financial exclusion's prevention. *International Journal of Bank Marketing*, 33(5), 637-653.
- Willis, L. E. (2009). Evidence and ideology in assessing the effectiveness of financial literacy education. *San Diego L. Rev.*, 46, 415.



## TÜRKİYE’DE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR İLE YENİLENEBİLİR ENERJİ TÜKETİMİ ARASINDA EŞBÜTÜNLEŞME VAR MIDIR?

Hamza ÇEŞTEPE<sup>1</sup>, Havanur ERGÜN TATAR<sup>2</sup>

### Öz

Yenilenebilir enerjinin belirleyicileri ve çeşitli makroekonomik değişkenlerle ilişkisi konusunda son dönemlerde yapılan çalışmaların sayısında artış görülmektedir. Bu makroekonomik değişkenlerden biri de gelişmekte olan ülkeler için önemli bir dış finansman kaynağı durumunda olan doğrudan yabancı yatırımlardır. Bu çalışmada, Türkiye’de 1990-2019 dönemi için yenilenebilir enerji tüketimi ve doğrudan yabancı yatırımlar ilişkisi ampirik olarak incelenmiştir. Bu bağlamda, iki değişken arasındaki ilişkiyi teorik olarak açıklayan Kirililik Hale Hipotezi ve Kirililik Sığınağı Hipotezinin de Türkiye için geçerliliği test edilmiştir. RALS-EG ve RALS-EG2 eşbütünleşme testleriyle yapılan analizler sonucunda, yenilenebilir enerji kullanımı ve doğrudan yabancı yatırımlar arasında eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmemiştir. Dolayısıyla, adı geçen hipotezlerin Türkiye için uzun dönemde geçerli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Yenilenebilir Enerji, Türkiye, RALS-EG Eşbütünleşme Testi  
**JEL Sınıflandırması:** F21, Q42, Q43

## IS THERE A COINTEGRATION BETWEEN FOREIGN DIRECT INVESTMENTS AND RENEWABLE ENERGY CONSUMPTION IN TURKIYE

### Abstract

There has been an increase in the number of recent studies on the determinants of renewable energy and its relationship with various macroeconomic variables. One of these macroeconomic variables is foreign direct investment, which is an important source of foreign financing for developing countries. In this study, the relationship between renewable energy use and foreign direct investments in Turkey for the period 1990-2019 is empirically examined. In this context, the validity for Turkey of the Pollution Halo Hypothesis and the Pollution Havens Hypothesis, which theoretically explain the relationship between the two variables, is also tested. As a result of the analyzes made with RALS-EG and RALS-EG2 cointegration tests, no cointegration relationship is found between renewable energy use and foreign direct investments. Therefore, it is concluded that the mentioned hypotheses are not valid for Turkey in the long run.

**Keywords:** Foreign Direct Investments, Renewable Energy, Turkey, RALS-EG Cointegration Test  
**JEL Classification:** F21, Q42, Q43

<sup>1</sup> Prof. Dr., Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, hcestepe@beun.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1541-5703.

<sup>2</sup> Doç. Dr., Bartın Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, havanurergun@gmail.com, ORCID: 0000-0002-4284-9083.

## 1. Giriş

Küresel ısınma ve sera gazı emisyonlarının çevresel sonuçları, fosil yakıtlara ilişkin endişelerin artmasına neden olmaktadır. Bu bağlamda, yenilenebilir enerji kaynaklarının yakın gelecekte dünya enerji tüketiminde önemli rol oynayacağı kabul edilmektedir. Yenilenebilir enerji kaynaklarına verilen önem, enerji arz güvenliğiyle birlikte karbondioksit salınımının azaltılması ve çevrenin korunmasının amaçlanmasıyla daha da artmıştır (Öcal ve Aslan, 2013:494).

Artan nüfus, insan refahının artışı, teknolojik gelişmeler ve sanayileşmeyle birlikte her geçen gün enerji talebi daha da artmaktadır. Bu durum ise, fosil enerji kaynaklarının tüketiminin artarak devam etmesine yol açmaktadır. Özellikle, enerji ithalinde büyük oranda dışa bağımlı bir ülke olan Türkiye, bir yandan fosil enerji kaynak araması yaparken, diğer yandan yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanıma dair çalışmalar yürütmektedir (Yılmaz, 2012:33). İklim şartlarının elverişliliği ve kaynak çeşitliliğinden dolayı yenilenebilir enerji potansiyeli yüksek ülkemizin, yakın gelecekte bu potansiyeli harekete geçirerek yenilenebilir enerji kapasitesini dikkate değer şekilde artıracığı belirtilmektedir.

Kalkınmış ülkeler düzeyine çıkma hedefini gerçekleştirmek isteyen Türkiye, bu hedef doğrultusunda yerli finansman kaynakları yanında yabancı kaynaklara da ihtiyaç duymaktadır. Yabancı kaynaklar arasında en başta gelenlerden biri olan doğrudan yabancı yatırımlar (DYY)'in ise ekonomik olduğu kadar sosyal açıdan da birçok olumlu etkileri yanında olumsuz bazı etkileri olmaktadır. Bu etkiler arasında özellikle son dönemlerde dikkatleri biraz daha fazla çeken çevresel sorunlardır. Bu konuda teorik olarak farklı görüşler olmakla birlikte DYY-çevre ilişkisi, Türkiye bağlamında da analiz edilmesi gereken önemli konular arasında yer almaktadır.

Doğrudan yabancı yatırımlar ve çevrenin ilişkilendirildiği iki temel teori bulunmaktadır. Bu teoriler "kirlilik cenneti" ve "kirlilik hale" hipotezleridir. Literatürde Kirlilik Sığınağı Hipotezi olarak da ifade edilen Kirlilik Cenneti Hipotezi, yabancı yatırım ve çevre ilişkisini zayıf çevre yasalarıyla ilişkilendirmektedir. Yani ev sahibi ülke tarafından sunulan zayıf çevre yasalarıyla doğrudan yabancı yatırımın çekildiği savunulmaktadır (Cole ve Fredriksson, 2009; Bakhsh vd., 2017). Birdsall (1992), yaptığı çalışmada gelişmekte olan ülkelerde çevresel düzenlemelerin zayıf olduğunu ortaya koymuştur. Bu bağlamda, gelişmiş ülkelerin daha katı bir politika benimsemesi, çevreyi kirletici malların üretiminin temiz mallardan daha pahalıya mal olmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla bu ülkeler temiz mallarda uzmanlaşmaya giderken, kirletici faaliyetleri çevre düzenlemelerinin daha az katı olduğu ülkelere kaydıracaktır. Bu durumun bir sonucu olarak gelişmiş ülkelerde kirlilik azalırken, gelişmekte olan ülkelere ise kirlilik artmaktadır (Benzerrouk vd., 2021:4862).

Kirlilik Cenneti Hipotezi perspektifinden doğrudan yabancı yatırımlar, 'kirli' enerji kullanan endüstrilerin, çevre düzenlemelerinin katı olmadığı ülkelere transferinde rol oynamaktadır. Başka bir ifadeyle, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere çevresel düzenlemelerdeki farklılıklar, kirlilik yoğun endüstrilerin daha çok gelişmekte olan ülkelere yayılmasına neden olmaktadır (Cole, 2004:73). Bu bağlamda, doğrudan yabancı yatırımlar kirli enerji kullanan endüstrilerin gelişmekte olan ülkelere faaliyet göstermesinde adeta aracı rolü üstlenmektedir.

Doğrudan yabancı yatırımlar ve yenilenebilir çevre konusundaki ikinci teori kirlilik hale hipotezidir. Kirlilik hale hipotezi, gelişmiş ekonomilerden gelen yabancı yatırımların ev sahibi ülkeye çevresel kalitesini iyileştirebilecek daha yeni ve temiz teknolojilere ilave olarak, daha iyi yönetim uygulamalarını getireceğini ifade etmektedir (Zafar vd., 2019). Zira, DYY ihracat ve ithalatla birlikte uluslararası teknoloji yayılımına imkan sağlayan önemli bir kanal durumundadır (Lee vd., 2011:4). Dolayısıyla DYY, gelişmekte olan ülkelere daha az karbon emisyonu oluşturmada (Shahbaz vd, 2011) ve temiz enerji talebinin artmasına neden olmaktadır (Mabey ve McNally, 1999:7). Konuyla ilgili olarak Doytch ve Narayan (2016), 'hale etkisinin' üretim maliyetini düşürerek, yerel firmaları uluslararası alanda daha rekabetçi hale getirdiğini ortaya koymuşlardır. Ev sahibi ülke sanayi, yabancı teknolojiyi kopyalamaktan fayda sağlamaktadır. Bu noktada, adı geçen yazarlar DYY'nin önemli bir itici güç olduğunu savunmaktadır. Ayrıca, DYY nispeten pahalı yenilenebilir enerji

yatırımları için finansal kaynağa ihtiyaç duyan işletmelerin bu kaynakları daha kolay ve düşük maliyetle elde etmelerini, böylece yenilenebilir enerji tüketiminin artmasını sağlamaktadır (Kutan vd., 2017: 5)

Literatürde yer alan çalışmaların büyük bir bölümünde, konu karbon emisyonları perspektifinden ele alınmıştır. Bu çalışmada diğer çalışmalardan farklı olarak, çevre ve DYY ilişkisi yenilenebilir enerji kullanımı göstergesi üzerinden incelenmiştir. Çalışmanın literatürdeki çalışmalardan diğer bir farkı, kullanılan analiz yönteminin diğer çalışmalarda pek kullanılmayan güncel analiz yöntemi olmasıdır. Geleneksel yöntemlerle konuyu inceleyen çalışmalar değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki tespit edememiştir. Bu durum, Türkiye açısından etkin politika geliştirilmesi noktasında önemli bir eksiklik oluşturmaktadır. Dolayısıyla, konunun güncel yöntemle ele alınmasıyla elde edilecek ampirik sonuçlar, ilgili literatürü genişletip Türkiye için doğru politika çıkarımları sunabilmek açısından önemlidir. Özellikle, yenilenebilir enerjinin tüm dünyada üzerinde durulan önemli bir konu olması, konunun farklı ve güncel yöntemlerle ele alınmasını gerekli kılmaktadır. Çalışmada, Türkiye'nin 1990-2019 dönemine ait verilerle RALS-EG ve RALS-EG2 testleri kullanılarak, DYY ve yenilenebilir enerji değişkenleri arasındaki eşbütünlük ilişkisi araştırılmıştır.

Çalışmada ilk olarak Türkiye'de yenilenebilir enerji ile ilgili bazı istatistiksel veriler ortaya konulmuş, daha sonra literatürde yer alan ampirik çalışmaların özeti verilmiştir. Analiz kısmında ise, veri seti ve yöntem tanımlandıktan sonra eşbütünlük ilişkisi test edilerek bulgular istatistiksel ve ekonomik açıdan değerlendirilmiştir. Çalışmanın sonunda, ulaşılan genel sonuçlar yer almaktadır.

## 2. Türkiye'de Yenilenebilir Enerji

Petrol, kömür gibi fosil yakıtların özellikle sanayide enerji kaynağı olarak kullanımı Birinci Sanayi Devrimiyle birlikte başlamış ve günümüze kadar artarak devam etmiştir. Kullanıma hazır durumda olmaları, yenilenebilir enerji kaynaklarına göre nispeten daha düşük üretim maliyetine sahip olmaları gibi avantajları bulunan fosil yakıtların en olumsuz yönlerinden biri, atmosfere önemli miktarda CO<sub>2</sub> salınımı yaparak hava kirliliğine yol açmasıdır. Bu bağlamda, fosil yakıtlar küresel ısınmayı da hızlandırdığından sürdürülebilir gelişme için temiz ve yenilenebilir enerji kaynakları ön plana çıkmıştır (Elum ve Momodu, 2017:72). Yenilenebilir enerji kaynakları fosil yakıt bağımlılığını azaltarak, enerji güvenliği açısından önemli avantaj sunmaktadır (Al-Mulali vd., 2016:303).

Yenilenebilir enerji teknolojisi (rüzgar, güneş, dalga, hidro, jeotermal, gelgit ve biyokütle gibi kaynaklar), hem endüstriyel hem de hanehalkı tarafından kullanılan enerjiyi oluşturmaktadır. Enerji teknolojisi sadece konunun tüketim tarafını değil, aynı zamanda üretim tarafını da etkilemektedir (Bhattacharya vd., 2016). Bu noktada, özellikle son yıllarda yenilenebilir enerji büyümesi, vergi indirimleri ve hibeler gibi devlet destekleriyle teşvik edilmektedir (Shahbaz vd., 2020).

Günümüz itibarıyla dünyada tüketilen enerji çeşitleri içerisinde fosil yakıtlar olarak tabir edilen petrol ve doğalgaz ilk iki sırada yer almaktadır. BP'nin 2021 yılına kadarki enerji verilerini içeren Dünya Enerjisi 2022 İstatistiksel Raporu (Statistical Review of World Energy)'na göre fosil yakıtlar, 2021 yılında birincil enerji kullanımının %82'sini oluşturmuştur. Ancak, son yıllarda yapılan yatırımlar ve geliştirilen yeni teknolojiler sayesinde yenilenebilir enerji tüketim oranları gittikçe artmaktadır. Nitekim BP'nin rapora göre, küresel yenilenebilir enerji tüketimi 2021'de %15 artarak yeni bir rekor seviyeye ulaşmıştır (BP, 2022:3). İleriki dönemlerde enerji üretim maliyetlerinin düşmesi ve enerji depolama teknolojilerinin gelişmesi ile birlikte (Caineng vd, 2016), yenilenebilir enerjinin toplam birincil enerji tüketimi içerisindeki payının daha fazla artacağı belirtilmektedir.

Son dönemlerde dünyadaki ülkelerin büyük çoğunluğu yenilenebilir enerji kaynaklarını etkin kullanma bağlamında, teknolojilerini geliştirmeye odaklanmıştır. Türkiye'nin coğrafi olarak konumu, kaynakların etkin kullanımı için önemli avantaj sunmaktadır (Ediger ve Kentel, 1999: 743-750). Bunun yanında Türkiye, enerji ithalatçısı ve ihracatçısı ülkeler için de önemli bir transit güzergah konumundadır (Ediger, 2008:19). Ancak, buna rağmen yenilenebilir enerji üretimi oldukça düşük seviyelerdedir. Türkiye'nin bu denli önemli pozisyonuna rağmen, yenilenebilir enerji

üretimi ve dolayısıyla kullanımının düşük seviyelerde kalmasındaki en önemli nedenler, yasal düzenlemelerdeki eksiklikler ve maliyetlerdir (SETA, 2017:18). Bunlara ilaveten, finansal ve teknolojik kısıtlamalar, yerli üretimin artması konusunda teşvik sisteminin iyi kurulmamış olması, diğer engellerdir. Tesis kurma aşamasında girişimcinin yaklaşık 40 kadar kurumdan belge temin etmesi gerekmektedir (Kayışoğlu ve Diken, 2019:64-65). Ancak, enerjide dışa bağımlılık oranlarının azaltılması açısından, Türkiye'nin yenilenebilir enerji potansiyelinin artırılması oldukça önemlidir (SETA, 2017:18). Özellikle, Türkiye'nin bu alandaki ciddi potansiyeli düşünüldüğünde, yatırımların artırılması ve sürekli geliştirilmesi gerekmektedir (Kavcıoğlu, 2019:226).

İthal fosil yakıtların fiyatlarında yaşanan dalgalanmalar, Türkiye'nin gelecek dönemlerdeki enerji arzının güvence altına alınması açısından ciddi tehdit oluşturmaktadır. Türkiye'de yenilenebilir enerji kullanımının artırılması, yalnızca fosil yakıt kullanımını azaltarak enerji tasarrufu yaratmamakta, aynı zamanda fosil yakıtlara olan bağımlılığın azaltılmasına da katkı sağlamaktadır (IASS/İPM, 2021:16). Bunun yanında, yenilenebilir enerji kullanımının artırılması Türkiye'nin dünyada çevre sorunları ve iklim değişikliği konusuna ne kadar hassasiyetle yaklaştığını ve üzerine düşen yükümlülükleri yerine getirme konusunda ne kadar kararlı olduğunu gösterme anlamında da önem arz etmektedir.

Türkiye'nin 2002 yılında 12.277 MW olan yenilenebilir enerji kaynakları kurulu gücü, 2022 Ağustos ayı sonu itibarıyla 55.392 MW'a yükselmiştir. Bu dönemde artış oranı %451'dir. Yine 2002 yılında Türkiye'nin elektrik enerjisi kurulu güç kapasitesi içinde yenilenebilir enerji kaynaklarının payı %39 iken bu oran 2022 yılı Ağustos ayı itibarıyla %54'e çıkmıştır (TEİAŞ, 2022b). Bu oranın 2030 yılında %70'lere ulaşacağı tahmin edilmektedir. Bu göstergeler, Türkiye'nin yenilenebilir enerji kaynakları kullanımına son dönemlerde oldukça önem verdiğini ortaya koymaktadır.

Tablo 1'de 2000-2019 döneminde Türkiye'de yenilenebilir enerji tüketimi gösterilmektedir. Buna göre, yıllar itibarıyla Türkiye'de yenilenebilir enerji tüketiminin düşük düzeylerde kaldığı görülmektedir. Yenilenebilir enerji tüketimi en yüksek 2001 yılında, en düşük ise 2017'de gerçekleşmiştir. 2017 yılında üretilen elektriğin %75'i fosil enerji kaynaklarından sağlanmıştır (IASS/İPM, 2021:14).

Tablo 1: Türkiye'de Yenilenebilir Enerji Tüketimi (2000-2019)

Yıllar	Yenilenebilir Enerji Tüketimi /Toplam Enerji Tüketimi
2000	17.29
2001	18.12
2002	17.49
2003	16.29
2004	16.78
2005	15.34
2006	14.23
2007	12.48
2008	12.53
2009	13.12
2010	14.21
2011	12.68
2012	13.03
2013	13.80
2014	11.51
2015	13.34
2016	13.23
2017	11.40
2018	11.83
2019	14.12

**Kaynak:** Worldbank (2022). World Development Indicators. Erişim Adresi <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.

Yenilenebilir enerji tüketiminin düşük seviyelerde olduğu Türkiye’de, enerji üretiminin kaynaklara göre dağılımı önem arz etmektedir. Tablo 2’de 2020 yılı Türkiye elektrik enerjisi üretiminin kaynaklara göre dağılımı gösterilmektedir. Buna göre, elektrik enerjisi üretiminde ithal kömür ve linyit kullanımı rüzgar, jeotermal ve güneş enerjisi kullanım toplamının üzerinde bulunmaktadır. Barajlı hidroelektrik santrallerin katkısının ise, %18,74 olduğu görülmektedir. Ancak, Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı verilerine göre, 2020 yılında Türkiye’de elektrik tüketiminin %42,3’ü yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlanmıştır. Eurostat verilerine göre aynı yılda AB’de bu oran %37,5 olarak gerçekleşmiştir. (Euronews, 2022). Dolayısıyla, Türkiye’nin bu açıdan AB ortalamasının üzerinde bir değere sahip olduğunun altını çizmek gerekmektedir.

Tablo 2: Türkiye Elektrik Enerjisi Üretiminin Kaynaklara Göre Dağılımı (2020)

Kaynak	Üretim (Gwh)	Katkısı (%)
İthal Kömür	62.505,6	20,38
Taşkömürü + Asfaltit	5.368,1	1,75
Linyit	37.938,4	12,37
Doğal Gaz	70.931,3	23,13
Sıvı Yakıtlar	322,7	0,11
Barajlı	57.463,9	18,74
D. Göl ve Akarsu	20.630,4	6,73
Rüzgar	24.828,2	8,10
Yenilenebilir Atık+Atık Isı	5.736,6	1,87
Jeotermal	10.027,7	3,27
Güneş	10.950,2	3,57
<b>Toplam</b>	<b>306.703,1</b>	<b>100,00</b>

**Kaynak:** TEİAŞ (2022a), Türkiye Elektrik Üretim-İletim İstatistikleri. Erişim Adresi <https://www.teias.gov.tr/turkiye-elektrik-uretim-iletim-istatistikleri>.

Tablo 3’de ise 2020 yılında Türkiye’nin yenilenebilir kaynaklardan elektrik enerjisi üretiminin dağılımı gösterilmektedir. Buna göre, Tablo 2’de olduğu gibi jeotermal ve güneş enerjisinin yüksek olmadığı görülmektedir. En yüksek oranın ise, barajlı hidroelektrik santraller olduğu dikkat çekmektedir.

Tablo 3: Türkiye’nin Yenilenebilir Kaynaklardan Elektrik Enerjisi Üretiminin Dağılımı (2020)

Kaynak	GWh	%
Yenilenebilir Atık+Atık	4.459,9	3,47
Rüzgar	24.828,2	19,34
Güneş	10.950,2	8,53
Barajlı hidroelektrik	57.463,9	44,77
D. Göl ve Akarsu	20.630,4	16,07
Jeotermal	10.027,7	7,81
<b>Toplam</b>	<b>128.360,4</b>	<b>100,00</b>

**Kaynak:** TEİAŞ (2022a), Türkiye Elektrik Üretim-İletim İstatistikleri. Erişim Adresi <https://www.teias.gov.tr/turkiye-elektrik-uretim-iletim-istatistikleri>.

### 3. Ampirik Literatür

Literatürde doğrudan yabancı yatırım, enerji ve çevre konusunda yapılan çalışmaların büyük bölümünde, CO2 emisyonları ve doğrudan yabancı yatırım ilişkisinin ele alındığı görülmektedir. Yine, literatürde özellikle Kirlilik Sığınağı Hipotezi üzerine yapılan çalışmalar incelendiğinde, konunun ticaret liberalizasyonu ve doğrudan yabancı yatırımların çevre üzerine etkisi bağlamında ele alındığı dikkat çekmektedir. Ticaret liberalizasyonunun çevre kirliliği üzerine etkisi konusunda ilk yapılan çalışmalardan biri Grossman ve Krueger (1991)’in çalışmasıdır. Bu çalışmada adı geçen yazarlar, Kuzey Amerika’da Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA) aracılığıyla gerçekleşen ticaret engellerindeki azaltmanın çevre üzerindeki etkisini farklı boyutlarıyla incelemiştir. Copeland ve Taylor (2004) da, çalışmalarında serbest ticaretin dünyada çevre kirliliğini artırdığını ileri sürmüştür.

Doğrudan yabancı yatırımlar ve çevre kirliliği ilişkisi konusunda yapılan çalışmalara bakıldığında ise Aliyu (2005), 1990-2000 dönemi için seçilmiş gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin DYY girişi ve çıkışı verilerini kullanarak bu ülkelerdeki kirlilik düzeyi ve DYY akımları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada doğrudan yabancı yatırımların CO2 emisyonu ile ilişkili olduğu bulunmakla birlikte, gelişmekte olan ülkelerde DYY'nin çevre kirliliğinin nedeni olduğu konusunda herhangi bir delil elde edilememiştir. Acharyya (2009)'ın Hindistan, Pao ve Tsai (2011)'in BRIC ülkeleri ve Baek (2016)'in ASEAN ülkeleri üzerine yaptığı çalışmalarda da DYY ve çevre kirliliği arasında bir ilişki tespit edilmiş olup, ilişkinin yönü çalışmalara göre değişmektedir.

Yabancı literatürde doğrudan yabancı yatırımların çevre kirliliği üzerindeki olumlu ya da olumsuz etkisi konusunda kesin bulgulara ulaşılamamıştır. Bu bağlamda, literatürde kirlilik sığınağı hipotezinin geçerli olduğunu savunanlar kadar, aksini iddia edenler de bulunmaktadır (Yıldırım, Destek ve Özsoy, 2017:103). Hipotezin geçerli olduğunu savunan çalışmalara Hanif vd., 2019; Abid ve Naif Alotaibi, 2020; Nejati ve Taleghani, 2022, aksini iddia eden çalışmalara ise Al-Mulali ve Tang, 2013; Zhu vd., 2016 ve Waqih vd., 2019 örnek olarak gösterilebilir. Benzer bir yorum Kirlilik Hale Hipotezi açısından da yapılabilir. Konuyla ilgili olarak, DYY ve çevre kirliliği arasında literatürde bir ilişki tespit edemeyen yabancı çalışmalar yanında, yerli çalışmalar da bulunmaktadır. Yabancı literatürde, örneğin Lee (2009) Malezya için 1970-2000 dönemi verileri ve ARDL yöntemini kullanarak yaptığı analizde, CO<sub>2</sub> ve DYY arasında eşbütünleşme ilişkisi bulamamıştır. Türkiye üzerine yapılan iki çalışma Polat (2015) ve Arı (2021)'nin sonucunda ise, kirlilik hale veya kirlilik sığınağı hipotezlerinin geçerli olmadığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Yenilenebilir enerji konusunda ampirik literatür son on yılda oluşmaya başladığı için, yenilenebilir enerji ve doğrudan yabancı yatırım ilişkisini ele alan çalışmaların da bu dönemde ortaya çıktığı söylenebilir. Konuyla ilgili yabancı ülkeler ve ülke grupları üzerine yapılan çeşitli çalışmalar dışında, Türkiye üzerine yapılan birkaç çalışmadan ilkinin Er vd. (2018) olduğu söylenebilir. Söz konusu çalışmada 1990-2015 dönemi verileriyle ARDL analizi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, doğrudan yabancı yatırımların finansal gelişme ve araştırma geliştirme harcamalarıyla birlikte yenilenebilir enerji tüketiminin belirleyicilerinden biri olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Konuyla ilgili literatürdeki ampirik çalışmalar özet olarak Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 4: Literatürde Yer Alan Ampirik Çalışmaların Özeti

Yazar/Yazarlar	Yöntem	Örneklem ve Veri Aralığı	Araştırma Sonucu
Sbia vd. (2014)	VECM Granger Nedensellik Analizi	Birleşik Arap Emirlikleri 1975Q1-2011Q4	DYY, ticari açıklık ve karbon emisyonlarının enerji talebini azalttığı sonucuna ulaşılmıştır.
Amri (2016)	Dinamik Panel Tahmini	75 ülke 1990-2010	Yenilenebilir enerjideki %1'lik bir artış, DYY artışına %0,185 oranında katkıda bulunmaktadır.
Doytch ve Narayan (2016)	Blundell-Bond Dinamik Panel Yöntemi	74 ülke 1985-2012	Yenilenebilir enerjiye ilişkin talebin DYY ile arttığı sonucuna ulaşılmıştır.
Paramati vd. (2016)	Panel Nedensellik Analizi	20 yükselen piyasa ekonomisi 1991-2012	DYY girişlerinin temiz enerji tüketimi üzerinde önemli bir pozitif etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Lin vd. (2016)	Johanson Eşbütünleşme ve Zaman Serisi Analizi	Çin 1980-2011	Yenilenebilir elektriğin toplam elektrik tüketimi içerisindeki oranı dikkate alındığında, DYY bu oranı azaltmaktadır.
Kutan vd. (2017)	Panel Veri Analizi	BRICS ülkeleri 1990-2012	DYY artış, yenilenebilir enerji tüketimini pozitif etkilemektedir.
Salim (2017)	ARDL, Eşbütünleşme Analizi	Çin 1982-2012	Kısa vadede DYY ile enerji tüketimi arasında pozitif ilişki olduğu saptanmıştır.



Tablo 4 (Devamı): Literatürde Yer Alan Ampirik Çalışmaların Özeti

Yazar/Yazarlar	Yöntem	Örneklem ve Veri Aralığı	Araştırma Sonucu
Lau vd. (2018)	ARDL, Eşbütünleşme ve Nedensellik Analizleri	Malezya 1980-2015	Yenilenebilir elektrik kullanımı açısından DYY'nin önemli olduğu ortaya konulmuştur.
Er vd. (2018)	ARDL	Türkiye 1990-2015	Yenilenebilir enerji tüketiminin uzun vadede doğrudan yabancı yatırım girişleri, finansal gelişme ve araştırma geliştirme harcamaları tarafından belirlendiği ortaya konulmuştur.
Khandker (2018)	Johansen Eşbütünleşme Testi ve Granger Nedensellik Analizi	Bangladeş 1980-2015	DYY ve yenilenebilir enerji tüketimi arasında çift yönlü bir nedensellik olduğu ortaya konulmuştur.
Ghazouani (2018)	ARDL	9 MENA ülkesi 1990-2015	GSYİH ve DYY'nin İran, Fas ve Tunus'ta yenilenebilir enerji tüketiminin belirleyicileri olduğu ortaya konulmuştur.
Kılıçaslan (2019)	Panel Veri Analizi, Pedroni Eşbütünleşme Testi	BRICS ülkeleri 1996-2015	Yenilenebilir enerji üretimi ile DYY arasında uzun dönemli ilişkinin varlığı ortaya konulmuştur.
Adom vd. (2019)	Sistem GMM	27 Afrika Ülkesi 2000-2014	DYY'nin enerji tüketiminde önemli etkisi bulunmaktadır.
Ergun vd. (2019)	Panel Veri Analizi	21 Afrika ülkesi 1990-2013	Yenilenebilir enerji ve DYY pozitif ilişki içindedir.
Fan ve Hao (2020)	VECM model	Çin 2000-2015	Kısa vadede doğrudan yabancı yatırımların yenilenebilir enerji tüketiminde önemli bir değişikliğe neden olmadığı bulunmuştur.
Arı (2021)	Johansen Eşbütünleşme ve Hacker-Hatemi (2006) Bootstrap Nedensellik Testi	Türkiye 1984-2019	Eşbütünleşme ve nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir.
Mehmood (2022)	Panel Veri Analizi, Westerlund Eşbütünleşme Testi	Güney Asya Ülkeleri 1996-2019	Yenilenebilir enerji ve bununla ilişkili unsurların çevre dostu olduğu ve bu ülkelerde DYY'nin hava kirliliğini artıran bir faktör olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

#### 4. Model, Veri Seti ve Yöntem

Çalışmanın bu bölümünde, Türkiye'de doğrudan yabancı yatırımlar ve yenilenebilir enerji ilişkisini ampirik olarak ortaya koyabilmek için, önce analizde kullanılacak model ve veri seti hakkında bilgi verilmekte, sonrasında analiz yöntemi açıklanmaktadır.

##### 4.1. Model ve Veri Seti

Çalışmada doğrudan yabancı yatırımlar ve yenilenebilir enerji arasındaki ilişkiyi Türkiye örneğinde analiz etmek için kullanılacak modelin oluşturulmasında, Arı (2021) çalışmasından faydalanılmıştır. Buna göre, model şu şekilde oluşturulmuştur:

$$\ln \text{ENERJ}_t = \delta_0 + \delta_1 \ln \text{DYY}_t + e_t \quad (1)$$

Çalışmada Türkiye'ye ait 1990-2019 dönemi verileri kullanılmıştır. Çalışmanın zaman aralığı verilerin bulunma durumuna göre belirlenmiştir. Yenilenebilir enerji tüketimi değişkeninin içinde tüm yenilenebilir enerji kaynakları (hidro, katı biyoyakıtlar, sıvı biyoyakıtlar, rüzgar, güneş, biyogaz, jeotermal, deniz ve atık) yer almaktadır. Değişkenlerin analizleri yapılmadan önce logaritması

alınmıştır. Yenilenebilir enerji tüketimi ve DYY verisinin GSYH'ye oranı kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan değişkenlere ait bilgiler Tablo 5'de gösterilmektedir.

Tablo 5: Çalışmada Kullanılan Değişkenlerle İlgili Açıklamalar

Değişken	Kısaltma	Verinin Elde Edildiği Kaynak
Yenilenebilir Enerji Tüketimi	ENERJI	Dünya Bankası
Doğrudan Yabancı Yatırım	DYY	Dünya Bankası

#### 4.2. Yöntem

Engle-Granger (EG) testi literatürde sıklıkla kullanılan bir test olmasına rağmen, test gücü az bulunmaktadır. EG testinin ilk aşamasında kullanılan EKK yöntemi, hata terimlerinde en küçük örnek varyansa sebep olmaktadır. Bu durum, hata terimlerinin durağan olarak tespit edilmesine yol açmaktadır. Böylelikle, çoğu durumda temel hipotez reddedilebilmektedir (Yılancı ve Aydın, 2018). Ayrıca, Hansen (1982) deterministik bileşenin modelde bulunmasının dezavantaj olduğunu vurgulamıştır.

EG tesinin gücünü arttırmak için Lee vd. (2015); Im ve Schmidt (2008) tarafından literatüre kazandırılan RALS (Residual Augmented Least Squares- Kalıntılarla Genişletilmiş En Küçük Kareler) yönteminin ele alındığı RALS-EG testini önermiştir. Fonksiyonel biçimi önsel olarak ele almaya gerek duymaması bu testin en önemli avantajlarından biridir (Yılancı ve Aydın, 2018). Testin normal dağılmama durumunda etkinliğinin yüksek olması sebebiyle, çalışmalarda RALS yöntemi tercih edilmektedir. Ayrıca, testin sunduğu birçok avantaj literatürde bu testin tercih edilmesine sebep olmaktadır. Lee vd. (2015)'ne göre, RALS-EG testinin sağladığı önemli avantajlar şu şekilde ifade edilebilir:

- Belli bir yoğunluk fonksiyonunda önceden belirlemeye gerek yoktur.
- Normal dağılımı test etmeye gerek yoktur.
- Normal dağılmama halinin ihmal edilebilir olduğu durumlarda, RALS tabanlı testlerin açıklama gücü diğer testlerin açıklama gücüne yakınsamaktadır.

EG testinde iki aşama söz konusudur. İlk aşamada model kurulurken, ikinci aşamada kalıntılara ADF testi uygulanmaktadır. Burada, ikinci aşamaya RALS terimleri eklenmektedir. Bu durum regresyon fonksiyonunda şu şekilde gösterilmektedir:

$$\Delta \hat{u}_t = \delta_0 + \rho \hat{u}_{t-1} + \sum_{i=1}^k \delta_i \Delta \hat{u}_{t-1} + \hat{w}_t' \gamma + v_t \quad (2)$$

(2) no.lu denklemde,  $\hat{w}$  kalıntılarının RALS-EG uygulamak için genişletilmiş halini ifade etmektedir. RALS-EG ile EG test istatistiği arasında aşağıdaki ilişki bulunmaktadır:

$$t_{RALS-EG} \rightarrow \rho \cdot t_{EG} + \sqrt{1 - \rho^2} \cdot Z \quad (3)$$

(3) no.lu denklemde,  $t_{RALS-EG}$  RALS-EG test istatistiğini,  $t_{EG}$  EG test istatistiğini,  $\rho$  uzun dönemli korelasyonu,  $Z$  standart normal dağılan değişkeni ifade etmektedir.

RALS-EG testinde kurulan hipotezler ise şu şekildedir:

H<sub>0</sub>= Eşbütünleşme ilişkisi yoktur.

H<sub>1</sub>= Eşbütünleşme ilişkisi vardır.

Lee ve Lee (2014) çalışmalarında EG testinin gücünü arttırmak için, ikinci aşamada eşitliğin sağ tarafına bağımsız değişkenlerin farklarını ilave etmeyi önermişlerdir. Lee vd. (2015) ise çalışmalarında, RALS terimlerinin ikinci aşamaya eklenmesini önermişlerdir. Bu noktada, standart güçlü EG testine göre daha güçlü EG testi (RALS-EG2) elde edilmiştir. Teste dair fonksiyon şu şekilde gösterilmektedir:

$$\Delta u_t = \delta_1 + \delta_2 u_{t-1} + \Delta x_t + e_t \quad (5)$$

$$\Delta u_t = \delta_1 + \delta_2 u_{t-1} + \Delta x_t + \hat{w}_t + e_t \quad (6)$$

Yukarıda yer alan denklemde,  $e_t$  kalıntıları,  $\hat{w}$  kalıntılarının RALS-EG uygulamak için genişletilmiş halini ifade etmektedir.

Burada hipotezler şu şekilde kurulmaktadır:

$H_0$ = Değişkenler eşbütünleşik değildir.

$H_1$ = Değişkenler eşbütünleşiktir.

### 5. Ampirik Bulgular

Değişkenlere dair eşbütünleşme analizinden önce, birim kök incelemesi yapılmıştır. Birim kök incelemesi ADF ve PP birim kök testleriyle yapılmıştır. Tablo 6 ve Tablo 7’de değişkenlere ilişkin ADF ve PP birim kök testi sonuçları gösterilmektedir.

Tablo 6: ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Düzy	Olasılık	Birinci Fark	Olasılık
ENERJI	-1.468 (2)	0.534	-5.755 (1)	0.000
DYY	-1.951 (0)	0.305	-6.124 (0)	0.000

**Not:** Parantez içindeki değerler gecikmeleri ifade etmektedir. ADF birim kök testinde gecikme uzunluğu Schwarz bilgi kriterine göre tespit edilirken, PP birim kök testinde bant genişliği Newey-West Bandwidth kriterine göre tespit edilmiştir.

Tablolarda görüldüğü üzere, değişkenlerin birim köklü olduğu görülmektedir. Bu durumda, değişkenlerin birinci farkı alınmıştır. Burada, değişkenlerin seviye itibariyle değil fark itibariyle durağan olduğu görülmektedir.

Tablo 7: PP Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Düzy	Olasılık	Birinci Fark	Olasılık
ENERJI	-1.462 (1)	0.537	-5.946 (0)	0.000
DYY	-1.829 (5)	0.359	-10.574 (27)	0.000

**Not:** Parantez içindeki değerler gecikmeleri ifade etmektedir. ADF birim kök testinde gecikme uzunluğu Schwarz bilgi kriterine göre tespit edilirken, PP birim kök testinde bant genişliği Newey-West Bandwidth kriterine göre tespit edilmiştir.

RALS-EG eşbütünleşme testinde uzun dönemli ilişkinin olup olmadığı ortaya konulurken tablo değerleriyle hesaplanan değer kıyaslaması yapılmaktadır. Eğer, hesaplanan değer tablo değerinden büyükse eşbütünleşme ilişkisinin varlığı ortaya konulmaktadır. Tersini durumda eşbütünleşme ilişkisinin varlığı doğrulanmamaktadır. Tablo 8’de yer aldığı şekilde, RALS-EG testine göre eşbütünleşme ilişkisinin varlığı ortaya konulamamıştır. Bu doğrultuda, katsayı tahmini yapılamamıştır.

Tablo 8: EG ve RALS-EG Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Değişkenler	Test Sonuçları	$p^2$
EG	-3.204 (0)	-
RALS-EG	-2.104 (0)	0.94

**Not:**  $p$  ifadesi EG ve RALS-EG kalıntıları arasında var olan uzun dönemli korelasyon katsayısını ifade etmektedir. Test sonuçlarına göre  $p^2$  değerinin tablo değerleri bulunmaktadır. RALS-EG testine ait kullanılacak değerler: -3.987, -3.387, -3.075. Bu değerler %1, %5 ve %10’a göre anlamlılıkları ifade etmektedir (Yılcı & Aydın, 2018:112).

RALS-EG testine göre daha güçlü olan RALS-EG2 testi ile eşbütünleşme ilişkisi yeniden incelenmiştir. Tablo 9’da EG2 ve RALS-EG2 eşbütünleşme testi sonuçları yer almaktadır. Buna göre, hesaplanan değerler ve tablo değerlerinin kıyaslaması yapılmaktadır. Burada, hesaplanan değerler tablo değerlerinden küçük olduğu için temel hipotez reddedilememektedir. Dolayısıyla hem RALS-EG hem de RALS-EG2 testlerine göre, değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunmamaktadır. Bu durumda uzun dönemli bir ilişkinin olmadığı tespit edildiği için katsayı tahmini de yapılamamıştır.

Tablo 9: EG2 ve RALS-EG2 Eşbütünlük Testi Sonuçları

Değişkenler	Test Sonuçları	$p^2$
EG2	-0.577	-
RALS-EG2	-0.484	0.99

**Not:**  $p$  ifadesi EG ve RALS-EG kalıntıları arasında var olan uzun dönemli korelasyon katsayısını ifade etmektedir. RALS-EG2 testine dair kullanılacak değerler: -3.982, -3.386, -3.082. Bu değerler %1, %5 ve %10'a göre anlamlılıkları ifade etmektedir (Lee vd., 2015:403).

RALS-EG ve RALS-EG2 testleri sonuçlarına göre eşbütünlük ilişkisinin tespit edilmemesi iktisadi olarak Türkiye'de kirlilik sığınağı ve kirlilik hale hipotezlerinin geçerli olmadığını ortaya koymaktadır. Diğer bir değişle, Türkiye'de doğrudan yabancı yatırımlar yenilenebilir enerji tüketimini olumlu ya da olumsuz anlamda etkilememektedir.

## 6. Sonuç

Yenilenebilir enerji kullanımı ve DYY ilişkisinin incelendiği bu çalışmada, aynı zamanda söz konusu ilişkiyi teorik olarak açıklayan iki farklı hipotezin -Kirlilik Hale Hipotezi ve Kirlilik Sığınağı Hipotezi- geçerliliği araştırılmıştır. Çalışmada örnek ülke olarak, yenilenebilir enerji üretim ve tüketim düzeyi potansiyelinin altında olan, ancak bu düzeyi zamanla artırmayı hedefleyen Türkiye alınmıştır. Türkiye'nin 1990-2019 yılı verilerinin kullanıldığı çalışmada, analiz yöntemi olarak ise bu tür çalışmalarda daha önce kullanılmamış olan RALS-EG ve RALS-EG2 eşbütünlük testleri kullanılmıştır.

DYY, yenilenebilir enerji tüketiminin belirleyicileri arasında yer almaktadır. Ancak, bu belirleyicilik konusunda literatürde farklı yaklaşımlar bulunmaktadır. Bu yaklaşımlardan biri olan Kirlilik Hale Hipotezine göre, DYY gelişmekte olan ülkelerde yenilenebilir enerji tüketimini artırmaktadır. Çünkü, DYY bu ülkelere yenilikçi ve temiz teknolojilerin transferine imkan sağlamaktadır. Buna karşın, Kirlilik Sığınağı Hipotezi kirliliğin fazla olduğu endüstrilerin, gelişmiş ülkelere DYY yoluyla gelişmekte olan ülkelere taşındığını ileri sürmektedir. Bu durum ise, söz konusu ülkelere yenilenebilir enerji tüketiminin olumsuz etkilenmesine neden olmaktadır. Çalışmada RALS-EG testi kullanılarak yapılan ampirik analizde, yenilenebilir enerji kullanımı ve DYY arasında bir eşbütünlük ilişkisi tespit edilememiş, bunun üzerine daha güçlü olan RALS-EG2 testiyle yapılan analizler sonucunda da, aynı şekilde söz konusu değişkenler arasında eşbütünlük ilişkisi bulunamamıştır. Dolayısıyla, her iki hipotezin de Türkiye için geçerli olmadığı ortaya konulmuştur.

Özetlemek gerekirse, çalışmada elde edilen ampirik sonuçlara göre Türkiye'de DYY, yenilenebilir enerji tüketimini Kirlilik Hale Hipotezi ve Kirlilik Sığınağı Hipotezlerinin iddia ettiği gibi, olumlu ya da olumsuz etkilememektedir. Dolayısıyla, Türkiye'de çevresel kaliteyi belirlemede doğrudan yabancı yatırımların herhangi bir etkisinin olmadığı ifade edilebilir. Çalışma, sonuçları itibarıyla, Türkiye üzerine yapılan Polat (2015) ve Arı (2021)'nin çalışmalarını destekler niteliktedir. Bu bağlamda, ampirik analizi Türkiye'yi de içine alan geniş bir ülke grubu üzerinde ve daha farklı yöntemlerle gerçekleştirilecek benzer bir çalışmanın yapılması, konuyu daha geniş bir bakış açısıyla ele alma anlamında yararlı olabilir.

## Kaynakça

- Abid, M. ve Naif Alotaibi, M. (2020). Crude Oil Price and Private Sector of Saudi Arabia: Do Globalization and Financial Development Matter? New Evidence from Combined Cointegration Test, *Resource Policy*, 69, 101774.
- Acharyya, J. (2009). FDI, Growth and the Environment: Evidence from India on CO2 Emission During the Last Two Decades. *Journal of Economic Development*, Chung-Ang University, Department of Economics, 34(1), 43-58.
- Adom, P. K., Opoku, E. E. O. ve Yan, I. K. M. (2019). Energy Demand-FDI Nexus in Africa: Do FDIs Induce Dichotomous Paths? *Energy Economics*, 81, 928-941.

- Al-Mulali, U., Solarin, S.A., Sheau-Ting, L. ve Ozturk, I. (2016). Does Moving towards Renewable Energy Cause Water and Land Inefficiency? An Empirical Investigation, *Energy Policy*, 93, 303-314.
- Al-Mulali, U. ve Tang, C.F. (2013). Investigating the Validity of Pollution Haven Hypothesis in the Gulf Cooperation Council (GCC) Countries. *Energy Policy*, 60, 813-819
- Aliyu, Mohammed A. (2005), Foreign Direct Investment and the Environment: Pollution Haven Hypothesis Revisited. *Eight Annual Conference on Global Economic Analysis*, Lübeck, Germany.
- Amri, F. (2016). The Relationship Amongst Energy Consumption, Foreign Direct Investment and Output in Developed and Developing Countries. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 64, 694-702.
- Arı, A. (2021). Yenilenebilir Enerji ve Doğrudan Yabancı Yatırımlar: Türkiye Örneği. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 23(40), 122-131.
- Bhattacharya, M., Paramati, S. R., Ozturk, I. ve Bhattacharya, S. (2016). The Effect of Renewable Energy Consumption on Economic Growth: Evidence from Top 38 Countries, *Applied Energy*, 162, 733-741.
- Baek, (2016). A New Look at the FDI-Income, Energy-Environment Nexus: Dynamic Panel Data Analysis of ASEAN, *Energy Policy*, 91, 22- 27.
- Bakhsh, K., Rose, S., Ali, M. F., Ahmad, N. ve Shahbaz, M. (2017). Economic Growth, CO2 Emissions, Renewable Waste and FDI Relation in Pakistan: New Evidences from 3SLS. *Journal of Environmental Management*, 196, 627–632.
- Benzerrouk, Z., Abid, M. ve Sekrafi, H. (2021). Pollution Haven or Halo Effect? A Comparative Analysis of Developing and Developed Countries. *Energy Reports*, 7, 4862-4871.
- Birdsall, N. (1992). Another Look at Population and Global Warming. *Policy Research Working Paper Series*, WPS 1020, The World Bank.
- BP (2022), *Statistical Review of World Energy*, 71st Edition, London.
- Caineng Z., Qun Z., Guosheng, Z. ve Bo, X. (2016). Energy Revolution: From a Fossil Energy Era to a New Energy Era. *Natural Gas Industry B*, 3(1), 1-11.
- Cole, M. A. (2004). Trade, The Pollution Haven Hypothesis and the Environmental Kuznets Curve: Examining the Linkages. *Ecological Economics*, 48(1), 71-81.
- Cole, M. A. ve Fredriksson, P.G. (2009). Institutionalized Pollution Havens. *Ecological Economics*, 68(4), 1239–1256.
- Copeland, B. R. ve Scott, M. T. (2004). Trade, Growth, and the Environment. *Journal of Economic Literature*, 42(1), 7-71.
- Doytch, N. ve Narayan, S. (2016). Does FDI Influence Renewable Energy Consumption? An Analysis of Sectoral FDI Impact on Renewable and Nonrenewable Industrial Energy Consumption. *Energy Economics*, 54, 291–301.
- Ediger, V. S. ve Kentel, E. (1999). Renewable Energy Potential as an Alternative to Fossil Fuels in Turkey, *Energy Conversion & Management*, 40, 743–55.
- Ediger, V. S. (2008). Türkiye'nin Sürdürülebilir Enerji Gelişimi, *TÜBA Günce*, 39, 15–22.
- Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı (2016), *2017 Yılı Bütçe Sunumu*, ETKB Yayını.
- Er, B., Güneysu, Y. ve Ünal, H. (2018). Financing Renewable Energy Projects: An Empirical Analysis for Turkey. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 8(6), 180-185.

- Ergun, S. J., Owusu, P. A. ve Rivas, M. F. (2019). Determinants of Renewable Energy Consumption in Africa. *Environmental Science and Pollution Research*, 26(15), 15390-15405.
- Elum, Z.A. ve Momodu, A.S. (2017). Climate Change Mitigation and Renewable Energy for Sustainable Development in Nigeria: A Discourse Approach, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 76, 72-80.
- Euronews (2022). Elektrik Üretiminde Yenilenebilir Enerjinin Oranı: Türkiye, AB Ortalamasının Üstünde. Erişim Adresi <https://tr.euronews.com>.
- Fan, W. ve Hao, Y. (2020). An Empirical Research on the Relationship amongst Renewable Energy Consumption, Economic Growth and Foreign Direct Investment in China. *Renewable Energy*, 146, 598-609.
- Ghazouani, T. (2018). Re-examining the Foreign Direct Investment, Renewable Energy Consumption and Economic Growth Nexus: Evidence from a New Bootstrap ARDL Test for Cointegration. *MPRA Paper*, No. 89975.
- Grossman, G. M. ve Krueger, A. B. (1991). Environmental Impacts of A North American Free Trade Agreement, *NBER Working Paper Series*, No. 3914.
- Hanif, I., Raza, S.M.F., Gago-de Santos, P. ve Abbas, Q. (2019). Fossils Fuels, Foreign Direct Investment, and Economic Growth have Triggered CO2 Emissions in Emerging Asian Economies: Some Empirical Evidence. *Energy*, 171, 493-501.
- Hansen, L. P. (1982). Large Sample Properties of Generalized Method of Moments Estimators, *Econometrica*, 50(4), 1029-1053.
- Im, K. S. ve Schmidt, P. (2008). More Efficient Estimation under Non-Normality When Higher Moments do not Depend on the Regressors, Using Residual-Augmented Least Squares. *Journal of Econometrics*, 144(1), 219-233.
- IASS/IPM (2021). *Türkiye’de Yenilenebilir Enerji ile Enerji Arzının Güvence Altına Alınması ve Cari Açığın Dengelenmesi*. Cobenefits Raporu, Postdam/İstanbul. Erişim Adresi <https://ipc.sabanciuniv.edu/Content/Images/CKeditorImages/20210623-19064168.pdf>.
- Kavcıoğlu, Ş. (2019). Yenilenebilir Enerji ve Türkiye. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 11(21), 209-227.
- Kayıoğlu, B. ve Diken, B. (2019). Türkiye’de Yenilenebilir Enerji Kullanımının Mevcut Durumu ve Sorunları. *Tarım Makinaları Bilimi Dergisi*, 15(2), 61-65.
- Khandker, L. L., Amin, S. B. ve Khan, F. (2018). Renewable Energy Consumption and Foreign Direct Investment: Reports from Bangladesh. *Journal of Accounting, Finance and Economics*, 8(3), 72-87.
- Kılıçarslan, Z. (2019). The Relationship between Foreign Direct Investment and Renewable Energy Production: Evidence from Brazil, Russia, India, China, South Africa and Turkey. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 9(4), 291-297.
- Kutan, A. M., Paramati, S. R., Ummalla, M. ve Zakari, A. (2017). Financing Renewable Energy Projects in Major Emerging Market Economies: Evidence in the Perspective of Sustainable Economic Development. *Emerging Markets Finance and Trade*, 54(8), 1-35.
- Lau, L. S., Yip, K. J., Lee, C. Y., Chong, Y. L., ve Lee, E. H. (2018). Investigating the Determinants of Renewable Energy Consumption in Malaysia: An ARDL Approach. *International Journal of Business and Society*, 19(3), 886-903.
- Lee, C. G. (2009). Foreign Direct Investment, Pollution and Economic Growth: Evidence from Malaysia. *Applied Economics*, 41(13), 1709-1716.

- Lee, H., Lee, J. ve Kim, H. H. (2011). Foreign Direct Investment, Technology Diffusion and Host Country Productivity Growth. *ADB Economics Working Paper Series*, No. 272
- Lee, H. ve Lee, J. (2014). More Powerful Engle-Granger Cointegration Tests. *Journal of Statistical Computation and Simulation*, 85(15), 3154-3171.
- Lee, H., Lee, J. ve Im, K. (2015). More Powerful Cointegration Tests with Non-Normal Errors. *Studies in Nonlinear Dynamics & Econometrics*, 19(4), 397-413.
- Lin, B., Omoju, O. E. ve Okonkwo, J. U. (2016). Factors Influencing Renewable Electricity Consumption in China. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 55, 687-696.
- Mabey, N. ve McNally, R. (1999). *Foreign Direct Investment and the Environment: From Pollution Havens to Sustainable Development*. WWF-UK Report, 2003-07.
- Mehmood, U. (2022). Renewable Energy and Foreign Direct Investment: Does the Governance Matter for CO2 emissions? Application of CS-ARDL. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(13), 19816-19822.
- Nejati, M. ve Taleghani, F. (2022). Pollution Halo or Pollution Haven? A CGE Appraisal for Iran. *Journal of Cleaner Production*, 344, 131092.
- Öcal, O. ve Aslan, A. (2013). Renewable Energy Consumption–Economic Growth Nexus in Turkey. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 28, 494-499.
- Pao, H. T. ve Tsai, C. M. (2011), Multivariate Granger Causality between CO2 Emissions, Energy Consumption, FDI (Foreign Direct Investment) and GDP (Gross Domestic Product): Evidence from a Panel of BRIC (Brazil, Russian Federation, India, and China) Countries, *Energy*, 36, 685-693
- Paramati, S. R., Ummalla, M. ve Apergis, N. (2016). The Effect of Foreign Direct Investment and Stock Market Growth on Clean Energy Use across a Panel of Emerging Market Economies. *Energy Economics*, 56, 29-41.
- Polat, M. A. (2015). Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları ile CO2 Emisyonu arasındaki İlişkinin Yapısal Kırılmalı Testler ile Analizi. *Journal of International Social Research*, 8(41), 1127-1135.
- Salim, R., Yao, Y., Chen, G. ve Zhang, L. (2017). Can Foreign Direct Investment Harness Energy Consumption in China? A Time Series Investigation. *Energy Economics*, 66, 43-53.
- Sbia, R., Shahbaz, M. ve Hamdi, H. (2014). A Contribution of Foreign Direct Investment, Clean Energy, Trade Openness, Carbon Emissions and Economic Growth to Energy Demand in UAE. *Economic Modelling*, 36, 191-197.
- SETA (2017). *Dünyada ve Türkiye’de Yenilenebilir Enerji*, Sayı 197, İstanbul.
- Shahbaz, M., Nasreen, S. ve Afza, T. (2011). Environmental Consequences of Economic Growth and Foreign Direct Investment: Evidence from Panel Data Analysis, *MPRA Paper*, No. 32547.
- Shahbaz, M., Raghutla, C., Chittedi, K. R., Jiao, Z., ve Vo, X. V. (2020). The Effect of Renewable Energy Consumption on Economic Growth: Evidence from the Renewable Energy Country Attractive Index, *Energy*, 207, 118162.
- TEİAŞ (2022a), Türkiye Elektrik Üretim-İletim İstatistikleri. Erişim Adresi <https://www.teias.gov.tr/turkiye-elektrik-uretim-iletim-istatistikleri>.
- TEİAŞ (2022b), *Ağustos 2022 Kurulu Güç Raporu*, Erişim Adresi <https://www.teias.gov.tr/kurulu-guc-raporlari>.

- Waqih, M.A.U, Bhutto, N.A., Ghumro, N.H., Kumar, S. ve Salam, M.A. Rising Environmental Degradation and Impact of Foreign Direct Investment: An Empirical Evidence from SAARC Region. *Journal of Environmental Management*, 243, 472-480
- Worldbank (2022). World Development Indicators. Erişim Adresi <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.
- Yılanç, V. ve Aydın, M. (2018). Türkiye’de Kadın Okullaşmasının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: RALS-EG Eşbütünleşme Testi Yaklaşımı. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 2018 (Prof. Dr. Harun Terzi Özel Sayısı), 101-112.
- Yıldırım, M., Destek, M. A. ve Özsoy, F. N. (2017). Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Kirlilik Sığınağı Hipotezi. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 18 (2), 99-111.
- Yılmaz, M. (2012). Türkiye’nin Enerji Potansiyeli ve Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Elektrik Enerjisi Üretimi Açısından Önemi. *Ankara Üniversitesi Çevre Bilimleri Dergisi*, 4(2), 33-54.
- Zafar, M. W., Zaidi, S. A. H., Khan, N. R., Mirza, F. M., Hou, F. ve Kirmani, S. A. A. (2019). The Impact of Natural Resources, Human Capital, and Foreign Direct Investment on the Ecological Footprint: The Case of the United States. *Resource Policy*, 63, 101428.
- Zhu, H., Duan, L., Guo, Y. ve Yu, K. (2016). The Effects of FDI, Economic Growth and Energy Consumption on Carbon Emissions in ASEAN-5: Evidence from Panel Quantile Regression. *Economic Modelling*, 58, 237-248.



---

## IS THERE A COINTEGRATION BETWEEN FOREIGN DIRECT INVESTMENTS AND RENEWABLE ENERGY CONSUMPTION IN TURKIYE?

---

### *Extended Abstract*

---

**Aim:** The importance attached to the renewable energy sources has increased in recent years, within the scope of solution seeking to environmental problems together with energy supply security. In this context, there has been an increase in the number of recent studies on the determinants of renewable energy and its relationship with various macroeconomic variables. One of these macroeconomic variables is foreign direct investment. However, in most of the studies that make up the literature, the issue has been addressed from the perspective of carbon emissions. In this study, unlike other studies, the relationship between environment and foreign direct investments (FDI) has been examined through the use of renewable energy indicator. Another difference of the study from the studies in the literature is that the method used in the analysis is a new method that is not frequently used in other studies.

**Method(s):** In this study, in which the relationship between renewable energy use and foreign direct investment has been examined, the accuracy of two different hypotheses - the Pollution Halo Hypothesis and the Pollution Shelter Hypothesis - that theoretically explain the mentioned relationship has also been investigated. Turkiye, which is below its renewable energy production and consumption potential, but aims to increase this level over time, has been taken as the sample country in the study. In the study in which Turkiye's 1990-2019 data have been used, RALS-EG and RALS-EG2 cointegration tests, which have not been used before in such studies, have been methodically utilized. Before the cointegration analysis, the variables have been examined in terms of stationarity. With the ADF and PP unit root tests, it has been revealed that the variables are stationary in terms of difference, not in level. After it has been revealed that the variables were I(1), cointegration analysis has been performed. Although the Engle-Granger (EG) test is a frequently used test in the literature, its power is considered weak. In this context, to increase the power of the mentioned test, Lee et al. (2015) proposed the RALS-EG test, which deals with the RALS (Residual Augmented Least Squares) method, which was introduced to the literature by Im and Schmidt (2008). One of the most important advantages of this test is that it does not need to consider the functional form a priori. Therefore, the aforementioned test was preferred for cointegration analysis.

**Findings:** After the stationarity analysis, EG and RALS-EG cointegration tests have been applied to determine the cointegration relationship between renewable energy and foreign direct investments. According to the results of the analysis, it has been revealed that there is no long-term relationship between the variables. Therefore, the cointegration relationship has been re-examined with the RALS-EG2 test, which is stronger than the RALS-EG. As a result of this test, it has been determined that there is no cointegration relationship between the variables, that is, there is no long-term relationship. The absence of a cointegration relationship according to the results of RALS-EG and RALS-EG2 tests reveals that the pollution haven and pollution halo hypotheses are not valid in Turkiye.

**Conclusion:** In this study, in which the relationship between renewable energy use and foreign direct investment is examined, the accuracy of two different hypotheses - the Pollution Halo Hypothesis and the Pollution Shelter Hypothesis - that theoretically explain the aforementioned relationship was also investigated. In the study, in which the Turkiye is chosen as sample with the data covering the period of 1990-2019, RALS-EG and RALS-EG2 cointegration tests, which have not been used before in such studies, have been used as a method. After it has been revealed that the variables are stationary in difference, cointegration analysis has been performed. Since the cointegration relationship could not be detected with the RALS-EG test, the stronger RALS-EG2 test has been applied. As a result of this test, the existence of a cointegration relationship between

renewable energy use and foreign direct investment has not been revealed. Therefore, in the study, it has been concluded that the Pollution Halo and Pollution Shelter Hypotheses are not valid for Türkiye. In other words, foreign direct investments in Türkiye do not affect renewable energy consumption positively or negatively, as in the Pollution Halo Hypothesis and Pollution Shelter Hypothesis. In terms of its results, the study supports the studies of Polat (2015) and Arı (2021). In this context, analyzing the subject in the example of other developing countries or country groups will be complementary to this study.



## AVRUPA BİRLİĞİ VE SEÇİLİ ÜLKELERİNİN TEKNOLOJİ ÜRETİM ODAKLI VERİLERİNİN ENTROPİ VE GRİ İLİŞKİLER ANALİZ MODELLERİYLE İNCELENMESİ

Murat İsmet HASEKİ<sup>1</sup>, İlker İbrahim AVŞAR<sup>2</sup>

### Öz

Bu çalışmada AB (Avrupa Birliği) ülkeleri ve AB'ye girme ihtimali olan Türkiye, Ukrayna, İsviçre ve Norveç'in 6 kritere göre (Tüketici fiyatı yıllık yüzde oranına göre enflasyon, üretim ihracına göre oranlanmış yüksek teknoloji ihracı, yerleşiklerin patent başvurusu, yerleşik olmayanların patent başvurusu, ileri eğitilmiş kadın iş gücü oranı, temel eğitilmiş kadın iş gücü oranı) durumunun analitik yöntemlerden ÇKKV modelleriyle belirlenmesi amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda Entropi ve Gri İlişkisel Analiz modelleri kullanılmıştır. Analizler sonucunda Entropi modelleriyle elde edilen bulgulara göre kriterlerin önem ağırlıkları; yerleşik olmayanların patent başvuruları %51,38, yerleşiklerin patent başvuruları %34,22, enflasyon %10,11, yüksek teknoloji ihracatı %2,76, temel eğitilmiş kadın iş gücü %1,48, yüksek öğrenime sahip kadın iş gücü %0,05 olarak elde edilmiştir. Analiz edilen 6 kriterin Gri İlişkisel Analiz sonucuna göre en başarılı ülkenin Almanya olduğu görülmektedir. İkinci sırada Fransa, üçüncü sırada İtalya bulunmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Çok Kriterli Karar Verme, Entropi, Gri İlişkisel Analiz, Avrupa Birliği  
**JEL Sınıflandırması:** C02, C58, B49, O50

## EXAMINATION OF TECHNOLOGY PRODUCTION FOCUSED DATA OF EUROPEAN UNION AND SELECTED COUNTRIES WITH ENTROPY AND GRAY RELATIONAL ANALYSIS MODELS

### Abstract

The aim of this study is to determine the status of European Union countries (EU) and Türkiye, Ukraine, Switzerland and Norway, which are likely to join the EU, based on 6 criteria (Inflation, consumer prices (annual %), High-technology exports (% of manufactured exports), Patent applications (residents), Patent applications (nonresidents), Labor force with advanced education-female (% of female working-age population with advanced education) , Labor force with basic education-female (% of female working-age population with basic education)) using the model of Multi-Criteria Decision Making, one of the analytical methods. For this purpose, the models of entropy and gray relational analysis were used. The result of the analysis is the weighting of the criteria according to the findings obtained with the entropy models: Patent applications by foreigners 51.38%, patent applications by nationals 34.22%, inflation 10.11%, high technology exports 2.76%, female labor force with basic education 1.48%, female labor force with higher education 0%. From the results of the gray relational analysis of the 6 criteria analyzed, Germany is the most successful country. France is in the second place, Italy in the third place.

**Keywords:** Multi-Criteria Decision Making, Entropy, Gray Relational Analysis, European Union  
**JEL Classification:** C02, C58, B49, O50

<sup>1</sup> Doç.Dr., Çukurova Üniversitesi, mhaseki@cu.edu.tr, ORCID:0000-0002-1461-7285

<sup>2</sup> Dr.Öğr. Üyesi Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, iibrahimavsar@osmaniye.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2991-380X

## 1. Giriş

Birçok ülke uzun süredir ekonomik olarak büyüme çabası içerisinde. Ekonomik olarak büyümeye yönelik farklı uygulamalar olsa da ihracata yönelik eylemlere sık başvurulduğu bilinmektedir. İhracata dayalı büyüme çabalarında bazen başarısız olmak mümkündür ve bu başarısızlığın ihrac edilen ürünlerin katma değer oranının düşük olmasıyla ilişkilendirilmesi bilinen bir durumdur. Bu nedenle sürdürülebilir büyüme için katma değer oranı yüksek ürünlere yönelmek gerekmektedir. Katma değeri yüksek ürünlerin amaç olduğu durumlarda ileri teknoloji ürünlere yönelmek kritik öneme sahiptir (Yıldız, 2017: 32).

Ülkelerin öncelikli makro ekonomik amaçları arasında ekonomik olarak büyümenin sağlanması ve ülkede bolluk ortamının oluşması yer almaktadır. Amaçlanan hedeflere ulaşılabilmesinde ülkelerin teknoloji yeteneği öne çıkmaktadır. Günümüz dünyasında emek yoğun ürünlerle küresel rekabeti sağlamanın zorluğundan dolayı ancak yüksek getiri oranlarına sahip teknoloji içerikli ürünlerle piyasada kalmak mümkün olacaktır (Akyol ve Demez, 2020: 776).

Ülkelerin sürdürülebilir ekonomi çarkı oluşturabilmek için katma değeri yüksek ileri teknoloji içeren üretimler yapabilmesi gerekmektedir. Çünkü bu ürünler ülkelerin ihracat gücünü arttırmaktadır. Ülkelerin yüksek teknoloji ihracatını yükseltebilmesi için sektörlerin ihtiyacı olan eğitilmiş çalışan sayısını yeterli seviyeye çıkarması gerçeği göz ardı edilmemelidir (Avdar ve Avdar, 2021: 437; Özçelik vd., 2018: 64).

Teknoloji üretimi ülkelerde büyümeyi olumlu yönde etkilemektedir (Saridoğan, 2019a: 28; Doru ve Dabakoğlu, 2021: 308). Bu olumlu etkinin rüzgarından yararlanmak isteyen ülkelerin araştırma geliştirme faaliyetlerini desteklemesi gerekmektedir. Bunu başarabilenler dünya genelinde ticari avantaj sağlamanın yanı sıra olası krizlerden daha az etkilenme gibi bir avantajın da sahibi olacaklardır (Saridoğan, 2019b: 309).

İleri teknoloji yeteneğine sahip olmak ve bunu ekonomik anlamda değere dönüştürebilmek farklı yetenekleri iyi şekilde kullanabilmeyi gerektirmektedir. İleri teknoloji becerisinin karmaşık bir hal almasının sebepleri arasında maddi yatırım ve insan gücüne yatırım gibi farklı yeterliliklerin olması sayılabilir. İleri teknoloji becerisi disiplinler arası koordinasyonu gerektirmektedir (Gaberli, 2018: 79).

İleri teknoloji üretebilme yeteneğine sahip olan ülkeler ekonomik olarak gelişmiş ülkeler topluluğuna girme şansı yakalarken aksi durumda olan yani ileri teknoloji üretebilme yeteneğine sahip olmayan ülkeler aynı şansı yakalayamamaktadır. Bu durumdan dolayı ülkelerin düşük veya orta düzey katma değer seviyesindeki ürünler yerine yüksek oranda katma değere sahip ürünlere yönelik yetenek elde etmesi zorunluluk haline almıştır (Akar ve Topoğlu, 2022: 31). Bu zorunluluğu yerine getirerek yüksek teknoloji odaklı politikalar üreten ülkelerin ekonomik gelişmişlikleri açısından olumlu çıktılar oluşacaktır (Şanlı ve Konukman, 2021: 490).

Çalışmayla Avrupa Birliği (AB) ve seçili ülkelerin 6 kriter çerçevesinde yetenekleri değerlendirilmiştir. Değerlendirmede yüksek teknoloji ihracatı ve bununla ilişkili kriterler öne çıkarılmaktadır. Seçili ülkelerin belirlenen 6 kriter çerçevesinde AB ülkelerine göre hangi konumda olduklarının belirlenmesi çalışmanın amacıdır. Bu amaçla; ülkelerin gelişmişlik seviyesi için önemli olan ve uluslararası ticarete fırsatlar sunan yüksek teknoloji üretiminde AB ve potansiyel aday ülkelerin durumlarını ortaya koymak istenmektedir. Çalışma, aralarında Türkiye'nin de bulunduğu ülkelerin konumunu göstermesi ve gelecek ekonomik planlarını buna göre yapması açısından önem taşımaktadır.

## 2. Literatür Özeti

Tipik bir Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) problemi birden fazla kriteri içermektedir (Over Özçelik ve Eryılmaz, 2019: 499). ÇKKV problemleri gerçek bir olaya dayanan kriter değerlerini kullanarak rasyonel sonuçların alınmasını ve olay hakkında fikir verme sürecinin sağlıklı şekilde yapılmasını

sağlamaktadır (Baynal vd., 2019: 1885). Bu özelliğiyle ÇKKV yaklaşımı ekonomi gibi alanlarda karar verme sürecini yönetmede kullanılabilir (Ece, 2019: 71).

Entropi yöntemi kriter ağırlıklarının hesaplanmasında kullanılmaktadır (Özgüner ve Cantaşdemir, 2021: 124). ÇKKV modellerinde performans ölçümüne dayalı bir modelin Entropi gibi bir kriter ağırlıklandırma modeliyle birlikte kullanılması sonucun daha iyi yorumlanmasını sağlamaktadır (Ece, 2019: 71). ÇKKV yöntemleri arasında AHP gibi subjektif modeller yerine objektif modellerle çalışmak isteyenler Entropi modelini tercih edebilmektedir (Yılmaz ve Yakut, 2021: 1317). Entropi ekonomi, finans ve ticaret gibi alanlarda yapılan analizlerde kullanılan bir modeldir (Çatı vd., 2017; Bağcı, 2018; Işık, 2019; Arsu, 2021).

Gri İlişkisel Analiz birçok sektöre yönelik performans ölçümünde kullanılmaktadır (Tezergil, 2018: 247). Bu analiz modeli karşılaştırmaya alınan seçenekleri karşılıklı olarak değerlendirmeye olanak tanımaktadır (Akyüz vd., 2019: 149). Gri İlişkisel Analiz bu özelliğiyle ekonomi alanında da kullanılabilir (Doğan, 2013; Arslan, 2017; Uygurtürk, 2020; Özkan, 2020; Medetoğlu ve Saldanlı, 2022). Tablo 1’de Entropi ve Gri İlişkisel Analizin birlikte kullanıldığı çalışmalara örnekler verilmektedir. Örnekler bu yöntemlerin farklı alanlarda kullanım olanağının olduğunu göstermektedir.

Tablo 1: Entropi ve Gri İlişkisel Analiz Yöntemi Kullanılan Çalışmalar

SN	Yazar	Açıklama
1	Yang ve Shen, 2013	Konteyner terminallerinin işleyiş performanslarını etkileyen temel faktörlerin incelenmesi.
2	Karaatlı, 2015	Türkiye’nin turizm gücünü ekonomi verileri dikkate alarak incelemek.
3	Gao vd., 2018	Biyo-asfalt bağlayıcı ve karışımı sıcaklık performans ölçümü
4	Ayçin, 2019	BIST Menkul Kıymetler Yatırım Ortaklığı endeksi üyelerinin ekonomik yeteneklerinin belirlenmesi.
5	Çanakçıoğlu, 2019a	BIST kimya, petrol, plastik ve kauçuk alanında iş yapan kuruluşların performanslarının belirlenmesi.
6	Altıntaş, 2020	Küresel inovasyon endeksine göre G7 ülkelerinin yenilikçilik performanslarını değerlendirmek.
7	Özdemir ve Kılıçarslan, 2021	Hayat ve emeklilik işletmelerinin ekonomik verimliliğinin değerlendirilmesi.
8	Coşkun ve Ecemiş, 2022	Türkiye’deki büyükşehir belediyelerine ait internet sitelerinin performanslarının değerlendirilmesi.

### 3. Yöntem

Avrupa Birliği ülkelerinin ve seçili 4 ülkenin yüksek teknoloji yeteneğiyle ilişkili 6 kriter odaklı performans analizinde Entropi ve Gri İlişkisel Analiz yöntemleri kullanılmıştır. Bu bölümde yöntemlerin açıklaması bulunmaktadır.

#### 3.1. Entropi

Shannon’un Entropi modeli düzensizlik derecesi ve oluşturulan modeldeki faydayı belirlemek için kullanılabilir. Entropi sonucu elde edilen değer ne kadar küçükse sistemin düzensizlik oranı o derece küçük olmaktadır. Aşağıda adımları verilen Entropi, verilerin ağırlıklarını belirlemektedir ve aşağıdaki adımları içermektedir (Li vd., 2011: 2087; Gavcar ve Kara, 2020: 354; Ekin, 2022: 111; Ayçin ve Güçlü, 2020: 294; Çanakçıoğlu, 2019b: 411; Kenger ve Organ, 2017:154; Ulutaş, 2019:1558; Keleş, 2019: 33; Özyayın ve Kayahan Karakul, 202: 4):

Adım 1: Öncelikle eşitlik 1’de örneği verildiği gibi bir karar matrisinin oluşturulması gerekmektedir.

$$M = \begin{matrix} A_1 \\ \dots \\ A_m \end{matrix} \begin{bmatrix} X_{11} & \dots & X_{1n} \\ \dots & \dots & \dots \\ X_{m1} & \dots & X_{mn} \end{bmatrix} \quad (1)$$

Adım 2: m adet ülke ve n adet kriter olduğunu varsayarak  $X_{ij}$  değeri i. ülkedeki j. kriteri göstermektedir. Kriter değerleri üzerinde ölçülmezlik etkisine karşı göreceli optimum üyelik derecesi denklemiyle verilerin standardize işleminin yapılması gerekmektedir (Eşitlik 2).

$$r_{ij} = \frac{x_{ij}}{\max_j x_{ij}}, (i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n) \quad (2)$$

Adım 3: Kriterlerin Entropi değerlerinin hesaplanması Eşitlik 3'te yapılmaktadır.

$$e_i = -\frac{\sum_{j=1}^m f_{ij} \ln f_{ij}}{\ln m}, (i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n) \quad (3)$$

$$f_{ij} = \frac{r_{ij}}{\sum_{i=1}^m r_{ij}}, (i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n)$$

Adım 4: Kriterlerin ağırlıklarına yönelik hesaplama eşitlik 4'te verilmektedir. Bu adımda belirlenen ağırlık katsayılarının toplamının 1 olması gerekmektedir.

$$w_j = \frac{1 - H_j}{n - \sum_{j=1}^n H_j}, \sum_{j=1}^n w_j = 1, (j = 1, \dots, n) \quad (4)$$

### 3.2. Gri İlişkisel Analiz

Objektif ağırlıklandırma yöntemlerinden olan Gri İlişkisel Analize yönelik adımların ana çerçevesi Eşitlik 5- Eşitlik 14 arasında verilmektedir. (Yıldırım vd., 2021: 131; Xuedong vd., 2019: 3; Karaatlı vd., 2015: 219; Işık, 2022: 476; Erdemir ve Kırkağaç, 2022: 2630; Ecemiş ve Yaykaşlı, 2018: 394)

Adım 1: n sayıda alternatif ve m sayıda kriter için AB ülkeleri ve seçili ülkeler gösterge matrisi Eşitlik 5'te verilmiştir.

$$X = \begin{bmatrix} X_{11} & \dots & X_{1m} \\ \dots & \dots & \dots \\ X_{n1} & \dots & X_{nm} \end{bmatrix} \quad (5)$$

Adım 2: Eşitlik 5'te verilen X matrisine her kriterin en iyi değeri olan referans serisi eklenmektedir. Referans serisi eklenmiş karar matrisi Eşitlik 7'de verilmektedir.

$$x_0 = (x_0(1), x_0(2), \dots, x_0(n)) \quad (6)$$

$$X = \begin{bmatrix} x_0 & \dots & x_m \\ \dots & \dots & \dots \\ x_n & \dots & x_{nm} \end{bmatrix} \quad (7)$$

Adım 3: Matrisin normalizasyon işlemi: Amaçlanan kriter en yüksek özellik taşıyorsa Eşitlik 8 kullanılır. Amaçlanan kriter değeri en düşük olarak planlanmışsa Eşitlik 9 kullanılır. Amaçlanan kriter ideal bir sayıysa Eşitlik 10 kullanılır.

$$x_i^* = \frac{x_i(j) - \min_j x_i(j)}{\max_j x_i(j) - \min_j x_i(j)} \quad (8)$$

$$x_i^* = \frac{\max_j x_i(j) - x_i(j)}{\max_j x_i(j) - \min_j x_i(j)} \quad (9)$$

$$x_i^* = \frac{|x_i(j) - x_{0b}(j)|}{\max_j x_i(j) - x_{0b}(j)} \quad (10)$$

Adım 4: Mutlak değer matrisi oluşturulması Eşitlik 11'de verilmektedir.

$$\Delta_{0i}(j) = |x_0^*(j) - x_j^*(j)| = \begin{bmatrix} x_{01} & \dots & x_{0m} \\ \dots & \dots & \dots \\ x_{0n} & \dots & x_{nm} \end{bmatrix} \quad (11)$$

Adım 5: Gri ilişkisel katsayı matrisinin hesaplanması Eşitlik 12'de verilmektedir.

$$\gamma_{0i}(j) = \frac{\Delta_{min} + \delta\Delta_{max}}{\Delta_{0i}(j) + \delta\Delta_{max}} \quad (12)$$

Adım 6: Adım 5'te elde edilen matristen yola çıkarak gri ilişkisel derecelerin belirlenmesi yapılır. Bu süreçte kriterler eşit seviyede önem düzeyine sahipse Eşitlik 13 aksi durumda Eşitlik 14 kullanılır.

$$\Gamma_{0i} = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m \gamma_{0i}(j) \quad (13)$$

$$\Gamma_{0i} = \sum_{j=1}^m [w_i(j)\gamma_{0i}(j)] \sum_{j=1}^m w_j = 1 \quad (14)$$

#### 4. Veri

Çalışmada kullanılacak kriterlerin belirlenmesi aşamasında; Barbaros vd. (2019) ihracat ve enflasyon konusunu işlediği görülmektedir. Sey ve Aydın (2021) patent başvurularıyla yüksek teknoloji ihracatı arasında ilişkiye dikkat çekmektedir. Avdar ve Avdar (2021) yüksek teknoloji ihracatı, araştırma geliştirme ve eğitimi birbiriyle ilişkili görmektedirler. Bu ilişkilerden hareketle çalışmada ihracat, patent başvuruları ve eğitim odaklı kriterlere yer verilmektedir.

Çalışmaya AB ülkeleri ve seçili ülke olarak Türkiye, Ukrayna, İsviçre ve Norveç dahil edilmiştir. Olası AB üyeliğinde seçili ülkelerin üye ülkelere göre 6 kritere bağlamında konumu çalışmanın odağıdır. Veri eksikliğinden dolayı Slovenya çalışmaya dahil edilmemiştir.

Tablo 2: Kriterler

Kod	Kriter	Fayda/ Maliyet
k1	Enflasyon, tüketici fiyatları (yıllık %)	Maliyet
k2	Yüksek teknoloji ihracatı (üretim ihracatının yüzdesi)	Fayda
k3	Patent başvuruları, yerleşikler	Fayda
k4	Patent başvuruları, yerleşik olmayanlar	Fayda
k5	İleri eğitilmiş işgücü, kadın (ileri eğitilmiş, çalışma çağındaki kadın nüfusa yüzdesi)	Fayda
k6	Temel eğitilmiş işgücü, kadın (temel eğitim görmüş, çalışma çağındaki kadın nüfusa yüzdesi)	Fayda

**Kaynak:** Dünya Bankası Dünya Gelişim Göstergeleri (2022)

Araştırmaya dahil edilen AB ülkeleri ve seçili ülke olarak Türkiye, Ukrayna, İsviçre ve Norveç'e ait verilerle karar matrisi oluşturulmuştur. Eşitlik 1'de gösterildiği gibi oluşturulan karar matrisi Tablo 3'te verilmektedir. Karar matrisinde 6 adet kriter bulunmaktadır. Kriterlere yönelik veriler Dünya Bankası kaynağında elde edilmiştir. Veriler virgülden sonra iki basamak olacak şekilde düzenlenmiştir.

Tablo 3: Karar Matrisi

	k1	k2	k3	k4	k5	k6
Türkiye	15,18	3,03	7871,00	217,00	71,35	29,07
Ukrayna	7,89	5,48	2097,00	1755,00	62,45	26,65
İsviçre	0,36	12,91	1369,00	348,00	80,64	42,53
Norveç	2,17	22,49	957,00	582,00	82,99	44,97
Almanya	1,45	16,38	46632,00	20802,00	74,40	31,49
Avusturya	1,53	11,48	2066,00	208,00	76,93	30,44
Belçika	1,44	14,14	876,00	257,00	74,37	20,79
Bulgaristan	3,10	10,85	186,00	7,00	73,80	21,62
Çekya	2,85	20,71	765,00	48,00	71,23	18,48
Danimarka	0,76	12,08	1351,00	228,00	75,38	34,45
Estonya	2,28	16,94	31,00	1,00	78,88	35,12
Finlandiya	1,02	9,21	1321,00	75,00	73,53	20,97
Fransa	1,11	26,91	14103,00	1766,00	75,70	23,18
Güney Kıbrıs	0,25	19,87	4,00	1,00	80,94	27,64
Hırvatistan	0,77	8,29	195,00	16,00	74,13	13,26
Hollanda	2,63	23,03	2228,00	449,00	79,97	35,67
İrlanda	0,94	25,97	58,00	35,00	77,55	20,67
İspanya	0,70	6,85	1288,00	159,00	79,44	38,83
İsveç	1,78	14,50	1802,00	388,00	82,89	43,39
İtalya	0,61	7,76	9229,00	898,00	73,39	22,93
Letonya	2,81	17,22	82,00	5,00	84,11	28,39
Litvanya	2,33	12,03	90,00	33,00	81,45	11,69
Lüksemburg	1,74	6,57	117,00	359,00	77,24	31,11
Macaristan	3,34	17,36	427,00	23,00	69,43	21,75
Malta	1,64	29,62	5,00	7,00	81,00	30,69
Polonya	2,23	9,85	3887,00	112,00	77,70	10,51
Portekiz	0,34	6,94	703,00	104,00	83,20	41,90
Romanya	3,83	11,07	881,00	58,00	81,62	22,71
Slovak cumhuriyeti	2,66	9,91	206,00	28,00	71,36	15,85
Yunanistan	0,25	12,51	356,00	238,00	75,54	21,82

Eşitlik 2 ve Eşitlik 3 adımlarından sonra Eşitlik 4'te verildiği gibi Entropi yönteminin uygulaması sonucunda elde edilen bulgular Tablo 4'te verilmektedir. Yerleşik olmayanların patent başvuruları (k4) %51,38, yerleşiklerin patent başvuruları (k3) %34,22, enflasyon (k1) %10,11, yüksek teknoloji ihracatı (k2) %2,76, temel eğitilmiş kadın iş gücü %1,48, yüksek öğrenime sahip kadın iş gücü %0,05 olarak hesaplanmıştır.

Tablo 4: Entropi Bulguları

Değer	k1	k2	k3	k4	k5	k6	Toplam
EJ	0,8801	0,9673	0,5945	0,3912	0,9994	0,9825	
DJ	0,1199	0,0327	0,4055	0,6088	0,0006	0,0175	1,184934
WI	0,1011	0,0276	0,3422	0,5138	0,0005	0,0148	1

Gri İlişkisel Analizde Eşitlik 5'te olduğu gibi karar matrisi oluşturulduktan sonra normalize karar matrisi oluşturulmaktadır. Eşitlik 6-10'da belirtildiği gibi normalize edilmiş karar matrisi Tablo 5'te verilmektedir. Tabloda sayılar ondalık 2 basamak gösterildiği için bazı değerler 0.00 gibi gözükmemektedir ancak analizde 2 basamak kısıtlaması yapılmamıştır.



Tablo 5: Normalize Karar Matrisi

	k1	k2	k3	k4	k5	k6
Türkiye	0,00	0,00	0,17	0,01	0,41	0,54
Ukrayna	0,49	0,09	0,04	0,08	0,00	0,47
İsviçre	0,99	0,37	0,03	0,02	0,84	0,93
Norveç	0,87	0,73	0,02	0,03	0,95	1,00
Almanya	0,92	0,50	1,00	1,00	0,55	0,61
Avusturya	0,91	0,32	0,04	0,01	0,67	0,58
Belçika	0,92	0,42	0,02	0,01	0,55	0,30
Bulgaristan	0,81	0,29	0,00	0,00	0,52	0,32
Çekya	0,83	0,66	0,02	0,00	0,41	0,23
Danimarka	0,97	0,34	0,03	0,01	0,60	0,69
Estonya	0,86	0,52	0,00	0,00	0,76	0,71
Finlandiya	0,95	0,23	0,03	0,00	0,51	0,30
Fransa	0,94	0,90	0,30	0,08	0,61	0,37
Güney Kıbrıs	1,00	0,63	0,00	0,00	0,85	0,50
Hırvatistan	0,97	0,20	0,00	0,00	0,54	0,08
Hollanda	0,84	0,75	0,05	0,02	0,81	0,73
İrlanda	0,95	0,86	0,00	0,00	0,70	0,29
İspanya	0,97	0,14	0,03	0,01	0,78	0,82
İsveç	0,90	0,43	0,04	0,02	0,94	0,95
İtalya	0,98	0,18	0,20	0,04	0,51	0,36
Letonya	0,83	0,53	0,00	0,00	1,00	0,52
Litvanya	0,86	0,34	0,00	0,00	0,88	0,03
Lüksemburg	0,90	0,13	0,00	0,02	0,68	0,60
Macaristan	0,79	0,54	0,01	0,00	0,32	0,33
Malta	0,91	1,00	0,00	0,00	0,86	0,59
Polonya	0,87	0,26	0,08	0,01	0,70	0,00
Portekiz	0,99	0,15	0,01	0,00	0,96	0,91
Romanya	0,76	0,30	0,02	0,00	0,89	0,35
Slovak cumhuriyeti	0,84	0,26	0,00	0,00	0,41	0,15
Yunanistan	1,00	0,36	0,01	0,01	0,60	0,33

Normalize edilen karar matrisi kullanılarak Eşitlik 11’de gösterildiği gibi mutlak değer matrisi oluşturulmaktadır. Tablo 6’da elde edilen mutlak değer matrisi verilmektedir.

Tablo 6: Mutlak Değer Matrisi

	k1	k2	k3	k4	k5	k6
Türkiye	1,00	1,00	0,83	0,99	0,59	0,46
Ukrayna	0,51	0,91	0,96	0,92	1,00	0,53
İsviçre	0,01	0,63	0,97	0,98	0,16	0,07
Norveç	0,13	0,27	0,98	0,97	0,05	0,00
Almanya	0,08	0,50	0,00	0,00	0,45	0,39
Avusturya	0,09	0,68	0,96	0,99	0,33	0,42
Belçika	0,08	0,58	0,98	0,99	0,45	0,70
Bulgaristan	0,19	0,71	1,00	1,00	0,48	0,68
Çekya	0,17	0,34	0,98	1,00	0,59	0,77
Danimarka	0,03	0,66	0,97	0,99	0,40	0,31
Estonya	0,14	0,48	1,00	1,00	0,24	0,29
Finlandiya	0,05	0,77	0,97	1,00	0,49	0,70
Fransa	0,06	0,10	0,70	0,92	0,39	0,63
Güney Kıbrıs	0,00	0,37	1,00	1,00	0,15	0,50
Hırvatistan	0,03	0,80	1,00	1,00	0,46	0,92
Hollanda	0,16	0,25	0,95	0,98	0,19	0,27
İrlanda	0,05	0,14	1,00	1,00	0,30	0,71
İspanya	0,03	0,86	0,97	0,99	0,22	0,18
İsveç	0,10	0,57	0,96	0,98	0,06	0,05

Tablo 6 (Devamı): Mutlak Değer Matrisi

	k1	k2	k3	k4	k5	k6
İtalya	0,02	0,82	0,80	0,96	0,49	0,64
Letonya	0,17	0,47	1,00	1,00	0,00	0,48
Litvanya	0,14	0,66	1,00	1,00	0,12	0,97
Lüksemburg	0,10	0,87	1,00	0,98	0,32	0,40
Macaristan	0,21	0,46	0,99	1,00	0,68	0,67
Malta	0,09	0,00	1,00	1,00	0,14	0,41
Polonya	0,13	0,74	0,92	0,99	0,30	1,00
Portekiz	0,01	0,85	0,99	1,00	0,04	0,09
Romanya	0,24	0,70	0,98	1,00	0,11	0,65
Slovak cumhuriyeti	0,16	0,74	1,00	1,00	0,59	0,85
Yunanistan	0,00	0,64	0,99	0,99	0,40	0,67

Gri ilişkisel Analiz kriter olarak kullanılabilir herhangi bir konudaki orijinal verileri temel almaktadır ve kolayca hesaplanabilir bir yöntem olarak öne çıkmaktadır (Özmen ve Kızılkaya Aydoğan, 2015:637). Bu modelde Eşitlik 11’de verilen şekilde mutlak değer matrisinin oluşturulması sonrasında Eşitlik 12’de gösterildiği gibi gri ilişkisel katsayı matrisinin de oluşturulması gerekmektedir. Aşağıda AB ülkeleri ve seçili ülke olarak Türkiye, Ukrayna, İsviçre ve Norveç’e ait orijinal verilerle oluşturulan gri ilişkisel katsayı matrisi görülmektedir.

Eşitlik 12’de gösterildiği gibi yapılan gri ilişkisel katsayı matrisi Tablo 7’de verilmektedir. Bu tabloda işlem yapılırken virgülden sonra 14 basamakla işlem yapılmıştır. Fakat daha anlaşılır olması açısından aşağıda verilen tabloda verilerin gösterimi virgülden sonra 2 basamak olacak şekilde gösterilmektedir.

Tablo 7: Gri İlişkisel Katsayı Matrisi

	k1	k2	k3	k4	k5	k6
Türkiye	0,03	0,01	0,13	0,17	0,00	0,01
Ukrayna	0,05	0,01	0,12	0,18	0,00	0,01
İsviçre	0,10	0,01	0,12	0,17	0,00	0,01
Norveç	0,08	0,02	0,12	0,17	0,00	0,01
Almanya	0,09	0,01	0,34	0,51	0,00	0,01
Avusturya	0,09	0,01	0,12	0,17	0,00	0,01
Belçika	0,09	0,01	0,12	0,17	0,00	0,01
Bulgaristan	0,07	0,01	0,11	0,17	0,00	0,01
Çekya	0,08	0,02	0,12	0,17	0,00	0,01
Danimarka	0,09	0,01	0,12	0,17	0,00	0,01
Estonya	0,08	0,01	0,11	0,17	0,00	0,01
Finlandiya	0,09	0,01	0,12	0,17	0,00	0,01
Fransa	0,09	0,02	0,14	0,18	0,00	0,01
Güney Kıbrıs	0,10	0,02	0,11	0,17	0,00	0,01
Hırvatistan	0,09	0,01	0,11	0,17	0,00	0,01
Hollanda	0,08	0,02	0,12	0,17	0,00	0,01
İrlanda	0,09	0,02	0,11	0,17	0,00	0,01
İspanya	0,10	0,01	0,12	0,17	0,00	0,01
İsveç	0,08	0,01	0,12	0,17	0,00	0,01
İtalya	0,10	0,01	0,13	0,18	0,00	0,01
Letonya	0,08	0,01	0,11	0,17	0,00	0,01
Litvanya	0,08	0,01	0,11	0,17	0,00	0,01
Lüksemburg	0,08	0,01	0,11	0,17	0,00	0,01
Macaristan	0,07	0,01	0,11	0,17	0,00	0,01
Malta	0,09	0,03	0,11	0,17	0,00	0,01
Polonya	0,08	0,01	0,12	0,17	0,00	0,00
Portekiz	0,10	0,01	0,12	0,17	0,00	0,01
Romanya	0,07	0,01	0,12	0,17	0,00	0,01

Tablo 7 (Devamı): Gri İlişkisel Katsayı Matrisi

	k1	k2	k3	k4	k5	k6
Slovak cumhuriyeti	0,08	0,01	0,11	0,17	0,00	0,01
Yunanistan	0,10	0,01	0,11	0,17	0,00	0,01

Eşitlik 13 ve Eşitlik 14'te gösterildiği gibi gri ilişkilerin derecelendirme matrisi oluşturulmaktadır. Tablo 8'de Gri İlişkisel Analiz sonucu oluşan derece ve alternatiflerin sıralaması verilmektedir. Tablo 8 incelendiğinde 6 kritere göre verilerine ulaşılabilen AB ülkelerinin yanı sıra Türkiye, Ukrayna, İsviçre ve Norveç için yapılan analiz sonucunda en iyi durumda olan ülkenin Almanya olduğu görülmektedir. İlk sıradaki Almanya'yı ikinci sırada Fransa ve üçüncü sırada İtalya izlemektedir. AB ülkeleri dışında yer olan İsviçre ise 4. Sırada yer alarak seçili ülkeler arasında en iyi konumu elde etmiştir. Seçili ülkelerden bir diğeri olan Norveç 12. sırada bulunmaktadır. Buna karşın Ukrayna ve Türkiye son iki sırada yer almaktadır. Bu durum Türkiye açısından üzerinde durulması gereken kritik ve hassas bir konudur. Kriterler göz önüne alınarak bu alanda daha üst seviyelerde yer almanın yolları aranmalıdır.

Tablo 8: Gri İlişkisel Derece ve Alternatif Sıralanması

	k1	k2	k3	k4	k5	k6	Ort.	Sıra
Almanya	0,09	0,01	0,34	0,51	0,00	0,01	0,16	1
Fransa	0,09	0,02	0,14	0,18	0,00	0,01	0,07	2
İtalya	0,10	0,01	0,13	0,18	0,00	0,01	0,07	3
İsviçre	0,10	0,01	0,12	0,17	0,00	0,01	0,07	4
Portekiz	0,10	0,01	0,12	0,17	0,00	0,01	0,07	5
Güney Kıbrıs	0,10	0,02	0,11	0,17	0,00	0,01	0,07	6
Yunanistan	0,10	0,01	0,11	0,17	0,00	0,01	0,07	7
Malta	0,09	0,03	0,11	0,17	0,00	0,01	0,07	8
İrlanda	0,09	0,02	0,11	0,17	0,00	0,01	0,07	9
İspanya	0,10	0,01	0,12	0,17	0,00	0,01	0,07	10
Danimarka	0,09	0,01	0,12	0,17	0,00	0,01	0,07	11
Norveç	0,08	0,02	0,12	0,17	0,00	0,01	0,07	12
İsveç	0,08	0,01	0,12	0,17	0,00	0,01	0,07	13
Finlandiya	0,09	0,01	0,12	0,17	0,00	0,01	0,07	14
Hollanda	0,08	0,02	0,12	0,17	0,00	0,01	0,07	15
Hırvatistan	0,09	0,01	0,11	0,17	0,00	0,01	0,07	16
Avusturya	0,09	0,01	0,12	0,17	0,00	0,01	0,07	17
Belçika	0,09	0,01	0,12	0,17	0,00	0,01	0,07	18
Lüksemburg	0,08	0,01	0,11	0,17	0,00	0,01	0,07	19
Polonya	0,08	0,01	0,12	0,17	0,00	0,00	0,06	20
Estonya	0,08	0,01	0,11	0,17	0,00	0,01	0,06	21
Çekya	0,08	0,02	0,12	0,17	0,00	0,01	0,06	22
Letonya	0,08	0,01	0,11	0,17	0,00	0,01	0,06	23
Litvanya	0,08	0,01	0,11	0,17	0,00	0,01	0,06	24
Slovak cumhuriyeti	0,08	0,01	0,11	0,17	0,00	0,01	0,06	25
Macaristan	0,07	0,01	0,11	0,17	0,00	0,01	0,06	26
Bulgaristan	0,07	0,01	0,11	0,17	0,00	0,01	0,06	27
Romanya	0,07	0,01	0,12	0,17	0,00	0,01	0,06	28
Ukrayna	0,05	0,01	0,12	0,18	0,00	0,01	0,06	29
Türkiye	0,03	0,01	0,13	0,17	0,00	0,01	0,06	30

## 5. Sonuç

Yukarıda adımları verilmiş olan Gri İlişkisel Analiz birden fazla kriter tarafından oluşturulan faktörler kümesinin etkilediği parametrelere yönelik bir yöntemdir. Yöntem kriterler arasında en iyi seçimi yapmaya olanak tanımaktadır (Yılmaz vd. 2019: 12). Gri İlişkisel Analiz birçok alanda kullanılmaktadır. Karadeniz iş birliği örgütüne üye ülkelerin inovasyon performanslarının değerlendirilmesi, Türkiye'de 81 ilin sağlık göstergelerine göre analizi, işletmelerdeki üretim

hatalarının analizi, şehir hastanesinin hangi bölgeye kurulacağını seçim süreci, acil servislerde hizmet değerlendirmesi gibi alanlar örnek kullanımlar olarak verilebilir (Altıntaş, 2021; Karaer ve Tatlıdil, 2019; Çakmak vd., 2012; Organ ve Tekin, 2017; Kar vd., 2018)

Yüksek teknoloji ihracatı, patent, enflasyon ve kadın eğitim seviyesi ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeyleri için önemli göstergelerdir. Günümüz şartlarında dünyanın önde gelen ülkeleri arasına girmek isteyen politika yapımcıların bu konularda gelişme kaydedici eylemler içerisinde olması ülkeler açısından faydalı olacaktır. Çünkü uluslararası ticaret ülkelerin gelişmişlik düzeyleri için önemlidir ve verimli dış ticaret için yüksek teknoloji içeren ürünleri dış pazarlara gönderebilmek kritik bir yetenektir. Bu yeteneği elde edebilmek için ülkelerin yüksek teknoloji üretebilecek personel eğitimi ve patent sayısını arttırmak konularında çaba içerisinde olmaları gerekmektedir.

Çalışmada Entropi ve Gri İlişkisel Analiz yöntemleri kullanılmıştır ve her iki yöntem de sosyal bilimlerde ekonomi, ticaret, finans gibi alanlarda kullanılmaktadır. Literatürde bu konulara yönelik örnekler mevcuttur. Bu çalışmanın amacı, AB ülkeleri ve AB'ye girme ihtimali olan Türkiye, Ukrayna, İsviçre ve Norveç'in 6 kritere göre (tüketici fiyatı yıllık yüzde oranına göre enflasyon, üretim ihracatının göre oranlanmış yüksek teknoloji ihracı, yerleşiklerin patent başvurusu, yerleşik olmayanların patent başvurusu, ileri eğitilmiş kadın nüfusun yüzdesine göre ileri eğitilmiş kadın iş gücü, temel eğitim görmüş çalışma çağındaki kadın nüfusun yüzdesine göre temel eğitilmiş kadın işgücü) durumunun analitik yöntemlerden Entropi-Gri İlişkisel Analiz modelleriyle belirlenmesidir.

Entropi yöntemiyle elde edilen bulgulara göre kriterlerin önem ağırlıkları; yerleşik olmayanların patent başvuruları (k4) %51,38, yerleşiklerin patent başvuruları (k3) %34,22, enflasyon (k1) %10,11, yüksek teknoloji ihracatı (k2) %2,76, temel eğitilmiş kadın iş gücü %1,48, yüksek öğrenime sahip kadın iş gücü %0,05 olarak elde edilmiştir. Değerlendirmeye alınan 6 kriterin Gri İlişkisel Analiz sonucuna göre en başarılı ülkenin Almanya olduğu görülmektedir. İkinci sırada Fransa, üçüncü sırada İtalya bulunmaktadır. AB ülkeleri dışında seçilen ülkeler arasında bulunan Ukrayna ve Türkiye'nin sıralamada son iki sırayı paylaştığı görülmektedir. Buna karşın 4. sırada İsviçre ve 12. sırada Norveç bulunmaktadır. Seçili ülkeler arasında İsviçre'nin 6 kritere göre en iyi seviyede olduğu görülmektedir. Bu sonuçlar Türkiye açısından ele alındığında ülkenin bu konuda mesafe kat etmesi gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

Çalışma, değerlendirmeye alınan ülke sayısı artırılarak ve değerlendirmede kullanılan kriterlere yenileri eklenerek genişletilebilir. Araştırmayla yüksek teknoloji konusunda üretim yapılması ve ihracatın artırılması başlıklarında çaba sarf edenlere yol göstermek amaçlanmaktadır.

#### Kaynakça

- Akar, T. ve Topoğlu, E. (2022). The Effects of R&D Expenditures and Patent Applications on Exports of High Technology Products and Information Communication Technologies. *Anadolu University Journal of Faculty of Economics*, 4(1), s.20-35. DOI: 10.54737/aujfe.1012957
- Akyol, M. ve Demez, S. (2020). Ar-Ge Harcamalarının Yüksek Teknoloji Ürün İhracatına Etkisi: AB'ye Üye Geçiş Ekonomileri ve Türkiye Analizi. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11 (3), s.767-781
- Akyüz, K. C., Akyüz, İ., Yıldırım, İ. ve Ersen, N. (2019). Borsa İstanbul'da Basım-Yayın Sanayi Grubunda Yer Alan Şirketlerin Performanslarının Gri İlişkisel Analiz Yöntemi ile Değerlendirilmesi. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 23 (1), s.141-152
- Altıntaş, F. F. (2020). İnovasyon Performanslarının ENTROPİ Tabanlı Gri İlişkisel Analiz Yöntemi ile Değerlendirilmesi: G7 Grubu Ülkeleri Örneği. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7 (2), 151-172. DOI: 10.30803/adusobed.802738

- Altıntaş, F. F. (2021). Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü'ne Üye Ülkelerin İnovasyon Performanslarının Critic Tabanlı Gri İlişkisel Analiz Yöntemi İle İncelenmesi. *Karadeniz Araştırmaları*, 18 (71), 547-570
- Arslan, R., Bircan, H. ve Arslan, Ö. (2017). Tekstil Firmalarında Finansal Performansın Analitik Hiyerarşi Prosesi ile Ağırlıklandırılmış Gri İlişkisel Analiz Yöntemiyle Değerlendirilmesi. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7 (2), s.19-36
- Arzu, T. (2021). Finansal Performansın Entropi Tabanlı Aras Yöntemi ile Değerlendirilmesi: Bist Elektrik, Gaz ve Buhar Sektöründeki İşletmeler Üzerine Bir Uygulama. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 39 (1), s.15-32. DOI: 10.17065/huniibf.740393
- Avdar, R. ve Avdar, R. (2021). Yüksek Teknolojili Ürünlerin İhracat ve Ekonomik Gelişme Üzerine Etkisi; OECD ve Türkiye Değerlendirmesi. *Sakarya İktisat Dergisi*, 10 (4), s.423-440
- Ayçin, E. ve Güçlü, P. (2020). BIST Ticaret Endeksinde Yer Alan İşletmelerin Finansal Performanslarının Entropi ve MAIRCA Yöntemleri ile Değerlendirilmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (85), 287-312. DOI: 10.25095/mufad.673739
- Ayçin, E. (2019). BIST Menkul Kıymet Yatırım Ortaklıkları Endeksinde (XYORT) Yer Alan İşletmelerin Finansal Performanslarının Entropi ve Gri İlişkisel Analiz Bütünleşik Yaklaşımı ile Değerlendirilmesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(2), 595-622. DOI: 10.24988/deuiibf.2018332799
- Bağcı, H. (2018). Barter'ın Dünya Ticaretindeki Yeri ve Gelişiminin Entropi Yöntemiyle Analiz Edilmesi: SAARC ve BRICS Ülkelerinde Bir Uygulama. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 5(12), s.195-204
- Barbaros, M., Kalaycı, S. ve Bakır, D. (2019). Türkiye'de Gıda İhracatı, Gıda Fiyatları ve Enflasyon Arasındaki Nedensellik Analizi. *Avrasya Uluslararası Araştırmalar Dergisi*, 7(18), s.537-548. DOI: 10.33692/avrsyad.595750
- Baynal, K., Şahin, Y. ve Taphasanoğlu, S. (2019). Çok Kriterli Karar Verme Teknikleriyle Lüks Konut Projesi İçin Beyaz Eşya Seçimi. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(2), s.1871-1888. DOI: 10.33206/mjss.558147
- Coskun A. ve Ecemiş O. (2022), Türkiye'de Büyükşehir Belediyeleri Web Site Performanslarının Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleriyle Karşılaştırılması, *Cukurova 9th International Scientific Researches Conference*, October 9-11, 2022 / Adana, TURKIYE, ISBN:978-625-8246-28-5, s.536-543, [www.iksadkongre.net/\\_files/ugd/614b1f\\_d911fb74945046f2a3c96260eaa3a10d.pdf](http://www.iksadkongre.net/_files/ugd/614b1f_d911fb74945046f2a3c96260eaa3a10d.pdf)
- Çakmak, D., Baş, Y. ve Yıldırım, A. (2012). Gri İlişkisel Analiz ve Uyum Analizi ile Bir İşletmede Karşılaşılan Üretim Hatalarının İncelenmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17 (1), 123-142
- Çanakçıoğlu, M. (2019a). Bist Kimya, Petrol Kauçuk ve Plastik Ürünler Sektöründeki İşletmelerin Finansal Performanslarının Hibrid ÇKKV Yaklaşımı Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Beykoz Akademi Dergisi*, 7(1), s.123-152. DOI: 10.14514/BYK.m.26515393.2019.7/1.123-152
- Çanakçıoğlu, M. (2019b). Borsa İstanbul'da İşlem Gören Çimento Firmalarının Entropi-Eatwios Bütünleşik Yaklaşımı ile Finansal Performanslarının Değerlendirmesi. *Yaşar Üniversitesi E-Dergisi*, 14 (56), 407-421
- Çatı, K., Eş, A. ve Özevin, O. (2017). Futbol Takımlarının Finansal ve Sportif Etkinliklerinin Entropi ve Topsis Yöntemiyle Analiz Edilmesi: Avrupa'nın 5 Büyük Ligi ve Süper Lig Üzerine Bir

- Uygulama. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 13 (1), s.199-222. DOI: 10.17130/ijmeh.20173126270
- Doğan, M. (2013). Measuring Bank Performance with Gray Relational Analysis: The Case of Turkey. *Ege Academic Review*, 13 (2), s.215-226
- Doru, Ö. ve Dabakoğlu, M. (2021). Seçilmiş Ülkelerde Yüksek Teknolojili Ürün İhracatı ve Ekonomik Büyüme İlişkisi. *Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5 (2), s.295-313. DOI: 10.33399/biibfad.883553
- Dünya Bankası Dünya Gelişim Göstergeleri. (2022). Erişim Adresi <https://databank.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/1ff4a498/Popular-Indicators> (Erişim Zamanı: 27.10.2022)
- Ece, N. (2019). Holding Şirketlerinin Finansal Performans Sıralamasının Entropi Tabanlı Topsis Yöntemleri ile İncelenmesi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(1), s. 63-73. DOI: 10.29106/fesa.522709
- Ecemiş O. ve Yaykaşlı M. (2018). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleriyle Sürdürülebilir Tedarikçi Seçimi ve Bir Uygulama. *the Journal of Academic Social Sciences*, 83, s.382-389, DOI: 10.16992/ASOS.14474
- Ekin, E. (2022). Kamu Bankalarına İlişkin Performansların Entropi Tabanlı WSA ve Aras Yöntemleri ile İncelenmesine Yönelik Bir Uygulama. *EKEV Akademi Dergisi*, 0 (90), s.105-122
- Erdemir, Ö. K. ve Kırkağaç, M. (2022). A Comparative Study on Performance of Insurance Companies with Grey Relational Analysis and Analytic Hierarchy Process. *Alanya Akademik Bakış*, 6(3), s.2627-2645
- Gaberli, Ü. (2018). G7 Ülkelerinde Fikri Mülkiyet Haklarına Yapılan Ödemeler ve Ar-Ge Harcamalarının Yüksek Teknoloji İhracatına Etkisi: Bir Panel Veri Analizi. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, (641), s.667-682
- Gao J., Wang H., You Z. And Yang X. (2018). Gray relational entropy analysis of high temperature performance of bio-asphalt binder and its mixture, *International Journal of Pavement Research and Technology*, 11, p.698-708
- Gavcar, E. ve Kara, N. (2020). Elektrikli Otomobil Seçiminde Entropi ve TOPSIS Yöntemlerinin Uygulanması. *İş ve İnsan Dergisi*, 7(2), s.351-359. DOI: 10.18394/iid.695702
- Işık, Ö. (2022). Gri Entropi, FUCOM ve EDAS-M Yöntemleriyle Türk Lojistik Firmalarının Çok Kriterli Performans Analizi. *Yaşar Üniversitesi E-Dergisi*, 17 (66), s.472-489. DOI: 10.19168/jyasar.939276
- Işık, O. (2019). Türk Mevduat Bankacılığı Sektörünün Finansal Performanslarının Entropi Tabanlı Aras Yöntemi Kullanılarak Değerlendirilmesi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4 (1), s.90-99. DOI: 10.29106/fesa.533997
- Kar, A., Özer, Ö. ve Avcı, K. (2018). Acil Servislerin Topsis ve Gri İlişkisel Analiz Yöntemleriyle Değerlendirilmesi. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 10 (19), 442-459. DOI: 10.20990/kilisiibfakademik.438473
- Karaatlı, M., Ömürbek, N., Budak, İ. ve Dağ, O. (2015). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ile Yaşanabilir İllerin Sıralanması. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (33), s.215-228
- Karaer, M. ve Tatlıdil, H. (2019). Türkiye'deki 81 İlin Bazı Sağlık Göstergeleri ile Temel Bileşenler Analizi ve Gri İlişkisel Analiz Açısından Değerlendirilmesi. *Gümüşhane Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi*, 8 (1), 44-54

- Keleş, M. K. (2019). Entropi Temelli Electre III Yöntemi ile B Segmenti Otomobil Markalarının Sıralanması. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (33), 29-50
- Kenger, M. D. ve Organ, A. (2017). Banka Personel Seçiminin Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinden Entropi Temelli ARAS Yöntemi ile Değerlendirilmesi. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 4- Sayı 4 (2017), 152-170. DOI: 10.30803/adusobed.336215
- Li X., Wang K., Liu L., Xin J., Yang H., Gao C., (2011). Application of the Entropy Weight and TOPSIS Method in Safety Evaluation of Coal Mines, *Procedia Engineering*, Volume 26, Pages 2085-2091, ISSN 1877-7058, doi.org/10.1016/j.proeng.2011.11.2410
- Medetoğlu, B. ve Saldanlı, A. (2022). Bankaların Finansal Performanslarının Gri İlişkisel Analiz (GİA) Yöntemi ile Test Edilmesi. *Biga İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3 (1), 49-67
- Organ, A. ve Tekin, B. (2017). Şehir Hastanesi Kuruluş Yeri Seçimi İçin Gri İlişkisel Analiz Yaklaşımı: Denizli İli Örneği\*. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4 (3), 256-278. DOI: 10.30803/adusobed.336967
- Over Özçelik, T. ve Eryılmaz, S. A. (2019). Traktör İmalatında Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ile Tedarikçi Seçimi. *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi*, Özel Sayı 2019, s.498-512. DOI: 10.31590/ejosat.590418
- Özaydın, G. ve Kayahan Karakul, A. (2021). Entropi Tabanlı MAUT, SAW ve EDAS Yöntemleri ile Finansal Performans Değerlendirmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 26 (1), 13-29
- Özçelik, Ö., Aslan, V. ve Özbek, R. İ. (2018). ARGE Harcamalarıyla Yüksek Teknoloji İhracatı Arasındaki İlişki: Seçili 10 OECD Ülkesi İçin Panel Veri Analizi. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20 (3), s.57-66
- Özdemir, O. ve Kılıçarslan, Ş. (2021). Entropi Temelli Gri İlişkisel Analiz Tekniği ile Hayat ve Emeklilik Şirketlerinin Finansal Performansları Üzerine Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 26(4), s.413-434
- Özgüner, Z. ve Cantaşdemir, E. V. (2021). Çevik Tedarik Zinciri Yönetimindeki Operasyonların Entropi Tabanlı TOPSIS Yöntemi ile Değerlendirilmesi. *Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8 (14), s.114-135. DOI: 10.34086/rteusbe.977505
- Özkan, T. (2020). TOPSIS ve Gri İlişkisel Analiz Yöntemleri ile BİST Çimento Sektörü Şirketlerinin Finansal Etkinliklerinin Değerlendirilmesi. *Oltu Beşerî ve Sosyal Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1 (1), s.69-85
- Özmen, M. ve Kızılkaya Aydoğan, E. (2015). Stokastik Çok Kriterli Karar Vermede İki Yeni Yöntem: Smaa- Gri İlişkisel Analiz ve Smaa-Dematel-Gri İlişkisel Analiz. *Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 30 (4), 0-0. DOI: 10.17341/gummfd.24515
- Sarıdoğan, H. Ö. (2019a). Yüksek Teknoloji İhracatı, Bilişim Hizmetleri ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye ve Ab Ülkeleri İçin Bir Panel Veri Analizi. *Gaziantep Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1 (1), s.19-30
- Sarıdoğan, H. Ö. (2019b). Türkiye ve Ab Ülkelerinde Ar-Ge Harcamaları ile Yüksek Teknolojili Ürün İhracatı İlişkisi. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19 (2), s.299-312. DOI: 10.11616/basbed.v19i47045.528214
- Sey, N. ve Aydın, B. (2021). Türkiye’de Yüksek Teknoloji Ürün İhracatı ve İnovasyon İlişkisi Üzerine Ekonometrik Bir İnceleme. *Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 11 (1), s.238-252. DOI: 10.48146/odusobiad.785193

- Şanlı, D. ve Konukman, A. (2021). Yüksek Teknoloji Ürün İhracatının Gelir Üzerine Etkisi: Translog Üretim Fonksiyonuna Dair Bulgular. *İstanbul İktisat Dergisi*, 71(2), s.457-498. DOI: 10.26650/ISTJECON2021-974011
- Tezergil, S. (2018). Portföy Yönetim Şirketlerinin Finansal Performanslarının Gri İlişkisel Analiz Yöntemi ile Değerlendirilmesi. *Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (39), s.245-262
- Ulutaş, A. (2019). Entropi ve MABAC Yöntemleri ile Personel Seçimi. *OPUS International Journal of Society Researches*, 13(19), s.1552-1573. DOI: 10.26466/opus.580456
- Uygurtürk, H. ve Bal, K. (2020). Emeklilik ve Menkul Kıymet Yatırım Fonlarının Gri İlişkisel Analiz Yöntemi ile Karşılaştırmalı Performans Analizi. *Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11 (21), s.298-320
- Xuedong L., Yangyang X., Li Y. and Qunxi G. (2019). The compatibility approach for hazardous waste incineration based on grey relational analysis, *IOP Conf. Ser.: Earth Environ. Sci.* 227 052036, doi.org/10.1088/1755-1315/227/5/052036
- Yang Yi-Chih ve Shen Ke-Yung (2013) Comparison of the operating performance of automated and traditional container terminals, *International Journal of Logistics Research and Applications*, 16:2, p.158-173, DOI: 10.1080/13675567.2013.809407
- Yıldırım, M., Bal, K. ve Doğan, M. (2021). Gri İlişkisel Analiz Yöntemi ile Finansal Performans Analizi: Bist'te İşlem Gören Demir Çelik Şirketleri Üzerinde Bir Uygulama. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 23 (1), s.122-143. DOI: 10.31460/mbdd.788840
- Yıldız, Ü. (2017). BRICS ülkeleri ve Türkiye'de yüksek teknoloji ihracatı ve ekonomik büyüme ilişkisinin panel veri analizi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (53), s.26-34
- Yılmaz, E., Güngör, F. ve Hartomacioğlu, S. (2019). AISI 4340 Malzemesinin Torna ile İşlemesinde Gri İlişkisel Analiz Yöntemi Kullanılarak Uygun Takım Tutucu (Kater) Seçimine Karar Verilmesi. *Beykent Üniversitesi Fen ve Mühendislik Bilimleri Dergisi*, 12 (2), 7-13. DOI: 10.20854/bujse.597423
- Yılmaz, Ö. ve Yakut, E. (2021). Entropi Temelli TOPSIS ve VIKOR Yöntemleri ile Bankacılık Sektöründe Finansal Performans Değerlendirmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 35(4), s.1297-1321. DOI: 10.16951/atauniiibd.874660



---

## EXAMINATION OF TECHNOLOGY PRODUCTION FOCUSED DATA OF EUROPEAN UNION AND SELECTED COUNTRIES WITH ENTROPY AND GRAY RELATIONAL ANALYSIS MODELS

---

### *Extended Abstract*

---

**Aim:** The aim of this study is to determine the status of the EU countries and Türkiye, Ukraine, Switzerland, and Norway, which are likely to join the EU, based on 6 criteria, using models of entropy gray relational analysis from analytical methods. The 6 criteria mentioned are: Inflation as annual percentage of consumer prices, export of high technology relative to export of production, patent applications by nationals, patent applications by foreigners, highly educated female labor force as percentage of working age female population, female labor force with basic education as percentage of female population.

**Method(s):** The method of the study is multicriteria decision making. Entropy and gray relational analysis models of multicriteria decision making were used. Entropy was used to determine the weights of the criteria. Gray relational analysis is used to rank countries according to their performance.

According to the literature, the gray relationship analysis is a method for parameters influenced by a set of factors consisting of more than one criterion. The method allows to make the best choice among the criteria. In the literature, gray relationship analysis is used in many fields. Examples are the evaluation of the innovation performance of the member countries of the Black Sea Cooperation Organization, the analysis of 81 provinces in Türkiye based on health indicators, the analysis of production defects in enterprises, the selection process of which region to locate the urban hospital, the evaluation of emergency services.

By following the steps of the entropy model described in the literature, we first created a decision matrix. In the second step, the standardization process was performed on the decision matrix. In the third step, the entropy values of the criteria were calculated. As a result, we obtained weighting coefficients with a sum of 1.

According to the literature; In the gray relational analysis model; The first step is to create the indicator matrix. The second step consists in adding the reference series. The normalization process is performed with the matrix created in the third step. An absolute value matrix must be created. Then, the matrix of gray relationship coefficients is calculated. In this way, the criteria are listed.

**Findings:** The analysis was performed based on the 6 criteria mentioned above. The countries of the European Union as well as Türkiye, Norway, Ukraine, and Switzerland were included in the analysis. The situation of the 4 selected countries outside the European Union is one of the most important results of the study. Switzerland is the best of the 4 countries. According to the criteria established because of the analysis, Germany is in the first place. France is on the second place. Italy is on the third place.

Apart from the countries of the European Union, 4 other countries were included in the analysis. Of these countries, Switzerland is ranked 4th. Among the 4 added countries, Switzerland performs the best. Norway is in 12th place, while two countries, Türkiye, and Ukraine, did not make it to the top of the ranking. These two countries share the last 2 places.

**Conclusion:** The analysis included the member countries of the European Union and 4 selected countries. It consists of 4 selected countries: Türkiye, Ukraine, Switzerland, and Norway. As a result of the analysis, Germany, France, and Italy were ranked as the best countries based on 6 criteria. Among the selected countries, Switzerland is ranked 4th and Norway is ranked 12th. According to these results, Switzerland is the best country compared to the EU countries.

It can be seen that Türkiye is not doing well. Policy makers in Türkiye should take this situation into account. Efforts should be made to export high technology.



## ÖRGÜTSEL VATANDAŞLIK DAVRANIŞININ YORDACILARI OLARAK DUYGUSAL ZEKA VE KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ: HEMŞİRELER ÜZERİNDE KESİTSEL BİR ÇALIŞMA

Havva KAÇAN<sup>1</sup>, İsmail KARAKULLE<sup>2</sup>, Eray AYDIN<sup>3</sup>

### Öz

Bu araştırma, hemşirelerin duygusal zeka ve kişilik özelliklerinin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde etkisini belirlemeye yönelik olarak yapılmıştır. Araştırma evrenini Kastamonu Eğitim ve Araştırma Hastanesinde görev yapan 150 hemşire oluşturmaktadır. Araştırmada veri toplama aracı olarak anket yönteminden yararlanılmıştır. Araştırmada "Rotterdam Duygusal Zeka Ölçeği", "A ve B Tipi Kişilik Özellikleri Ölçeği" ve "Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Ölçeği" kullanılmıştır. Araştırma sonucunda hemşirelerin Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ile Duygusal Zeka düzeyleri arasında pozitif yönlü zayıf bir ilişki bir varken kişilik tipolojilerinin gerek duygusal zeka gerekse örgütsel vatandaşlık davranışı ile anlamlı bir ilişki içinde olmadığı görülmektedir. Bununla beraber hemşirelerin kişilik tipolojilerinin duygusal zeka ölçeğinin alt boyutlarından Kendi-odaklı duygu değerlendirme ile pozitif, Diğerleri-odaklı duygu değerlendirme ile negatif ilişki içinde olduğu görülmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Örgütsel Vatandaşlık Davranışı, Duygusal Zeka, Kişilik, Hemşire  
**JEL Sınıflandırması:** M00, O15, M19, I10

## EMOTIONAL INTELLIGENCE AND PERSONAL CHARACTERISTICS AS ANTICIDENT OF ORGANIZATIONAL CITIZENSHIP BEHAVIOR: A SECTIONAL STUDY ON NURSES

### Abstract

This research was conducted to determine the effect of emotional intelligence and personality traits of nurses on organizational citizenship behavior. The research universe consists of 150 nurses working at Kastamonu Training and Research Hospital. The survey method was used as a data collection tool in the research. In the study, "Rotterdam Emotional Intelligence Scale", "A and B Type Personality Characteristics Scale" and "Organizational Citizenship Behavior Scale" were used. When examined as a result of the research, it is seen that while there is a weak positive relationship between Organizational Citizenship Behavior and Emotional Intelligence of nurses, personality typologies are not in a significant relationship with both emotional intelligence and organizational citizenship behavior. However, it is seen that the personality typologies of nurses are in a positive relationship with self-oriented emotion evaluation and negative with others-oriented emotion evaluation, which is one of the sub-dimensions of the emotional intelligence scale.

**Keywords:** Organizational Citizenship Behavior, Emotional Intelligence, Personality, Nurse  
**JEL Classification:** M00, O15, M19, I10

<sup>1</sup> Doç. Dr., Kastamonu Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Hemşirelik Bölümü, hkacan@kastamonu.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2493-3051>.

<sup>2</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Kastamonu Üniversitesi, İletişim Fakültesi, Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Bölümü, ikarakulle@kastamonu.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5372-2010>.

<sup>3</sup> Dr., Kuzey Anadolu Kalkınma Ajansı, erayaydin25@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4303-2606>.

## 1. Giriş

Küreselleşmenin getirdiği şartlar özellikle örgütlerin hayatta kalma mücadelesinde yeni bir soluk meydana getirmiştir. Örgütsel vatandaşlık kavramı (ÖVD) bu alanda erişilen önemli bir kavramdır. ÖVD, örgütlerin çalışanlarından beklenenin üstünde bir performansı herhangi bir zorlama olmadan ortaya koymasını ifade etmektedir. ÖVD, “bireyin örgüt içerisindeki resmi rolünün ötesinde kendi isteğine bağlı olarak gösterdiği ve örgüt içerisindeki diğer insanlara yardım etmeyi amaçlayan davranışlar” olarak tanımlanmıştır (Titrek vd., 2009). Örgütlerin amaç ve hedeflerini elde etmesinde, verimliliklerinin artmasında ve rekabet üstünlüğü sağlamalarında ÖVD önemli bir etkidir (Koçel, 2020).

ÖVD, çalışanlara birtakım olanaklar sağlamaktadır. Çalışanların yeteneklerinin gelişmesine, örgütsel verimlilik ve performans artışına, terfi ve ücret politikasının oluşmasına olanak sağlamaktadır. Bir örgütte ÖVD’ndan söz edilebilmesi için yöneticilerin zorunluluğu ile değil çalışanların gönüllülüğüne bağlı olarak oluşması gerekmektedir (Demirel ve Özçınar, 2009).

ÖVD’nin gelişmesinde çalışanın sahip olduğu eğitimden ziyade kişilik özelliklerine bağlı olarak gelişen bir davranış modelidir. Kişiliğin yapılan işten, çevrenin algılanmasından ve bunların değerlendirilmesine kadar önemli bir etkisi bulunmaktadır (Meydan ve Basım, 2015). Farklı kişilik özellikleri bir örgütsel kurum içinde performans, motivasyon ve örgüte bağlılık gibi bir çok konuyu etkilemektedir. Sağlık kurumlarında çalışan hemşirelerin kişiliğini mesleğin özellikleri, uygulama ortamı kaynaklı etkenler, hemşirelerin kendi bireysel özellikleri de kişilik üzerinde etkili olabilir. Bu çalışma için A ve B tipi kişilik yapısı özelliklerine sahip hemşirelerin ÖVD etkisindeki rolü olup olmadığı merak konusudur. A tipi kişilik yapısına sahip bireyler, sabırsız stresli, iletişimde belirli söz ve kelimelerin üzerinde duran, karşısındaki bireyin sözünü kesen, idealist, mücadeleci, rekabet ve başarıya arzusu içindedirler. Bu kişilik yapısına sahip bireyler daha fazla üretme arzusu içinde olmaları meslektaşlarından da aynı performansı bekledikleri için rekabetten kaçınılması önerilmektedir. B tipi kişilik yapısına sahip bireyler, A tipinin tam tersi özellik sergilemekte olup, bu bireyler daha sakin, esnek, sabırlı, elde ettiği başarıları paylaşma gereği hissetmeyen, yaptığı işlerde stresten uzak olmayı tercih eden kişilik yapısıdır (Özsoy, 2013). Hemşirelerde kişiliğin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerine etkisinin araştırılan çalışmalara rastlanılmamıştır. “Kişilik, bireyin iç ve dış çevresiyle kurduğu, diğer bireylerden ayırt edici, tutarlı ve yapılaşmış bir ilişki biçimidir” (Cüceloğlu, 2018). Örgütler farklı kişilik özelliklerine sahip çalışanlardan oluşan bir yapıya sahiptirler. Örgüt içerisinde var olan farklı kişiliklerin birbiriyle bütünleşmemesi örgütsel yapıya zarar verebilmektedir. Bu zararın olmadığı örgütler de örgütsel bağlılık, iş tatmini ve performans artışı yapılan çeşitli araştırmalar ile doğrulanmıştır. Kişilik tipi özellikleri kadar ÖVD diğer bir etkili özellik duygusal zekadır. Duygusal zeka “kişinin kendisinin ve diğerlerinin duyguları ve hislerini izleyebilme, bunlar arasında ayırım yapabilme, bu bilgiyi düşünce ve eylemlerinde kullanabilme yeteneğidir” (Salovey ve Mayer, 1990). Başka bir tanıma göre, duygusal zeka, en değerli yaşam enerjilerinden biri olarak bireyin sahip olduğu potansiyelinin bilincinde olması, kendisindeki yetkinliklerin bilincinde olarak duygu ve ilişkilerini yönetebilme becerisidir (Koçyiğit, 2018). DZ düzeyi yüksek olan bireyler olağan dışı durumlarda kontrolü ve hakimiyeti sağlayabilirler (Çankaya ve Çiftçi, 2019). Turnipseed ve Vandewaa (2012)’ye göre, duygusal zekası yüksek bireyler, duygularını tanıma, yorumlama ve ifade etmede oldukça yeteneklidir. Örgütsel anlamda, duygusal zekası yüksek çalışanlar düşük olanlara göre, örgütsel uyarınları doğru bir şekilde algılayıp, yorumlayabilir ve örgütsel ortamda farklı davranışlar sergileyebilir, mesela, örgütsel vatandaşlık davranışı gibi. Duyguları doğru algılayan çalışan, iş arkadaşlarının duygularını doğru bir şekilde tanıyıp anlayabilir. İş arkadaşının yardıma ihtiyacı varsa bunu görüp ona yardım etme ihtiyacı hissedebilir. Aynı şekilde, çalışma arkadaşlarını gözlemleyen bir çalışan empati kurarak, arkadaşının ihtiyaçlarını ve problemlerini anlayarak ekstra rol davranışı yani ÖVD göstererek ona yardımcı olmaya çalışır.

Duygusal zekası yüksek çalışanlar, problem yaşayan çalışma arkadaşlarına yardım etmeye daha çok meyilli olabilir ve enerjilerinin üstünde performans sergileyebilirler. Kişisel farkındalığı yüksek

çalışanlar, kendi yeteneklerini ideal bir şekilde anlayabilir ve hisleri ile ilgili zayıf ve güçlü noktalarını belirleyebilir. Ayrıca, duygusal zekası ve örgütsel vatandaşlık davranışları yüksek çalışanlar en kötü durumlarda bile diğerlerine nazaran çalışmaya devam edebilirler.

Duygusal zeka düzeyi düşük bireyler hayatlarında daha kaygılı, çevresine karşı agresif ve stresle başa çıkma düzeyleri düşük bireylerdir (Armağan vd., 2020:134). Sağlık kurumlarının da stresli, olağan dışı olayların sıklıkla yaşandığı yerler olduğu düşünüldüğünde duygusal zeka düzeyi düşük olan bir hemşirenin kendi duygularını kontrol edememesinin yanında çevresindeki bireylerin duygularını anlayamaması karışıkların büyümesine neden olabilir. Literatürde hemşireler ile ilgili örgütsel vatandaşlık çalışmaları üzerine sınırlı çalışmalar bulunmaktadır. Ayrıca duygusal zeka ve kişilik tipi yapı özelliklerinin birlikte ele alındığı ve örgütsel vatandaşlık davranışı ile olan ilişkinin incelendiği çalışmalar çalışmaya rastlanılmamıştır. Hemşirelerde örgütsel vatandaşlık davranışının geliştirilmesi sağlık göstergelerinde ve hasta memnuniyetinin sağlanması verilen hizmetin kalitesi yönünden önemlidir. Kurum yöneticilerinin kaliteli hizmetin devamlılığını sağlamada çalışanları örgütsel vatandaşlık davranışlarını geliştirmeye yönelik önlemler almalıdırlar. Diğer taraftan stresli kurumlar olan sağlık ortamlarında hemşirelerin huzurlu ve mutlu çalışabilmelerinde kurum yöneticilerinin duyarlılık göstermeleri gerekmektedir. Yönetici hemşirelerin sergilemiş olduğu tutum ve davranışlar sağlık işletmelerinde çalışanların devir oranının azalmasına, iş tatminlerinin artmasına, örgütsel bağlılıklarının artmasına bağlıdır (Altuntaş ve Baykal, 2011). Bu kapsamda etkili değişkenler olduğunu düşündüğümüz duygusal zeka ve kişilik tipi özelliklerinin ÖVD üzerine etkilerinin tespit edilmesi kurumlara öneriler getirilmesinde yarar sağlayacaktır. İşsever vd. (2016) kamu hastanelerinde çalışan hemşirelerin örgütsel davranışlarını inceledikleri çalışmalarında çalışanların ÖVD sergilemeleri için iş tatmini ve çalışan politikalarına önem vermelerini önermişlerdir. Orgun vd. (2019) hemşire akademisyenlerin örgütsel vatandaşlık davranışlarını inceledikleri çalışmalarında orta düzeyde olduğu saptanmış, akademisyen hemşire yöneticilerin, kurumlarındaki çalışanları destekleyip ödüllendirmesi, hemşire akademisyenler arasında olumlu iletişim kurarak birbirleri ile yardımlaşmasını sağlayıcı girişimlerde bulunmaları örgütsel adalet algısının sağlanması önerilmektedir. Tanrıverdi (2017) hemşirelerin profesyonel değerleri ile ÖVD düzeylerini inceledikleri çalışmalarında hemşirelerin sorumluluk, hareketlilik ve güvenlik düzeyleri arttıkça örgütsel vatandaşlık düzeyinde artma olduğu bildirilmiştir. Özkütük vd. (2012) çalışmalarında hemşirelerin örgütsel vatandaşlık davranışlarının oldukça yüksek düzeyde olduğu saptanmıştır. Aynı çalışmada yaş ve meslekteki çalışma yılının artışı ile ÖVD artma olduğu belirtilmiştir. Bu çalışmada ÖVD düzeyinden farklı olarak ÖVD yordayıcısı olduğunu düşündüğümüz duygusal zeka ve kişilik tipi özelliklerinin etkisini ortaya konulması amaçlanmaktadır.

Hemşirelerin duygusal zeka düzeyleri ve kişilik tipi özelliklerinin birlikte örgütsel vatandaşlık davranışı üzerine etkisini inceleyen çalışmalara rastlanılmamıştır. Bu araştırma sonuçları ile hastane yönetimlerinde görev yapan yöneticilerin hemşirelerin verimliliğinin artırılmasında alınacak önlemlere yönelik katkı sağlayacak, alanda yapılacak bundan sonraki yapılacak çalışmalara ve literatüre katkı sağlaması da amaçlanmaktadır.

## 2. Literatür Özeti

### 2.1. Örgütsel Vatandaşlık Davranışı

Rekabetin her geçen gün arttığı günümüzde örgütler, belirlemiş oldukları amaç ve hedeflere ulaşabilmek için çalışanlarının iş tanımında yer alan görev ve sorumlulukları yerine getirmelerine; örgüt amaç ve hedeflerine katkı sağlayan gönüllülük esasına dayalı tutum ve davranışlar sergilemelerine ihtiyaç duymaktadırlar (Akbaş, 2011). Örgütler etkin ve etkili biçimde faaliyetlerini sürdürmeleri açısından örgütsel vatandaşlık davranışı (OCB) olarak ifade edilen; çalışanların gönüllü olarak isteğe bağlı davranışları, örgütsel başarının elde edilmesinde ve sürekliliğin sağlanmasında önem kazanmaktadır (Kuruşcu ve Yenilmez, 2020:3187). ÖVD örgütlerin düzenli işleyişini engelleyen zarar verici ve istenmeyen davranışlardan koruma, çalışanların sahip olduğu yeterlilik ve yetkinlikleri geliştirme, etkili bir koordinasyon kurarak örgütsel verimliliği ve performansı arttırmayı hedeflemektedir. Bu açıdan OCB örgütün rekabet üstünlüğü elde edebilmesi, öğrenen

organizasyon kimliğine erişmesi, değişen koşullara uyum sağlayabilmesi çalışanların örgütsel sadakatine, çalışmasına, özverisine ve bağlılıklarıyla ilgilidir (Basım ve Şeşen, 2006:84).

Örgütsel vatandaşlık davranışı (ÖVD), özellikle 1980'li yıllardan günümüze kadar birçok bilimsel araştırmaya konu alan kavramların başında yer almaktadır. Örgüt içerisinde görev tanımında yer almayan, sorunlu olmayan, işgörenlerden beklenen rol ve sorumlulukların haricinde, isteğe bağlı olarak gönüllülük esasına dayanan tutum ve davranışlar bütünüdür. Örgütsel başarının sağlanması çalışanların görev tanımları haricinde davranış sergilemeleri önem arz etmektedir. Örgütler açısından ÖVD'nin önemi bu noktada ortaya çıkmaktadır (Yiğit, 2019:3554). Çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı göstermeleri görevlerinden daha fazlasını gerçekleştirerek örgütlerine daha fazla fayda sağlamaya yönelik davranışlar sergilemelerine neden olmaktadır (Bateman ve Organ, 1983:588).

Örgütsel etkinliğin artırılması ÖVD'na bağlıdır. Çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışına bağlı olduğu bir örgütte verimlilik, üretim hızı ve yüksek motivasyon sağlanmaktadır (Çelik vd., 2023: 40). Örgütsel vatandaşlık davranışı, örgütsel performansın bir unsuru olarak kabul edilmektedir. Çalışanların ortaya koymuş oldukları işbirliği gayretleri, örgütsel amaç ve hedeflere etkin bir biçimde erişilebilmesi için önem arz etmektedir. Çalışanlar ile örgüt arasındaki işbirliğini sağlayabilmek için çalışanların sergiledikleri birçok davranış nedeniyle örgütlerin süreklilikleri sağlanmaktadır (Thiruvendakam ve Durairaj, 2017:47). ÖVD, örgüt tarafından zorla istenilen davranış değildir. Çalışanlar örgütsel vatandaşlık davranışı sergilediklerinde herhangi bir ödüllendirme de beklememektedirler. Fakat ortaya konulan davranışlar dikkat çeken, fark edilen davranışlardır. Çalışanın içsel motivasyonla sergilediği davranış olan ÖVD çalışanın kendisini daha başarılı ve yetkin olarak bağlılık hissi ihtiyacı tarafından desteklenmektedir (Tambe ve Shanker, 2014:68). Örgütsel vatandaşlık davranışının yaygın olduğu örgütler rakiplerine karşı önemli avantajlar elde etmektedir. Bu tarz örgütlerde, çalışanların birbirleriyle olan yardımlaşma ve dayanışma duygusu örgütsel verimliliği ve yönetsel etkinliği arttırmakta, örgütün çevresel değişimlere karşı uyumunu kolaylaştırmakta, örgütsel kaynakların daha etkin bir biçimde kullanılmasını sağlamakta, alanında yetkin ve yeterlilik düzeyi yüksek olan çalışanları örgüte çekmekte ve örgütün sahip olduğu yetkin çalışanların da devamlılıklarını sağlamaktadırlar (Podsakoff ve MacKenzie, 1997).

ÖVD ile ilgili olarak literatürde farklı boyutlandırmaların olduğu görülmektedir (Organ, 1988; Podsakoff vd., 2000). Podsakoff vd. (2000:516) örgütsel vatandaşlık davranışına yönelik otuz farklı boyutun olduğunu ifade etmekle beraber literatürde en yaygın sınıflandırma Organ (1988) tarafından ortaya konan beş farklı davranış kapsayan sınıflandırmadır. Bu davranışlar; diğergamlık, vicdanlılık, nezaket, centilmenlik ve sivil erdemdir (Büyükyılmaz ve Fidan, 2017:504). Bu beş davranış bazı çalışmalarda farklı biçimde ele alınarak, bireye özgü davranışlar ve örgütün geneline yönelik davranışlar olarak iki grup şeklinde ele alınmıştır. Diğergamlık ve nezaket biçiminde kişiye özgü ÖVD ve vicdanlılık, centilmenlik ve sivil erdem biçiminde örgüte yönelik ÖVD şeklindedir (Yıldız, 2014).

Diğergamlık davranışı, örgüt içerisinde çalışanların herhangi bir zorunluluk olmadan diğer çalışanlara örgütle ilgili belirlenen görevlerin yerine getirilmesinde ve işle ilgili olarak ortaya çıkan olumsuzluk ve zorluklara karşı yardımcı olma davranışlarıdır (Yıldız, 2014:214; Basım ve Şeşen, 2006:87; Fassina vd., 2008:806; Karakulle ve Aydın, 2022:113). Örgüt içerisinde doğrudan bireye odaklanan bu davranış, ayrıca çalışanlar arasındaki anlaşmazlıkları engellemeye çalışmak amacıyla bilerek ortaya konan davranışları içermektedir (Tamunomiebi ve Onah, 2019:45). Örgüt içerisinde işle ilgili beklenmeyen durumlar meydana geldiğinde bu duruma tahammül etme, iş tanımında belirlenmemiş olsa da birtakım görevleri sahiplenmede gönüllü olma diğergamlık davranışıdır (Organ, 1988). Örneğin örgüte yeni katılmış olan çalışanın örgüte adaptasyonunu sağlamak için çalışmak diğergamlık davranışıdır. Bireye yönelik olan bu davranış çıktıları itibarıyla örgütsel performansı artırıcı niteliktedir (Dede, 2019:296). Vicdanlılık davranışı, çalışanların ileri seviyede görev bilincine bağlı olarak yazılı ve yazılı olmayan kurallar çerçevesinde ortaya koyduğu tutum ve

davranışların gözlemlenmediği veya denetime tabii tutulmadığı zamanlarda bile örgüt lehine ortaya koydukları davranışlardır (Özler, 2010:108; Aslan, 2008:166). Nezaket davranışı, örgüt içerisinde herhangi bir problemin meydana gelmemesini amaçlayarak, çalışanların bir bütün olarak işbirliği ve iletişim halinde olmalarını ifade eden, sorunları engellemeye yönelik isteğe bağlı davranışlardır (Korkmaz ve Arabacı, 2013:772). Çalışanlar nezaket davranışı sergilediklerinde çatışmalardan uzaklaşmaktalar ve ekipler arası anlaşmazlıkların meydana gelmesini önlemektedirler. Böylece çalışanlar örgütsel iletişimin uygun bir şekilde oluşmasına katkı sağlamaktadırlar. Ayrıca çalışanlar yapılacak olan bir etkinlik için uygun zaman diliminde bildirim sağlayarak aksaklıkların önüne geçerler ve gerçekleştirilecek etkinlik için çalışma arkadaşlarına gerekli programın yapılması için zaman kazandırır (Tambe ve Shanker, 2014:69-70). Centilmenlik davranışı, örgüt içerisinde çalışanların problem meydana getirecek davranışlardan uzak durmalarını, yeri geldiğinde bireysel düşüncelerini yok sayarak küçük problemleri büyütmemeleridir (Organ, 1988). Sivil erdem davranışı, çalışanların örgütün amaç ve hedefleri doğrultusunda gelişmesine katkı sağlaması, örgütün geleceğine yönelik olarak bireysel sorumluluk hissetmesi ve bunu sağlamak için katılımında bulunmasıdır (Korkmaz ve Arabacı, 2013:772). Sivil erdem davranışı, çalışanların daha çok örgütsel faaliyetlere yönelik yoğun ilgi duyarak bütün dikkatlerini örgütün devamlılığını sağlamaya yönlendirmeleridir (Thiruvankadam ve Durairaj, 2017:76).

## 2.2. Duygusal Zeka

Toplumsal hayatın önemli bir parçası olan bireyler, çalışma ve sosyal yaşamlarında farklı duygular yaşamaktadırlar. Duygular bireylerin hayatlarına yön vermeleri, kılavuzluk etmeleri, ortaya koyacağı tutum ve davranışları etkilemeleri bakımından başka bireylerle olan ilişkilerde etkili bir role sahiptir (Champoux, 2006:108). Son yıllarda bilim insanları insan davranışları üzerine yaptıkları çalışmalarda çalışma hayatı içerisinde çalışanların verimliliklerini arttırabilmek için, örgütlerin çalışanlarını motive etmeleri için uygulayacakları politikalar dışında, çalışanların davranışlarını incelemeye ve bununla ilgili olarak birtakım fikirleri ileri sürmeye başlamışlardır. Duygusal zeka çalışan verimliliği ve etkinliği üzerinde etkili olan fikirlerin başında yer almaktadır (Çankaya ve Eriş, 2020:657). Farklı demografik niteliklere sahip bireylerin diğer bireylerle sosyalleşmeleri, iletişim yeteneklerini arttırmaları ve DZ becerilerini kullanabilmeleri bireysel farklılık bakımından önem teşkil etmektedir (Koçyiğit, vd., 2018a: 967).

Goleman (2021) DZ'yı beş ana başlık altında toplamıştır. Özbilinc, bireyin hissetmiş olduğu duygunun farkında olması ve onu anlamlandırabilme yetisi; duygularını idare edebilme, bireyin duygularına göre uygun biçimde onları idare edebilmesi; kendini harekete geçirme, dürtülerin duyguları yönlendirmesi; başkalarının duygularını anlamak yani empati, bireyin insanlarla olan ilişkideki ana beceri ve son olarak motivasyon, insanın belirli bir hedefi gerçekleştirmek için kişisel arzu ve istekleriyle davranış sergilemesi olarak belirtmektedir. Sosyal zekanın bir alt boyutu olan duygusal zeka (EI), çalışanların bireysel olarak öncelikle kendi duygularını anlayabilmesini ve buna bağlı olarak kendini yönetebilmesini sağlar. Kendi duygularını yönetebilen çalışanlar daha sonra başkalarının hislerini ve duygularını denetleyebilme, karşılıklı ilişkileri kontrol edebilme, kendini karşındakinin yerine koyabilme, moral ve motivasyonunu arttırabilme, özgüvenini geliştirebilme gibi birtakım yeteneklere sahip olabilmektedirler (Onay ve Uğur, 2011; Baykara G, 2010). Bireyler arası ilişkilerin en yaygın biçimde yaşandığı meslek dallarından olan hemşirelik mesleğini icra eden hemşireler, sağlık hizmetini sunarken hastaları anlayabilme, onların ihtiyaçlarını belirleyebilme ve onlarla kurdukları ilişkileri etkili ve etkin bir biçimde yönetebilmelerine katkı sağlaması açısından duygusal zeka becerileri önem arz etmektedir (McQueen, 2004). Etkili bir biçimde karşındakinin anlayarak, onların duygularını özümseyen, çalışma arkadaşlarıyla bütünlük sağlayabilen çalışanlar, örgütlerine daha fazla katkı sağlamakta ve örgütlerini benimsemektedirler. Bu duygu ve düşüncelere sahip olan çalışanlar örgütlerine sadece belirli bir sözleşme yerine tutum ve davranışlarını etkileyecek biçimde bağlanmaktadırlar. Bu durum çalışanların belirlenen görev tanımlarından daha fazlasını sergilemeye yönlendirmektedir.

Duygusal zeka, zekanın bireysel, sosyal ve duygusal boyutlarına etki eden, çalışanların özellikle de hizmet sektöründe faaliyet gösteren çalışanların etkili, etkin ve başarılı hizmet ortaya koymalarında etkili olan önemli bir unsurdur (Acaroğlu ve Duman, 2014). Duyguların fark edilmesinde, buna bağlı olarak duyguların daha akılcı ve mantıklı yönde kullanılmasına, hayata olumlu etkiler sağlayarak, hayatın her aşamasında profesyonel ilişkilerin tutarlı ve etkili biçimde yönetilmesinde duygusal zeka etkilidir (Kılıç Fırat vd., 2017).

### 2.3. A ve B Tipi Kişilik

Çalışanlar örgütsel faaliyetleri yerine getirirken sahip oldukları bilgi, beceri, tutum ve davranışlara göre görev tanımlarının gerektirdiği biçimde çalışma hayatını sürdürmektedir. Her meslek kendine özgü olarak birtakım yeterlilik ve yetkinlikler gerektirmektedir. Bu yeterlilikleri ve yetkinlikleri ortaya koyan temel unsurların başında da çalışanların kişilik özellikleri gelmektedir. Özellikle hemşireler örgütsel faaliyetleri yerine getirirken hem mesleğin getirdiği zorluk hem de çalışma ortamının gerektirdiği yoğun çalışma düzeyi hemşirelerin daha yoğun bir örgütsel ortamda faaliyetlerini sürdürmelerine neden olmaktadır. Bu bakımdan hemşirelerin sahip olduğu kişilik özellikleri örgütsel faaliyetlerin daha sağlıklı işlenmesi açısından önem arz etmektedir.

Bireylerin sahip oldukları fiziksel yapıları benzerlik gösterse de aynı olaya karşı vermiş oldukları tepki, tutum ve davranışları değişiklik göstermektedir (Özkalp, 2015). Bireyin iletişim becerilerinin gelişmesinde duygusal zekanın önemi büyük olmakla beraber sahip olduğu benliği ve kişilik özellikleri de bu durumu etkilemektedir (Koçyiğit vd., 2018b: 13). Kişilik özellikleri ortaya konan bu davranış kalıplarının farklılaşmasını belirlemek ve fikir ortaya koyabilmede önemli etkiye sahiptir (Şimşek vd., 2016). Kişilik, her bir bireyin kişisel olarak ortaya koyduğu, tutum ve davranışlarının oluşmasında temel rol oynayan özelliklerinin bütünüdür (Akıncı vd., 2015). Kişilik ve onun getirdiği özellikler, bireyleri birbirlerinden farklılaştıran, zamana bağlı olarak gelişen olay ve durumların farklı biçimde yorumlanıp farklı davranışlar ortaya konmasının sebebi olarak söylenebilir (Durna, 2005). Birçok araştırmacı kişilik konusunda farklı yaklaşımlar geliştirmişlerdir. Çünkü kişiliğin oluşmasında belirli birtakım özelliklerden ziyade; başka bir ifade ile sınırlı özellikler yerine sınırsız özellikler etkili olmuştur. Bireyin sahip olduğu fiziksel ve kültürel özellikler, büyüdüğü aile ortamı, bulunduğu toplum, sosyal çevresi gibi temel özelliklerin yanı sıra almış olduğu eğitim, çalıştığı iş ortamı, edindiği hayat felsefesi kişilikle ilgili farklı yaklaşımların benimsenmesini sağlamıştır.

Kişilikle ilgili yaygın olarak kullanılan yaklaşımların başında Friedman ve Rosenman tarafından geliştirilen A ve B tipi kişilik özelliği gelmektedir. A tipi kişilik özelliğine sahip kişiler, kısa bir zaman içerisinde fazla iş ortaya koymaya çalışan ve buna bağlı olarak kendilerini zaman baskısı altında hisseden, aşırı hırslı, rekabet gücü yüksek ve sabırsız kişilerdir (Rayburn ve Rayburn, 1996). A tipi kişilik özelliğini taşıyan kişiler yüksek beklentilere sahiptirler. Belirlediği beklentilere sahip olmak adına farklı alternatifler aramaktadırlar. Beklentilerini elde ettiklerinde kısa zamanda olsa hedonik bir mutluluk yaşarlar. Motivasyon kaynakları rekabetçi özelliklerinden gelmektedir. Risk alma seviyeleri yüksektir. Rekabet duygusu ve risk alma durumları yoğun bir biçimde stres ve kaydı durumları yaşamalarına neden olmaktadır. Başarı elde etme arzuları kendilerini daha fazla işe adanmalarına neden olmaktadır. Sayılara önem verirler ve yapılan işlerin niceliksel sonuçlarına odaklanmaktadırlar (Şimşek vd., 2016; Çetin ve Basım, 2014). Ayrıca bu kimselerin kesin bir konuşma biçimleri vardır. Konuşmalarını bir noktaya kadar sürdürdüklerinden, sürekli ve kuvvetli jestler ve mimiklerle konuştuklarından sahip oldukları bu özellikleri hareketlilik olarak nitelendirilir (Baltaş ve Baltaş, 2008).

B tipi kişilik özelliğine sahip bireyler ise A tipi kişilik özelliğine sahip bireylerin tersi özelliğe sahiptirler. Bu bireyler zorunlu olmadıkça elde ettikleri başarılarını gösterme veya tartışma gereği hissetmezler. Saldırgan ve düşmanca tutum ve davranış göstermemeleri başkaları ile daha olumlu ilişkiler sergilemelerini sağlar. Görevlerini yerine getirirken herhangi bir hoşnutsuzluk ve huzursuzluk duymazlar. Sahip oldukları yeteneklerinin bilincindedirler. Sadece işlerine odaklanarak başkalarının düşüncelerini umursamazlar. Rekabetçi ve yarışma eğiliminde değildirler. Zaman baskısı duymazlar ve bu durum onlara küçük şeylerden mutluluk duymalarını sağlamada yardımcı



olmaktadır. İşlerine odaklanarak yaptıkları işlerden haz duyarlar. Aile, arkadaş ve sosyal çevrelerine vakit ayırırlar (Armağan vd., 2020; Özsoy vd., 2014).

#### 2.4. Değişkenler Arasındaki İlişkiler ve Hipotezler

Duygusal zeka ve kişilik özellikleri birçok araştırmacı tarafından ele alınmaktadır. Yapılan çalışmalarda bireyin sahip olduğu duyguların iş hayatındaki etkisi üzerine odaklanılmış ve bireyin duygularının iş hayatından ayrı düşünülmesi ifade edilmiştir. Bu kapsamda işgörenlerin başarılı olmaları ve mutlulukları için, sahip oldukları entelektüel zeka seviyelerinin yanında DZ'ya da sahip olmalarının zorunluluğu belirlenmiştir (Gürbüz ve Yüksel, 2008:174). Lyusin (2006) yaptığı çalışmada, duygusal zekanın boyutlarından olan kişisel beceriler duygusal dengesizliği olumsuz olarak etkilediğini belirlemiştir. Freeland (2007) yaptığı çalışmada yüksek duygusal zeka düzeyine sahip olanların kişiliğın dışı dönüklük, yeniliklere açık olma, geçimlilik ve sorumluluk boyutları ile; duygusal zeka düzeyleri düşük olanların ise kişiliğın duygusal dengesizlik boyutuyla örtüştüğünü belirlemiştir. Birçok araştırmacı da farklı çalışmalarda aynı sonuçları bulmuşlardır (Bastian vd., 2005:1140; Schulte vd., 2004:1060). Leary ve arkadaşlarının (2009) ve Ciarrochi ve arkadaşlarının (2000) yaptıkları çalışmalarda kişilik özelliklerinden dışı dönüklük boyutu ile DZ arasında güçlü ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Annamalai ve Annamalai (2014) yılında yaptıkları çalışmada kişilik özellikleri ile DZ arasında olumlu ve anlamlı ilişki bulmuşlardır. Çarıkçı, Kanten ve Kanten (2010) akademisyenler üzerinde yaptıkları çalışmada katılımcıların kişilik özellikleri ile DZ arasında anlamlı ve pozitif yönde ilişki olduğunu ve akademisyenlerin sahip oldukları kişilik özelliklerinin DZ düzeylerini etkilediğini belirlemiştir. Yapılan çalışmalar göz önüne alındığında araştırma kapsamında oluşturulan hipotez şu şekildedir;

Duygusal zeka ile örgütsel vatandaşlık arasındaki ilişki birçok farklı meslek grupları üzerinde gerçekleştirilmiştir (Singh, 2004; Sung vd., 2010; Nikolaou ve Tsaousis, 2002; Anari, 2012; Mohamadkhani ve Lalardi, 2012). Duygusal zeka ve örgütsel vatandaşlık davranışı ilişkisinin incelendiği çalışmalarda farklı sonuçlar elde edilmiştir (Gürbüz ve Yüksel, 2008:179). Cote ve Miners (2006) tarafından gerçekleştirilen çalışmada DZ ile örgüte yönelik örgütsel vatandaşlık davranışı arasında olumlu ve anlamlı ilişki olduğu belirlenmiş fakat DZ ile çalışma arkadaşlarına yönelik örgütsel vatandaşlık davranışı arasında anlamlı ilişki bulunamamıştır. Day ve Carroll (2004) yaptıkları çalışmada duygusal zeka ile örgütsel vatandaşlık davranışının iki boyutunun ( sivil erdem ve centilmenlik) anlamlı ilişkisi olduğunu belirlemiştir. Korkmaz ve Arpacı (2009) yaptıkları çalışmada yöneticilerin DZ ile çalışanların sivil erdem, vicdanlılık ve özgecilik boyutları arasında pozitif ve anlamlı ilişki olduğunu belirlemiştir. Chin, Anantharaman ve Tong (2011) yaptıkları çalışmada DZ ile ÖVD arasında ilişki olduğunu belirlemiştir. Yunus (2012) yaptığı çalışmada, duygusal zekanın başkalarını değerlendirme boyutu ile örgütsel vatandaşlığın diğergamlık boyutu arasında, DZ'nın duyguların düzenlenmesi boyutu ile ÖVD'nın sivil erdem boyutu arasında pozitif ilişki olduğunu belirlemiştir.

Çalışanların örgüt içerisinde örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemelerinin nedenleriyle ilgili yapılan çalışmaların çoğunluğu çalışanların işe karşı sergiledikleri tutum ve davranışları ile kişilikleri olarak ifade edilmektedir (Yener ve Akyol, 2009:258). Çarıkçı vd. (2010) çalışmalarında akademisyenlerin kişilik özelliklerinin, ÖVD'larını etkilediğini belirlemiştir. Organ ve Lingl (1995) yaptıkları çalışmada kişiliğın sorumluluk özelliği ile ÖVD vicdanlılık boyutu arasında anlamlı ve pozitif ilişki belirlemiştir. Yücel ve Kaynak Taşçı (2008) öğretmenler üzerine yaptıkları çalışmalarında, öğretmenlerin kişilik özellikleri ile ÖVD arasında anlamlı ilişkiler olduğunu belirlemiştir. Kanten (2014) hastane çalışanları üzerine yaptığı çalışmada narsistik kişilik özelliğine sahip çalışanların ÖVD sergilemelerini olumlu biçimde etkilediğini belirlemiştir. Singh ve Singh (2009) yaptıkları çalışmada kişiliğın sorumluluk ve dışı dönüklüğün ÖVD pozitif yönde ve anlamlı olarak etkilediğini belirlemiştir. Yapılan çalışmalar genel olarak değerlendirildiğinde araştırma kapsamında oluşturulan hipotez şu şekildedir;

H1: Hemşirelerin duygusal zeka düzeyleri kişilik özelliklerini pozitif ve anlamlı olarak etkilemektedir.

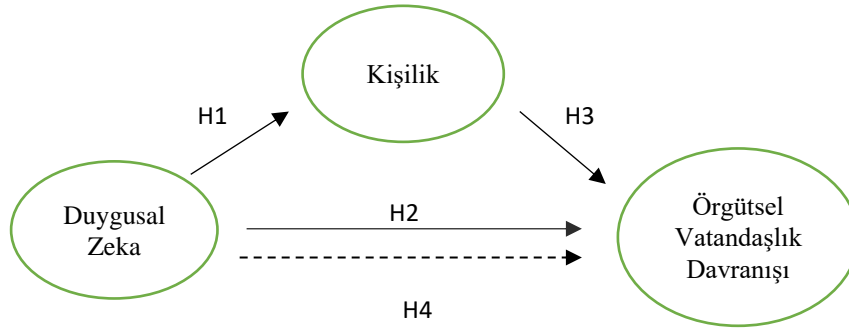
H2: Hemşirelerin duygusal zeka düzeyleri örgütsel vatandaşlık davranışını pozitif ve anlamlı olarak etkilemektedir.

H3: Hemşirelerin kişilik özellikleri örgütsel vatandaşlık davranışını pozitif ve anlamlı olarak etkilemektedir.

H4: Hemşirelerin kişilik özellikleri duygusal zeka ile örgütsel vatandaşlık arasındaki ilişkiye aracılık etmektedir.

Çalışma kapsamında belirlenen hipotezleri test etmek için oluşturulan araştırma deseni Şekil 1'de yer almaktadır.

Şekil 1: Araştırma Deseni



### 3. Yöntem

Hemşirelerin duygusal zeka ve kişilik özelliklerinin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde etkisini belirlemek için gerçekleştirilen araştırma kapsamında nicel araştırma yöntemleri içerisinde yer alan ilişkisel tarama modelinden yararlanılmıştır.

**3.1. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi:** Araştırmanın evrenini Kastamonu Eğitim ve Araştırma Hastanesinde (2022) görev yapan 350 hemşire oluşturmaktadır. Evreni bilinen örnekleme yöntemine göre 350 birimlik olan evreni temsil edecek olan minimum örneklem sayısı 147 olarak hesaplanmıştır.

**3.2. Veri toplama araçları:** Araştırma verileri için 4 farklı araç kullanılmıştır. Bunlar;

Tanımlayıcı Bilgi Formu: hemşirelere yönelik yaş, cinsiyet, çalışma yılı gibi sorulardan oluşmaktadır.

Rotterdam Duygusal Zeka Ölçeği: Ölçeğin orijinali Pekaar, Bakker, Linden ve Born tarafından geliştirilmiştir. Sarıçam ve Çelik (2018) tarafından Türkçeye uyarlanan Rotterdam Duygusal Zeka Ölçeği çalışmada kullanılmıştır.

A ve B Tipi Kişilik Özellikleri Ölçeği: Aktaş ve Arıkan tarafından Türkçeye uyarlanan Friedman ve Rosenman (1974)'in A ve B tipi kişilik tiyolojileri envanteri kullanılmıştır.

Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Ölçeği: Basım ve Şeşen (2006) tarafından geliştirilen ölçekten yararlanılmıştır. Ölçek "Diğergamlık", "Vicdanlılık", "Nezakat", "Centilmenlik" ve "Sivil Erdem" olarak beş boyutludur.

**3.3. İstatistiksel Analiz:** Araştırma verileri SPSS ile analiz edilmiş ve tanımlayıcı istatistiksel yöntemler kullanılmıştır. Hemşirelerin örgütsel vatandaşlık davranışı, duygusal zeka ve kişilik tipi özellikleri değişkenleri arasındaki ilişkinin incelenmesinde Pearson Moments Ürün Korelasyon Tekniği kullanılmış, ayrıca verilerin analizi için, bağımlı değişkenle (örgütsel vatandaşlık davranışı) ilişkili iki veya daha fazla bağımsız değişkene (duygusal zeka, kişilik tipi özellikleri) dayalı olarak bağımlı değişkeni tahmin etmeye yönelik analiz olan çoklu doğrusal regresyon kullanılmıştır.

**3.4. Araştırmanın Sınırlılıkları:** Araştırma sağlık çalışanlarından sadece hemşireler üzerine yapılmıştır.

#### 4. Ampirik Bulgular

##### 4.1. Demografik Bilgiler

Araştırma örnekleminin demografik özellikleri ile ilgili durumlarına ilişkin dağılımı Tablo 1’de yer almaktadır.

Tablo 1: Demografik Özellikler

		f	%
Cinsiyet	Kadın	110	73,3%
	Erkek	40	26,7%
Medeni Durum	Bekar	73	48,7%
	Evli	77	51,3%
Yaş	18-24	31	20,7%
	25-34	62	41,3%
	35-44	38	25,3%
	45-54	19	12,7%
Eğitim Durumu	İlköğretim	19	12,7%
	Lise	123	82,0%
	Ön lisans	8	5,3%
Çalışma Süreniz (Yıl)	1 Yıldan az	31	20,7%
	1-5	41	27,3%
	6-10	26	17,3%
	11-15	29	19,3%
	15 Yıl ve üzeri	23	15,3%
Şu andaki görev yeri	Servis/Acil Servis/Yoğun Bakım	100	66,7%
	Yönetici	17	11,3%
	Ameliyathane	33	22,0%

Tablo 1 incelendiğinde katılımcıların büyük çoğunluğunun kadın (%73,3), medeni durumları bakımından birbirine yakın (evli %51, bekâr %49), yaşları açısından ise 25-34 arası çalışanların daha büyük oranda olduğu görülmektedir (%41,3). Eğitim durumlarına bakıldığında büyük çoğunluğunun (%82) lise mezunu olduğu, çalışma süreleri bakımından 1-5 yıl arasında çalışanların (%27,3) daha fazla olduğu ve büyük çoğunluğunun acil servis ve yoğun bakımda (%66,7) çalıştıkları görülmektedir.

##### 4.2. Güvenirlilik Analizi

Çalışmada modele dahil edilen ölçeklerde yer alan maddelerin birbirleriyle olan ilişkisinin incelenmesi için madde toplam korelasyonları hesaplanmış ve sonuçlar Tablo 2’de araştırma kapsamında kullanılan ölçeklerin güvenilirlik analizi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 2: Madde Toplam Korelasyonları

Madde	Madde Toplam Korelasyonu	Madde Silindiğinde Cronbach Alfa
1. ÖVD1	,288	,865
2. ÖVD2	,327	,864
3. ÖVD3	,217	,866
4. ÖVD4	,318	,864
5. ÖVD5	,321	,864
6. ÖVD6	,282	,865
7. ÖVD7	,320	,864
8. ÖVD8	,383	,863
9. ÖVD9	,217	,866
10. ÖVD10	,216	,866

Tablo 2 (Devamı) : Madde Toplam Korelasyonları

Madde	Madde Toplam Korelasyonu	Madde Silindiğinde Cronbach Alfa
<b>ÖRGÜTSEL VATANDAŞLIK DAVRANIŞI ÖLÇEĞİ</b>		
11. ÖVD11	,208	,866
12. ÖVD12	,109	,868
13. ÖVD13	,150	,867
14. ÖVD14	,231	,866
15. ÖVD15	,201	,866
16. ÖVD16	,297	,865
17. ÖVD17	,322	,864
18. ÖVD18	,220	,866
19. ÖVD19	,371	,863
<b>ROTTERDAM DUYGUSAL ZEKÂ ÖLÇEĞİ</b>		
1. DZ 1	,232	,866
2. DZ 2	,142	,867
3. DZ 3	,293	,865
4. DZ 4	,310	,864
5. DZ 5	,328	,864
6. DZ 6	,374	,863
7. DZ 7	,273	,865
8. DZ 8	,401	,863
9. DZ 9	,417	,863
10. DZ 10	,459	,862
11. DZ 11	,357	,864
12. DZ 12	,478	,861
13. DZ 13	,345	,864
14. DZ 14	,380	,863
15. DZ 15	,502	,860
16. DZ 16	,423	,862
17. DZ 17	,290	,865
18. DZ 18	,302	,864
19. DZ 19	,271	,865
20. DZ 20	,247	,866
21. DZ 21	,274	,865
22. DZ 22	,361	,863
23. DZ 23	,518	,860
24. DZ 24	,527	,860
25. DZ 25	,573	,859
26. DZ 26	,473	,861
27. DZ 27	,352	,864
28. DZ 28	,386	,863
<b>Cronbach Alfa: 0,867</b>		

Tablo 2 incelendiğinde Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ölçeğinde 2, Rotterdam Duygusal Zeka Ölçeğinde ise 1 maddenin madde toplam korelasyonun 0,2'nin altında olduğu görülmüştür. Literatürde madde toplam korelasyonun 0,2'nin altında olması pek istenmeyen bir durumdur ancak bazı araştırmacılar bu maddelerin ölçekten çıkarılmasının toplam güvenilirliğe (0,867) bir etkisi yoksa ölçek bütünlüğünün bozulmaması adına ölçekte tutulmasının kabul edilebilir olduğunu ifade etmişlerdir (Smith ve Smith, 2004; Urbina, 2014). Bu öneriler dikkate alınarak söz konusu 3 maddenin toplam güvenilirliğe bir etkisinin olmaması dolayısıyla ölçek yapısının bozulmaması adına bu maddelerin ölçeklerde tutulmasına karar verilmiştir.

Araştırma kapsamında kullanılan ölçekleri içsel tutarlılıklarını test etmek amacıyla Cronbach Alfa ( $\alpha$ ) katsayısından faydalanılmıştır. Güvenirlilik analizinde ve ölçek geçerliliğinde kullanılan Cronbach Alfa katsayısının 0-1 arasında bir değer almakta ve bu değer 0,70'den büyük olması ölçeğin güvenilir olarak değerlendirilmesini sağlamaktadır (Nunnally ve Bernstein, 1994:265; Kline,

2016:92). Tablo 3’de araştırma kapsamında kullanılan ölçeklerin güvenilirlik analizi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 3: Güvenirlilik Değerleri

Ölçek	Madde Sayısı	Cronbach Alfa
<b>Örgütsel Vatandaşlık Ölçeği</b>	19	0,780
Diğergamlık	5	0,736
Vicdanlılık	3	0,603
Nezakete	3	0,622
Centilmenlik	4	0,450
Sivil Erdem	4	0,648
<b>Rotterdam Duygusal Zekâ Ölçeği</b>	28	0,809
Kendi-odaklı duygu değerlendirme	7	0,851
Diğerleri-odaklı duygu değerlendirme	7	0,750
Kendi-odaklı duygu düzenleme	7	0,814
Diğerleri-odaklı duygu düzenleme	7	0,866

Yapılan analiz sonucunda elde edilen veriler değerlendirildiğinde araştırma kapsamında kullanılan ölçekler için Cronbach Alfa değerinin 0,70’ten yüksek olduğu ve güvenilirliklerinin sağlandığı görülmektedir. Ölçeklerin alt boyutları incelendiğinde güvenilirliklerin 0,450 ila 0,866 arasında değiştiği görülmektedir. Keşfedici çalışmalarda Cronbach Alfa katsayısının 0,4 ila 0,7 arasında olmasının (istenmeyen bir durum olmakla beraber) kabul edilebilir seviye olduğu belirtilmektedir (Nunnally ve Bernstein1994; Kline, 2016). Bu öneriler dikkate alınarak orijinal ölçek yapılarının bozulmaması adına güvenilirlik düzeyi 0,7’nin altında olan 4 alt boyut ölçeklerde tutulmuştur.

Araştırmada kullanılan ölçek yapısının örneklem ile uyumluluğunu test etmek için gerçekleştirilen Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) sonuçları aşağıda Tablo 4’te verilmiştir.

Tablo 4: Örgütsel Davranış Ölçeği DFA Uyum İyiliği Değerleri

Uyum Parametresi	Uyum Parametresi İstatistiği
RMSEA	0,077
$\chi^2/s.d.$	1,885
SRMR	0,087
NFI	0,88
GFI	0,92
AGFI	0,89
PGFI	0,68
CFI	0,99

S.d.: 141

$\chi^2$ : 265,92

RMSEA için %90 Güven Aralığı Sınırları = (0,063 ; 0,091)

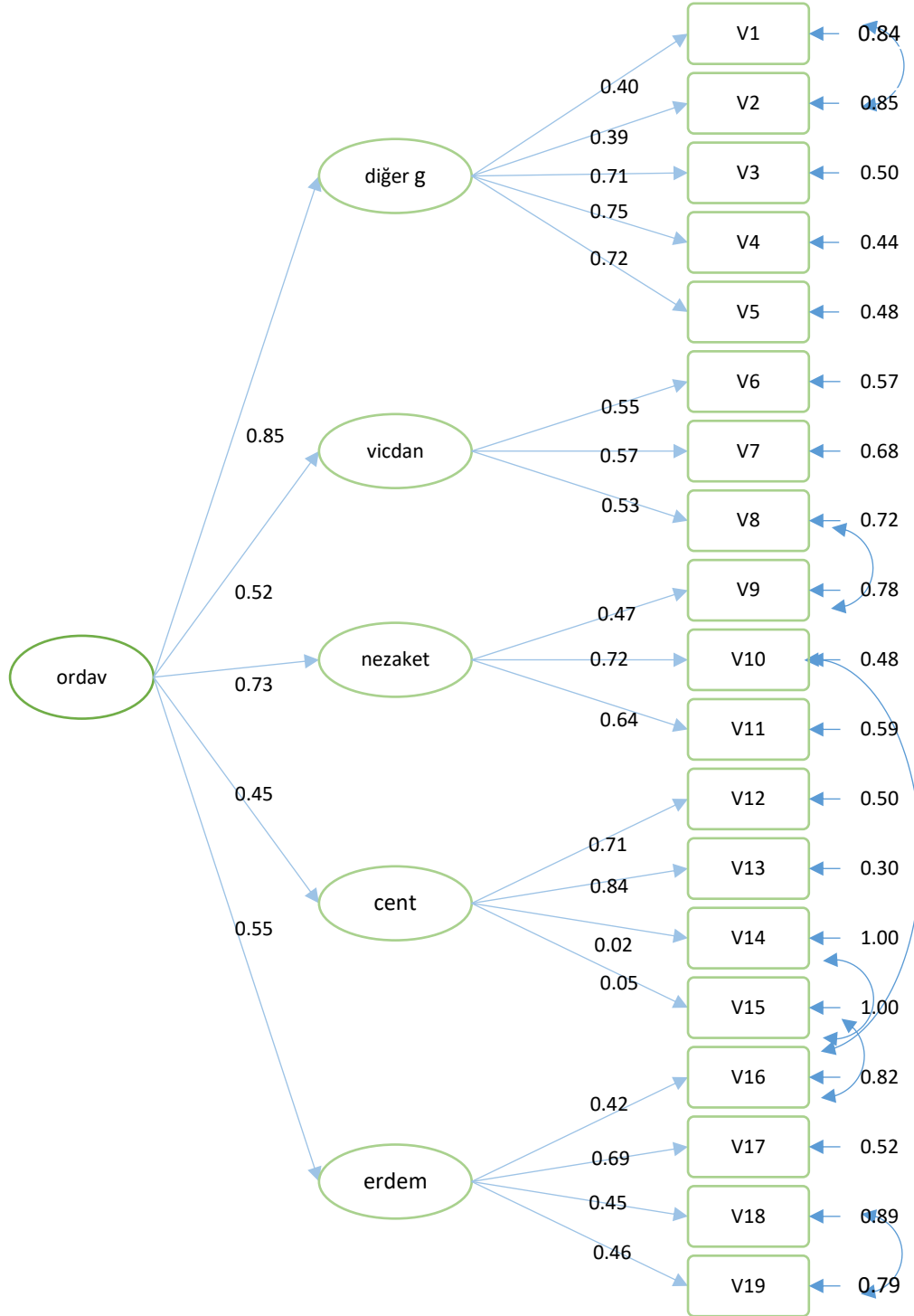
RMSEA için  $p < 0,01$

**RMSEA:** Root Mean Square Error of Approximation, **NFI:** Normed Fit Index, **GFI:** Goodness Of Fit Index, **AGFI:** Adjusted Goodness Of Fit Index, **CFI:** Comparative Fit Index

Yukarıdaki Tablo 4 incelendiğinde DFA için uyum iyiliği değerlerinin 1’e yaklaşarak iyi uyum gösterdiği görülmektedir (Jackson vd., 2009; Hu ve Bentler, 1999). Model çıktıları incelendiğinde RMSEA değerinin altında olması istenen kesme puanının (0,08) altında olduğu görülmektedir. Faktör yüklerinin incelenmesi için oluşturulan PATH aşağıda verilmiştir.

Grafik 1 incelendiğinde faktör yüklerinin 2 madde hariç (V14 ve V15) tümünün 0,3’ten daha büyük olduğu görülmektedir. Uyum iyiliği değerlerinin ve diğer faktör yüklerinin tatmin edici düzeyde olması nedeniyle söz konusu maddenin ölçekte tutulmasına karar verilmiştir.

Grafik 1: Örgütsel Davranış Ölçeği DFA için PATH Diyagramı



Chi-Square= 265.92, df=141, p-value=0.00000, RMSEA=0.077

Grafik 1 incelendiğinde faktör yüklerinin 2 madde hariç (V14 ve V15) tümünün 0,3'ten daha büyük olduğu görülmektedir. Uyum iyiliği değerlerinin ve diğer faktör yüklerinin tatmin edici düzeyde olması nedeniyle söz konusu maddenin ölçekte tutulmasına karar verilmiştir.

Rotterdam Duygusal Zeka Ölçeği için gerçekleştirilen DFA sonuçları aşağıda Tablo 5’de verilmiştir.

Tablo 5: Rotterdam Duygusal Zeka Ölçeği DFA Uyum İyiliği Değerleri

Uyum Parametresi	Uyum Parametresi İstatistiği
RMSEA	0,065
$\chi^2/s.d.$	1,289
SRMR	0,080
NFI	0,64
GFI	0,69
AGFI	0,89
PGFI	0,62
CFI	0,89

S.d.: 331

$\chi^2$ : 426,95

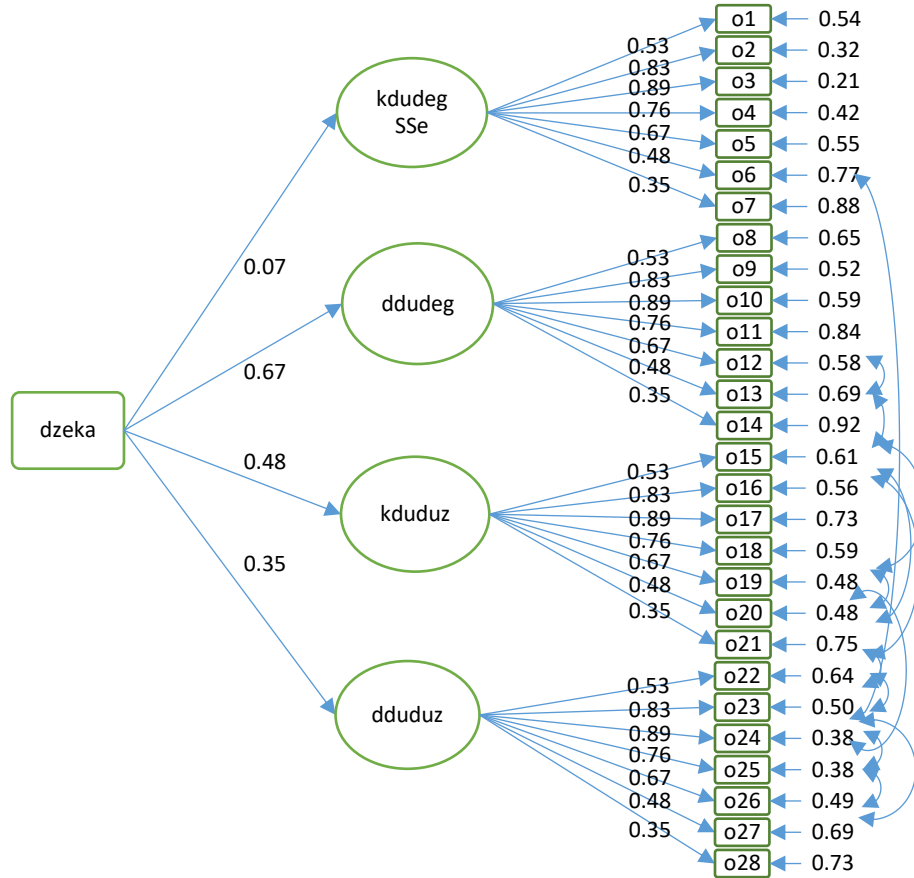
RMSEA için %90 Güven Aralığı Sınırları = (0,045 ; 0,082)

RMSEA için  $p < 0,01$

**RMSEA**: Root Mean Square Error of Approximation, **NFI**: Normed Fit Index, **GFI**: Goodness Of Fit Index, **AGFI**: Adjusted Goodness Of Fit Index, **CFI**: Comparative Fit Index

Model çıktıların gösteren Tablo 5 incelendiğinde RMSEA değerinin altında olması istenen kesme puanının (0,08) altında olduğu görülmektedir. Faktör yüklerinin incelenmesi için oluşturulan PATH aşağıda verilmiştir.

Grafik 2: Rotterdam Duygusal Zeka Ölçeği DFA için PATH Diyagramı



Chi-Square= 426.95, df=331, p-value=0.00029, RMSEA=0.065

Grafik 2 incelendiğinde faktör yükü 0,3'ün altında olan herhangi bir maddeye rastlanamamıştır. Bu sonuçlara göre faktör yüklerinin tatmin edici düzeyde olduğu söylenebilir.

#### 4.3. Tanımlayıcı İstatistikler

Tanımlayıcı istatistikler kapsamında araştırmada kullanılan değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistik değerleri Tablo 6'da yer almaktadır.

Tablo 6: Tanımlayıcı İstatistik Değerleri

	Minimum	Maximum	Ort.	Std.Sapma	Skewness	Kurtosis
Kendi-odaklı duygu değerlendirme	1,00	5,00	3,7533	,62651	-1,443	4,995
Diğerleri-odaklı duygu değerlendirme	2,14	5,00	3,7238	,52487	,036	,528
Kendi-odaklı duygu düzenleme	1,14	4,86	3,4048	,68570	-,835	,506
Diğerleri-odaklı duygu düzenleme	1,57	5,00	3,4229	,67776	-,457	,749
<b>Duygusal Zeka</b>	<b>2,07</b>	<b>4,36</b>	<b>3,5762</b>	<b>,42318</b>	<b>-,789</b>	<b>1,243</b>
Diğergamlık	1,80	5,00	3,9293	,60960	-,718	1,101
Vicdanlılık	1,67	5,00	3,6289	,72819	-,213	-,291
Nezaket	1,67	5,00	4,1578	,66184	-,859	1,267
Centilmenlik	2,00	4,75	3,7017	,56439	-,221	,058
Sivil Erdem	1,50	5,00	3,6450	,67696	-,268	-,098
<b>Örgütsel Vatandaşlık Davranışı</b>	<b>2,53</b>	<b>4,68</b>	<b>3,8102</b>	<b>,41352</b>	<b>-,493</b>	<b>,328</b>
<b>Kişilik</b>	<b>45,00</b>	<b>153,00</b>	<b>103,160</b>	<b>20,20634</b>	<b>-,479</b>	<b>,493</b>

N: 150

Tablo 6 incelendiğinde Duygusal Zeka, Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve Kişilik Tipolojileri envanterlerinin çarpıklık ve basıklık değerlerinin  $\pm 2$  aralığında olduğu görülmektedir. Dolayısıyla verilerin Normal dağıldığı varsayılarak hipotezler parametrik testler ile sınanabilir (George ve Mallery, 2011). Ayrıca katılımcıların kişilik özellikleri ile ilgili değerleri Tablo 7'te yer almaktadır

Tablo 7: Katılımcıların Kişilik Özelliklerinin Dağılımı

	N	%
B Tipi Kişilik	70	46,7%
A Tipi Kişilik	80	53,3%

#### 4.4. Korelasyon Analizi

Araştırma kapsamında hemşirelerin örgütsel vatandaşlık davranışı ile duygusal zeka ve kişilik özellikleri arasında ilişkiyi araştıran Pearson Korelasyon Analizi sonuçları Tablo 8'de verilmiştir.

Tablo 8: Korelasyon Analizi

	Kendi odaklı duygu değerlendirme	Diğerleri odaklı duygu değerlendirme	Kendi odaklı duygu düzenleme	Diğerleri odaklı duygu düzenleme	Duygusal Zekâ	Diğergamlık	Vicdanlılık	Nezaket	Centilmenlik	Sivil Erdem	Örgütsel Vatandaşlık
Diğerleri odaklı duygu değerlendirme	,098										
Kendi odaklı duygu düzenleme	-,007	,367**									
Diğerleri odaklı duygu düzenleme	,121	,519**	,509**								
<b>Duygusal Zekâ</b>	,446**	,703**	,720**	,812**							
Diğergamlık	,210*	,252**	-,064	,073	,159						
Vicdanlılık	,257**	,212**	,142	,167*	,285**	,338**					
Nezaket	,185*	,135	,056	-,103	,092	,405**	,413**				



Tablo 8 (Devamı): **Korelasyon Analizi**

	Kendi odaklı duygu değerlendirme	Diğerleri odaklı duygu değerlendirme	Kendi odaklı duygu düzenleme	Diğerleri odaklı duygu düzenleme	Duygusal Zekâ	Diğergamlık	Vicdanlilik	Nezaket	Centilmenlik	Sivil Erdem	Örgütsel Vatandaşlık
Centilmenlik	-,034	,270**	,087	,153	,168*	,267**	,008	-,045			
Sivil Erdem	,168*	,319**	,000	,163*	,226**	,308**	,291**	,190*	,360**		
Örgütsel Vatandaşlık	,248**	,378**	,054	,149	,290**	,767**	,616**	,577**	,506**	,696**	
Kişilik	,314**	-,205*	-,161*	-,095	-,050	,098	,132	-,002	,026	-,138	,034

\*\* . %99 güvenilirlikle anlamlı korelasyon katsayılarını göstermektedir

\* . %95 güvenilirlikle anlamlı korelasyon katsayılarını göstermektedir.

Pearson korelasyon analizi sonuçlarını gösteren yukarıdaki Tablo 8 incelendiğinde hemşirelerin Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ile Duygusal Zeka arasında pozitif yönlü zayıf bir ilişki varken ( $r=0,290$   $p<0,01$ ) kişilik tiplerinin hem DZ hem de ÖVD ile anlamlı bir ilişki içinde olmadığı görülmektedir. Bununla beraber hemşirelerin kişilik tiplerinin Duygusal Zeka ölçeğinin alt boyutlarından Kendi-odaklı duygu değerlendirme ile pozitif ( $r=0,314$   $p<0,01$ ) Diğerleri-odaklı duygu değerlendirme ile negatif ( $r=-0,205$   $p<0,01$ ) ilişki içinde olduğu görülmektedir.

Hemşirelerin kişilik özellikleri ve duygusal zekalarının örgütsel vatandaşlık üzerine etkisini araştıran çoklu regresyon analizi sonuçları aşağıda Tablo 9'da verilmiştir

Tablo 9: **Regresyon Modeli Sonuçları**

Model	Kareler Toplamı	S.d.	Ortalama Kareler	F	p.
Regresyon	5,035	5	1,007	7,093	<,001
Artıklar	20,444	144	,142		
Toplam	25,479	149			
		Standartlaştırılmamış Katsayılar	Standartlaştırılmış Katsayılar	t	p.
Katsayılar	B	Std.Hata	$\beta$		
(Sabit)	2,246	,334	-	6,725	<,001
Kendi-odaklı duygu değerlendirme	,132	,053	,200	2,488	,014
Diğerleri-odaklı duygu değerlendirme	,331	,071	,420	4,659	<,001
Kendi-odaklı duygu düzenleme	-,038	,053	-,064	-,720	,473
Diğerleri-odaklı duygu düzenleme	-,035	,059	-,057	-,591	,556
Kişilik	,001	,002	,042	,510	,611
$R^2=0,170$					
<b>Bağımlı Değişken:</b> Örgütsel Vatandaşlık Davranışı					
<b>Bağımsız Değişkenler:</b> (Sabit), Kişilik, Diğerleri-odaklı duygu düzenleme, Kendi-odaklı duygu değerlendirme, Kendi-odaklı duygu düzenleme, Diğerleri-odaklı duygu değerlendirme					

Hemşirelerin duygusal zeka ve kişilik özelliklerinin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerine etkisini araştıran regresyon modeli sonuçları incelendiğinde kurulan modelin anlamlı olduğu görülmektedir ( $F:7,093$   $p<0,05$ ). Belirlilik katsayısı olan  $R^2$  incelendiğinde duygusal zeka ve kişilik özelliklerinin örgütsel vatandaşlık algılarının varyansındaki değişimin %17'sini açıklayabildiği görülmektedir ( $R^2=0,170$ ). Katsayılar açısından bakıldığında sadece duygusal zekanın alt boyutlarından olan Diğerleri-odaklı duygu değerlendirme boyutunun istatistiksel olarak anlamlı bir etki yarattığı görülmüştür ( $p<0,05$ ). Söz konusu boyuta ait katsayı incelendiğinde diğerleri odaklı duygu değerlendirmede meydana gelecek 1 standart birimlik artışın örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde 0,420 birimlik artışa sebep olacağı söylenebilir ( $\beta=0,420$ ). Hemşirelerin kişilik özelliklerinin örgütsel vatandaşlık davranışları üzerindeki etkisi ise istatistiksel olarak anlamsız çıkmıştır ( $p>0,05$ ).

Alt boyutlar açısından yapılan regresyon analizinin sonuçlarını toplu bir şekilde gösteren Tablo 10'da aşağıda verilmiştir.

Tablo 10: Alt Boyutlara Göre Yapılan Regresyon Modeli Sonuçları

Bağımsız Değişkenler	Bağımlı Değişkenler				
	Diğergamlık	Vicdanlılık	Nezaket	Centilmenlik	Sivil Erdem
(Sabit)	2,237**	1,016	3,002**	2,493**	2,364**
Kendi-odaklı duygu değ.	,152***	,200*	,211*	-,104	,179**
Diğerleri-odaklı duygu değ.	,327*	,174***	,222*	,294*	,302*
Kendi-odaklı duygu düz.	-,154**	,089	,131	-,021	-,161***
Diğerleri-odaklı duygu düz.	-,028	,019	-,313*	,035	,052
Kişilik	,090	,121	-,032	,119	-,154***
Model F.	4,332	3,924	3,503	2,837	5,316
p.	0,001**	0,002**	0,003**	0,018*	<0,001
R <sup>2</sup>	0,101	0,089	0,077	0,058	0,127

\*%95 \*\*%99 \*\*\*%90 Güvenilirlikle anlamlılığı ifade etmektedir

Yukarıdaki Tablo 10 incelendiğinde hemşilerin kendi odaklı duygu değerlendirmesi ( $\beta=0,152$ ), diğerleri odaklı duygu değerlendirmesi ( $\beta=0,327$ ) ve kendi odaklı duygu düzenlemelerinin ( $\beta=-0,154$ ) diğergamlık algıları üzerinde istatistiksel olarak anlamlı oldukları görülmektedir. Katsayılar incelendiğinde kendi odaklı duygu değerlendirmesinde meydana gelecek 1 birimlik artışın diğergamlığı 0,152 ve diğerleri odaklı duygu değerlendirmede meydana gelecek 1 birimlik artışın da diğergamlığı 0,327 birim artıracığı görülmekte iken kendi odaklı duygu düzenlemenin diğergamlık üzerine etkisi negatiftir ve 1 birimlik artışı diğergamlıkta -0,154 birimlik düşüşe sebep olacaktır. Diğergamlık için kurulan modelin belirlilik katsayısı incelendiğinde modele dahil edilen değişkenlerin varyanstaki değişimi açıklamakta zayıf ( $R^2=0,101$ ) ancak anlamlı olduğu söylenebilir ( $F=4,332$  ve  $p<0,01$ ). Vicdanlılık açısından model değerlendirildiğinde modelin anlamlı olduğu görülmekle birlikte ( $F=3,924$  ve  $p<0,01$ ) modele dahil edilen değişkenlerin varyanstaki değişimi açıklama oranı zayıftır ( $R^2=0,089$ ). Bununla beraber kendi odaklı duygu değerlendirmede meydana gelecek 1 birimlik artışın vicdanlılığı 0,2 birim, diğer odaklı duygu değerlendirmede meydana gelecek 1 birimlik artışın ise 0,174 birim artıracığı söylenebilir. Nezaket boyutu açısından sonuçlar incelendiğinde kurulan modelin anlamlı ( $F=3,503$  ve  $p<0,05$ ) ancak gücünün zayıf olduğu görülmektedir ( $R^2=0,077$ ). Katsayılar incelendiğinde kendi odaklı duygu değerlendirmede meydana gelecek artışın nezaket boyutunda 0,211 ve diğer odaklı duygu değerlendirmede meydana gelecek 1 birimlik artışın nezaket boyutunu 0,222 birim artıracığı söylenebilirken diğerleri odaklı duygu düzenlemede meydana gelecek 1 birimlik artışın nezaket boyutunu 0,313 birim azaltacağı söylenebilir. Tablo 9'a göre centilmenlik boyutu için kurulan modelin de anlamlı olduğu söylenebilir ( $F=2,837$  ve  $p<0,05$ ). Bununla birlikte diğerleri odaklı duygu değerlendirme boyutunun centilmenlik boyutunu pozitif yönde etkilediği görülmektedir ( $\beta=0,294$ ). Son olarak sivil erdem boyutu açısından model istatistiklerine bakıldığında modelin anlamlı ( $F=5,316$  ve  $p<0,01$ ) ancak açıklama gücünün zayıf olduğu görülmektedir ( $R^2=0,127$ ). Katsayılar incelendiğinde kendi odaklı duygu değerlendirme ( $\beta=0,179$ ) ve diğer odaklı duygu değerlendirme ( $\beta=0,302$ ) boyutlarının sivil erdem boyutunu pozitif, kendi odaklı duygu düzenleme ( $\beta=-0,161$ ) ve kişilik ( $\beta=-0,154$ ) negatif yönlü etkilediği görülmektedir.

## 5. Sonuç

Bu çalışmanın amacı, hemşirelerin duygusal zeka düzeyleri ve kişilik tipi özelliklerinin birlikte örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde nasıl bir etkisi olduğunu ortaya koymaktır. Daha önce yapılmış olan çalışmalarda örgütsel vatandaşlık davranışını etkileyen iş tatmini, örgütsel bağlılık gibi farklı konular ele alınmış olmakla beraber bu çalışma geçmişteki çalışmalardan farklı olarak duygusal zeka ve kişilik özelliklerine odaklanarak ilgili literatüre katkı sağlamaya, ayrıca hastane yöneticilerine örgütsel işleyişin sağlıklı biçimde yürütülmesine olanak sağlayacak bulgulara ulaşmaya çalışılmıştır.

Çalışma kapsamında elde edilen sonuçlar değerlendirildiğinde; hemşirelerin örgütsel vatandaşlık davranışı ile duygusal zeka düzeyleri arasında pozitif yönlü zayıf bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Elde edilen bulgular literatürde bulunan diğer çalışmalarla benzerlik göstermektedir (Antony, 2013; Bağcı, 2014; Özyer ve Alıcı, 2015). Bu anlamda Tunç'un (2018) sağlık kurumları çalışanları üzerine yaptığı çalışmada ÖVD'nin duygusal zeka üzerinde açıklayıcı etkisinin olduğunu ortaya koymuştur. Yancı ve Çiçek Sağlam'ın (2014) öğretmenler üzerinde yaptığı çalışmada öğretmenlerin duygusal zekâ düzeylerinin örgütsel vatandaşlık davranışları üzerinde pozitif yönde etki ettiği sonucuna ulaşılmışlardır. Kuruşcu ve Yenilmez'in (2019) öğretmenler üzerinde yaptığı çalışmada öğretmenlerin duygusal zeka ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasında zayıf düzeyde pozitif ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Çalışma kapsamında elde edilen diğer bir sonuç ise; hemşirelerin sahip olduğu kişilik tipolojilerinin gerek duygusal zeka gerekse örgütsel vatandaşlık davranışı ile anlamlı bir ilişki içinde olmadığı görülmektedir. Elde edilen sonuç literatürde benzer çalışmalara göre farklılık göstermektedir. Çarıkçı vd. (2010) yaptığı çalışmada, akademisyenlerin kişilik özelliklerinin duygusal zekaları ve örgütsel vatandaşlık davranışları arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler bulunduğunu belirlemişlerdir. Çer ve Eysel'in (2021) öğretmenler üzerinde yaptığı çalışmada, öğretmenlerin kişilik özelliklerinin örgütsel vatandaşlık davranışını anlamlı ve pozitif olarak etkilediğini belirlemişlerdir. Benzer şekilde Yücel ve Kaynak Taşçı'nın (2008) öğretmenler üzerinde yaptığı çalışmada öğretmenler üzerinde yaptığı çalışmada, öğretmenlerin kişilik özelliklerinin örgütsel vatandaşlık davranışını arasında anlamlı ilişkiler tespit etmişlerdir.

Çalışma kapsamında genel olarak bulgular değerlendirildiğinde; hemşirelerin DZ düzeyleri ile ÖVD arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu fakat kişilik özellikleri ile duygusal zeka ve örgütsel vatandaşlık arasında anlamlı bir ilişki olmadığı belirlenmiştir. Hemşirelik mesleği diğer meslek gruplarına göre uzun çalışma saatlerinin varlığı, yoğun iş temposu ve doğrudan insan ilişkilerine bağlı olması nedeniyle daha fazla çaba ve gayret gerektiren bir meslek türüdür. Buna bağlı olarak bu meslek grubunda çalışanlar görevlerini yerine getirirken duygularla anlayabilme ve sorgulayabilme yeteneği yani duygusal zekaları oldukça önem arz etmektedir. Duygusal zeka düzeyleri gelişmiş olan hemşirelerin bağlı bulunduğu örgüte karşı sergileyecekleri tutum ve davranışlar örgütlerinin gelişmesine, örgütün belirlediği amaç ve hedeflere ulaşmasında daha etkin bir role sahip olacaktır. Ayrıca örgütsel vatandaşlık davranışı sergileyen çalışanların olduğu örgütlerde takım çalışmasına yatkınlık, işbirliği, çalışma arkadaşına destek gibi örgütsel gelişime katkısı olan davranışlar örgütsel başarı açısından önem arz etmektedir. Örgütsel başarının elde edilmesi örgütün toplumsal hayat içerisindeki öneminin gelişmesine de önemli katkılar sağlamaktadır. Özellikle sağlık hizmetini sunanlar kadar sağlık hizmetinden yararlanan bireylerin elde edecekleri fayda toplumsal gelişim açısından oldukça önemlidir.

Çalışma literatüre önemli katkı sağlamaktadır. Özellikle sağlık çalışanlarına yönelik olarak yapılan çalışmalarda örgütsel vatandaşlık davranışı ile iş tatmini, örgütsel bağlılık gibi konular ele alınmıştır. Bu çalışmada literatüre farklı bir bakış açısı kazandırması açısından örgütsel vatandaşlık davranışı, duygusal zeka ve kişilik özellikleri ele alınmıştır. Bununla beraber çalışmanın belirli bir takım kısıtları da bulunmaktadır. Birincisi çalışma sağlık çalışanlarından sadece hemşireler üzerine odaklanarak yapılmıştır. Gelecekte yapılacak olan çalışmalarda sağlık çalışanlarından farklı gruplar çalışmalara dahil edilirse farklı sonuçlar elde edilebilir. İkinci ise çalışma bir ilde ve bir kamu hastanesinde gerçekleştirilmiştir. Farklı il/ bölge veya kamu ve özel hastaneleri de kapsayacak biçimde çalışmaların yapılması literatüre önemli katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

#### Kaynakça

- Acaroğlu, R. ve Duman, D. (2014). Hemşirelik Yüksekokulu Birinci Sınıf Öğrencilerinin Duygusal Zekâ Düzeyleri İle Empati Becerileri Arasındaki İlişki. *Florence Nightingale Journal of Nursing*, 22(1), 25-32.
- Akbaş, T. (2011). Algılanan kişi-örgüt uyumunun örgütsel vatandaşlık davranışları üzerindeki etkisi: Görgül bir araştırma. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 9(1), 57-81.

- Akıncı, Z., Güven, M. ve Demirel, O. (2015). Öğrencilerin a ve b tipi kişilik yapısı ile psikoşiddet (mobbing) ve depresyon arasındaki ilişki üzerine bir araştırma. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 52(604), 55-74.
- Altuntaş, S. ve Baykal, Ü. (2011). Örgütsel Vatandaşlık Düzeyi Ölçeğinin Hemşirelikte Geçerlik Güvenirliği. *Anadolu Hemşirelik ve Sağlık Bilimleri Dergisi*, 13(3), 7-16.
- Anari, N. N. (2012). Teachers: emotional intelligence job satisfaction, and organizational commitment. *Journal of Workplace Learning*, 24(4), 256-269.
- Annamalia, P. ve Annamalia, N. (2014). Personality in Relation to Emotional Intelligence among the Professionals. *International Journal of Management and Innovation*, 6(2), 1-13.
- Antony, J. (2013). "The Influence Of Emotional Intelligence on Organizational Commitment And Organizational Citizenship Behavior. *International Journal of Social Science & Interdisciplinary Research IJSSIR*, 2(3), 110-115.
- Arıkan, Ç. ve Aktaş, A. (1988). Kişilik Özellikleri İle Aile ve Çevre Yaşantısının Kalp Hastalığının Oluşumuna Etkisi. XXIV. *Ulusal Psikiyatri ve Nörolojik Bilimler Kongresi* (s. 725-736.). Ankara: GATA.
- Armağan, V., Karakulle, İ. ve Karademir, Ö. (2020). Sağlık Çalışanlarının İş Tatmininin Sağlanmasında Duygusal Zekanın Aracılık Rolü. V. Yavuz içinde, *Güncel İletişim Çalışmaları* (s. 127-145). İstanbul: Efe Akademi Yayınevi.
- Aslan, Ş. (2008). Örgütsel vatandaşlık davranışı ile örgütsel bağlılık ve mesleğe bağlılık arasındaki ilişkilerin araştırılması. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(2), 163-178.
- Avcı, U. ve Kaya, U. (2010). Yıldırma (Mobbing) ve kişilik ilişkisi: Hizmet sektörü çalışanları üzerinde bir araştırma. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(2), 51-79.
- Bağcı, Z. (2014). Duygusal Zeka ve Örgütsel Vatandaşlık İlişkisi. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2, 259-279.
- Baltaş, Z. ve Baltaş, A. (2008). *Stres ve Başa Çıkma Yolları*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Basım, H. N. ve Şeşen, H. (2006). Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Ölçeği Uyarlama ve Karşılaştırma Çalışması. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 61(4), 83-101.
- Bastian, V. A., Burns, N. ve Nettelbeck, T. (2005). Emotional intelligence predicts life skills, but not as well as personality and cognitive abilities. *Personality and Individual Differences*, 39, 1135-1145.
- Bateman, T. S. ve Organ, D. (1983). Job satisfaction and good soldier: the relationship between affect and employee "citizenship". *Academy of Management Journal*, 26(4), 587-595.
- Baykara G, Z. (2010). *Hemşirelik bakımında hemşirenin mesleki özerkliğinin değerlendirilmesi: niteliksel bir çalışma*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Tıp Tarihi ve Etiği Anabilim Dalı, Ankara.
- Büyükyılmaz, O. ve Fidan, Y. (2017). Algılanan Örgütsel Desteğin Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerindeki Etkisinde Örgütsel Güvenin Aracılık Rolü. *BMIJ*, 5(3), 500-524.
- Champoux, J. (2006). *Organizational Behaviour: Integrating Individuals, Groups and Organizations*. USA: Thomson South Western.
- Chin, S. T., Anantharaman, R. ve Tong, D. (2011). Emotional Intelligence and Organizational Citizenship Behavior of Manufacturing Sector Employees: An Analysis. *Management*, 6(2), 107-125.

- Ciarrochi, J. V., Chan, A. ve Caputi, P. (2000). A critical evaluation of the emotional intelligence construct. *Personality and Individual Differences*, 28, 539-561.
- Cote, S. ve Miners, T. (2006). Emotional intelligence, cognitive intelligence and job performance. *Administrative Science Quarterly*(51), 1-28.
- Cüceloğlu, D. (2018). *İnsan ve Davranışı*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Çankaya, M. ve Çiftçi, G. (2019). Hemşirelerin Stresle Başa Çıkma Tarzlarında Duygusal Zekanın Etkisi: Çorum İlinde Bir Uygulama. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(2), 391-414.
- Çankaya, M. ve Eriş, H. (2020). Hemşire ve ebelerin duygusal zeka düzeylerinin tespitine yönelik bir çalışma. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(74), 656-664.
- Çarıkcı, İ., Kanten, S. ve Kanten, P. (2010). Kişilik, Duygusal Zeka ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışları Arasındaki İlişkileri Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*(11), 41-65.
- Çelik, M., Tutcu, A. ve Arıkan, V. (2023). Covid-19 Pandemi Sürecinde İş Yeri Güvenliği Yönetimi Uygulamaları ile İş Güvenesizliğinin Çalışanların Örgütsel Vatandaşlık Davranışlarına Etkisi. *Al Farabi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(1), 37-58.
- Çer, K. ve Eysel, C. (2021). Kişilik Özelliklerinin Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerindeki Etkisi Özel Bir Eğitim Kurumunda Bir Araştırma. *Uluslararası Akademik Yönetim Bilimleri Dergisi*, 7(10), 92-106.
- Çetin, F. ve Basım, N. (2014). Örgütte bireysel farklılıklar, kişilik ve değerler. Ü. Sığı, & S. Gürbüz içinde, *Örgütsel Davranış*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Day, A. ve Carroll, S. (2004). Using an Ability-Based Measure of Emotional Intelligence to Predict Individual Performance, Group Performance and Group Citizenship Behaviours. *Personality and Individual Differences*, 36(6), 1443-1458.
- Dede, N. P. (2019). Örgütsel vatandaşlık davranışı: Kuramsal bir çalışma. *Ekonomi, İşletme ve Maliye Araştırmaları Dergisi*, 1(3), 294-304.
- Demirel, Y. ve Özçınar, M. F. (2009). Örgütsel Vatandaşlık Davranışının İş Tatmini Üzerine Etkisi: Farklı Sektörlere Yönelik Bir Araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(1), 129-145.
- Durna, U. (2005). A tipi ve b tipi kişilik yapıları ve bu kişilik yapılarını etkileyen faktörlerle ilgili bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19(1), 275-290.
- Fassina, N. E., Jones, D. A. ve Uggerslev, K. L. (2008). Meta-Analytic Tests of Relationships Between Organizational Justice and Citizenship Behavior: Testing Agent-System and Shared-Variance Models. *Journal of Organizational Behavior*, 29(6), 805-828.
- Freeland, E. M. (2007). *A Comparison Of Emotional Intelligence and Personality Factors: Two Concepts Or One*. Doctoral Thesis: University of Oklahoma, USA.
- Friedman, M. ve Rosenman, M. (1974). *Type A Behavior and Your Heart*. New York: Alfred A. Knopf.
- George, D. ve Mallery, P. (2011). *SPSS for Windows Step by Step: A Simple Guide and Reference Fourth Edition (11.0 update)*. India: Pearson Education.
- Goleman, D. (2021). *Duygusal Zeka Neden IQ'dan daha Önemlidir? (Çev. B. Seçkin-Yüksel)*. İstanbul: Varlık Yayınları.

- Gürbüz, S. ve Yüksel, M. (2008). Çalışma Ortamında Duygusal Zeka: İş Performansı, İş Tatmini, Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve Bazı Demografik Değişkenlerle İlişkisi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 9(2), 174-190.
- İşsever, H., Söyük, S. ve Şengün, H. (2016). Kamu Hastanelerinde Çalışan Hemşirelerde Örgütsel Vatandaşlık Davranışı. *Nobel Medicus*, 12(3), 29-38.
- Kanten, P. (2014). Narsistik kişilik özelliğinin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisinde örgüt ikliminin düzenleyici rolü. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü Yönetim Dergisi*, 25(76), 0-0.
- Karakulle, İ. ve Aydın, E. (2022). Etik Liderlik Davranışının Örgütsel Vatandaşlık Davranışına Etkileri Üzerine Bir Araştırma: Kastamonu ve Sinop Otel İşletmeleri Örneği. *The International New Issues in Social Sciences*, 10(1), 103-132.
- Kılıç Fırat, H., Çağlıyan, S. ve Dağ, G. (2017). Hemşirelik Öğrencilerinin Duygusal Zeka Düzeyleri ve Etkileyen Faktörler. *Journal of Education and Research in Nursing*, 14, 275-282.
- Kline, R. B. (2016). *Principles and practice of structural equation modeling (4th ed.)*. New York: The Guilford Press.
- Koçel, T. (2020). *İşletme Yöneticiliği*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Koçyiğit, M. (2018). *Etkili İletişim ve Duygusal Zeka*. Konya: Eğitim Yayınevi.
- Koçyiğit, M., Erdoğan, M., Uyar, M. ve Çınar, M. (2018a). Üniversite Öğrencilerinin Rekreatif Etkinliklerle Sosyalleşme Düzeylerinin İletişim Becerileri Ve Duygusal Zekâları Üzerine Etkisi. *Gümüşhane Üniversitesi İletişim Fakültesi Elektronik Dergisi*, 6(2), 966-988.
- Koçyiğit, M., Koçyiğit, A. ve Özsoy, E. (2018b). Kişilerarası İletişim Bağlamında Bireylerin İletişim Becerileri ile Stresle Başa Çıkma Düzeyleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Milli Sporcular Üzerinde Bir Araştırma. *Türk Spor Bilimleri Dergisi*, 1(1), 11-19.
- Korkmaz, C. ve Arabacı, İ. (2013). Primary and high schools teachers' perceptions of organizational citizenship. *Elementary Education Online*, 12(3), 770-783.
- Korkmaz, T. ve Arpacı, E. (2009). Relationship of Organizational Citizenship Behavior with Emotional Intelligence. *Procedia Social and Behavioral Sciences*(1), 2432–2435.
- Kuruşcu, M. ve Yenilmez, Ö. (2020). Duygusal zeka ve örgütsel vatandaşlık davranışı ilişkisinde liderliğin aracılık rolü. *BMIJ*, 8(3), 3183-3220.
- Leary, M. M., Reilly, M. ve Brown, F. (2009). A study of personality preferences and emotional intelligence. *Leadership & Organization Development Journal*, 30(5), 421–434.
- Lyusin, D. (2006). Emotional Intelligence as a Mixed Construct: Its Relation to Personality and Gender. *Journal of Russian and East European Psychology*, 44(6), 54-68.
- McQueen, A. C. (2004). Emotional intelligence in nursing work. *Journal of Advanced Nursing*, 47(1), 101-108.
- Meydan, C. H. ve Basım, H. (2015). Örgütsel Vatandaşlık Davranışında Kontrol Odağı, Örgütsel Adalet Algısı ve Örgütsel Bağlılığın Etkisi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(1), 99-116.
- Mohamadkhani, K. ve Lalardi, M. (2012). Emotional intelligence and organizational commitment between the hotel staff in Tehran. *American Journal of Business and Management*, 1(2), 54-59.

- Nikolaou, I. ve Tsaousis, I. (2002). Emotional intelligence in the workplace: Exploring its effects on occupational stress and organizational commitment. *The International Journal of Organizational Analysis*, 10(4), 327-342.
- Nunnally, J. ve Bernstein, I. (1994). *Psychometric Theory (3rd ed.)*. New York: McGraw-Hill Inc.
- Onay, M. ve Uğur, B. (2011). Sağlıktaki memnuniyetin sessiz sihri: Duygusal zeka. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(2), 23-34.
- Organ, D. W. (1988). *Organizational Citizenship Behavior: The Good Soldier Syndrome*. Lexington, MA: Lexington Books.
- Organ, D. W. ve Lingl, A. (1995). Personality, Satisfaction, and Organizational Citizenship Behavior. *The Journal of Social Psychology*, 135(3), 339-350.
- Orgun, F., Özkütük, N. ve Sezer, H. (2019). Türkiye'deki Akademisyen Hemşirelerin Örgütsel Vatandaşlık Davranışlarının İncelenmesi. *Kastamonu Eğitim Dergisi*, 27(5), 1947-1954.
- Özçelik, M. (2017). *Kişilik, duygusal zeka ve örgütsel vatandaşlık ilişkileri: Özel eğitim kurumlarında bir uygulama*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Özkalp, E. (2015). Örgütsel davranışa giriş ve yöntem. A. Ç. Kirel, & O. Ağlargöz içinde, *Örgütsel Davranış* (s. 2-27). Ankara: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Özkütük, N., Orgun, F., Sezer, H. ve Güneysu Çakan, A. (2012). Hastanede Çalışan Hemşirelerin Örgütsel Vatandaşlık Düzeylerinin İncelenmesi. *Ege Üniversitesi Hemşirelik Fakültesi Dergisi*, 28(3), 1-12.
- Özler, D. E. (2010). Örgütsel vatandaşlık davranışı. D. E. Özler içinde, *Örgütsel davranışta güncel konular* (s. 101-132). Bursa: Ekin.
- Özsoy, E. (2013). *A Tipi ve B Tipi kişilik ile iş tatmini arasındaki ilişkinin belirlenmesine yönelik bir araştırma*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Özsoy, E., Erol, E., Korkutata, A. ve Şeker, M. (2014). Kişilik modelleri boyutlarının karşılaştırılması: A tipi ve B tipi kişilik ve beş faktör kişilik modeli. *Uluslararası Hakemli Beşeri ve Akademik Bilimler Dergisi*, 3(9), 1-12.
- Özyer, K. ve Alıcı, İ. (2015). Duygusal Zeka ile Örgütsel Bağlılık ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı İlişkisi Üzerine Ampirik Bir Araştırma. *Zeitschrift für die Welt der Türken-ZfWT*, 7(1), 69-85.
- Pekaar, K. A., Bakker, A., van der Linden, D. ve Born, M. (2018). Self- and other-focused emotional intelligence: Development and validation of the Rotterdam Emotional Intelligence Scale (REIS). *Personality and Individual Differences*, 120, 222-233.
- Podsakoff, P. M. ve MacKenzie, S. (1997). Impact of organizational citizenship Behavior on Organizational Performance: A Review and Suggestion for Future Research. *Human Performance*, 10(2), 133-151.
- Podsakoff, P. M., MacKenzie, S., Paine, J. ve Bachrach, D. (2000). Organizational Citizenship Behaviors: A Critical Review of the Theoretical and Empirical Literature and Suggestions for Future Research. *Journal of Management*, 26(3), 513-563.
- Rayburn, J. ve Rayburn, L. (1996). Relationship between machiavellianism and type a personality and ethical-orientation. *Journal of Business Ethics*, 15, 1209-1219.
- Salovey, P. ve Mayer, J. (1990). Emotional Intelligence. *Imagination, Cognition and Personality*, 9(3), 185-211.

- Sarıçam, H. ve Çelik, İ. (2018). Rotterdam Duygusal Zekâ Ölçeğinin Türkçe Versiyonunun Geçerlik ve Güvenirliğine İlişkin Bir Ön Çalışma. *27th International Conference on Educational Sciences* (s. 937-943). Antalya: Türkiye.
- Schulte, M. J., Ree, M. ve Carretta, T. (2004). Emotional intelligence: not much more than g and personality. *Personality and Individual Differences*, 37, 1059–1068.
- Singh, A. K. ve Singh, A. (2009). Does Personality Predict Organisational Citizenship Behaviour among Managerial Personnel. *Journal of The Indian Academy of Applied Psychology*, 35(2), 291-298.
- Singh, S. (2004). Development of a measure of emotional intelligence. *Psychological Studies*(49), 136-141.
- Smith, E. V. ve Smith, R. (2004). *Introduction to Rasch Measurement: Theory, Models and Applications*. Minnesota: Jam Press.
- Sung, H. S., Hwang, M., Kim, K. ve Chun, N. (2010). Influence of clinical nurse specialists' emotional intelligence on their organizational commitment and turnover intention. *Korean Academy of Nursing Administration*, 16(3), 259-266.
- Şimşek, M. Ş., Çelik, A. ve Akgemci, T. (2016). *Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış*. Konya: Eğitim Yayınevi.
- Tambe, S. ve Shanker, M. (2014). A study of organizational citizenship behaviour (OCB) and its dimensions: A literature review. *International Research Journal of Business and Management*, 1, 67-73.
- Tamunomiebi, M. D. ve Onah, G. (2019). Organizational citizenship behaviour: A critical review of its development in a diversity driven workplace. *The Strategic Journal of Business & Change Management*, 6(1), 41-60.
- Tanrıverdi, H. (2017). Hemşirelerin Profesyonel Değerleri ile Örgütsel Vatandaşlık Davranış Düzeyleri Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi. *Ulakbilge*, 5(13), 1183-1204.
- Thiruvendakam, T. ve Durairaj, I. (2017). Organizational citizenship behavior: Its definitions and dimensions. *International Journal of Management Research*, 5(5), 46-55.
- Titrek, O., Bayrakçı, M. ve Zafer, D. (2009). Öğretmenlerinin örgütsel vatandaşlık davranışlarına ilişkin görüşleri. *Akademik Bakış Dergisi*(17), 1-28.
- Tunç, B. (2018). *Sağlık Kurumlarında Örgütsel Vatandaşlık Davranışı, İş Özerkliği, Örgüt Güvenlik İklimi, Duygusal Zeka, Sinizm ve Tükenmişlik Arasındaki İlişkiler ve Bir Araştırma*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Arel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Turnipseed, D. L. ve Vandewaa, E. (2012). Relationship between Emotional Intelligence and Organizational Citizenship Behavior. *Psychological Reports*, 110(3), 899-914.
- Urbina, S. (2014). *Essentials of Psychological Testing (2nd ed.)*. Wiley.
- Yancı, F. ve Ç. Sağlam, A. (2014). Ortaöğretim Okulu Öğretmenlerinin Duygusal Zekâları İle Örgütsel Vatandaşlık Davranışları Arasındaki İlişki. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(1), 298-313.
- Yener, M. ve Akyol, S. (2009). Girişimcilik Değerleri ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerine Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 255-271.



- Yiğit, B. (2019). Örgütsel İmajın Örgütsel Vatandaşlık Davranışına Etkisinde Kurum Kültürünün Düzenleyici Rolü: Sağlık Sektöründe Bir Araştırma. *Turkish Studies-Social Sciences*, 6, 3549-3570.
- Yıldız, S. (2014). Örgütsel adaletin örgütsel vatandaşlık davranışına etkisinde iş tatmininin aracı rolü. *Ege Akademik Bakış*, 14(2), 199-210.
- Yunus, N. H. (2012). Displaying Employees' Organizational Citizenship Behaviour: The Impact of Emotional Intelligence and Leader-Member Exchange in Development Bank in Malaysia. *International Journal of Social Science and Humanity*, 2(4), 344-349.
- Yücel, C. ve Taşçı, S. (2008). Öğretmenlerin Kişilik Özellikleri ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*(20), 685-706.

---

**EMOTIONAL INTELLIGENCE AND PERSONAL CHARACTERISTICS AS ANTICIDENTS OF ORGANIZATIONAL CITIZENSHIP BEHAVIOR: A SECTIONAL STUDY ON NURSES**

---

**Extended Abstract**

---

**Aim:** The aim of the study is to determine the effect of nurses' emotional intelligence and personality characteristics on organizational citizenship behaviour.

**Method(s):** The population of the study consists of 150 nurses working in Kastamonu Training and Research Hospital. The questionnaire (written questions) technique were used for data collection in the research. The questionnaire forms that are prepared for data collection consist of four parts. The first part of the questionnaire consists of questions to determine the demographic characteristics of nurses. In the second part of the questionnaire, there are statements to determine the emotional intelligence levels of nurses. In the third part of the questionnaire, expressions aim to determine the personality traits of nurses were included. In the last part of the questionnaire, there are statements to determine the organizational citizenship behaviour levels of nurses towards their organizations. The data obtained in the research were analyzed with SPSS. Descriptive statistical methods were used in the evaluation of the data. Within the scope of the study, Cronbach's Alpha ( $\alpha$ ) statistics were used to determine the internal consistency of the scales within the scope of reliability analyzes of all scales. The Pearson product-moment correlation technique was used to examine the relationship between nurses' organizational citizenship behaviour, emotional intelligence and personality traits variables. In addition, multiple linear regression, which is an analysis to predict the dependent variable based on two or more independent variables (emotional intelligence, personality type traits) associated with the dependent variable (organizational citizenship behaviour), was used for the analysis of the data.

**Findings:** When the results of the regression model which is investigating the effects of nurses' emotional intelligence and personality traits on organizational citizenship behaviour are examined, it is seen that the established model is significant ( $F:7,093$   $p<0.05$ ). As a result of the study, it is seen that there is a weak positive relationship between the organizational citizenship behaviour and emotional intelligence levels of nurses ( $r=0.290$   $p<0.01$ ), while personality typologies do not have a significant relationship with both variables (emotional intelligence and organizational citizenship behaviour). On the other hand, it is seen that the personality typologies of nurses are in a positive relationship ( $r=0.314$   $p<0.01$ ) with self-focused emotion evaluation, one of the sub-dimensions of the emotional intelligence scale, and negatively ( $r=-0.205$   $p<0.01$ ) with others-oriented emotion evaluation.

**Conclusion:** When the findings are evaluated within the scope of the study; It was determined that there was a positive relationship between nurses' emotional intelligence levels and organizational citizenship behaviour, but there was no significant relationship between personality traits, emotional intelligence and organizational citizenship behaviour. The findings are similar to the other studies in the literature (Antony, 2013; Bağcı, 2014; Özyer ve Alici, 2015). The attitudes and behaviours that nurses with developed emotional intelligence levels will display towards the organization they are affiliated with will have a more active role in the development of their organizations and enable to reach the goals and objectives which were adopted by the organization. In addition, employees who exhibiting organizational citizenship behaviour, contribute to organizational development such as teamwork inclination, cooperation, and support for colleagues are important in terms of organizational success. The study makes an important contribution to the literature in terms of different variables. In the other studies conducted especially for health workers, issues such as organizational citizenship behaviour, job satisfaction and organizational commitment were discussed. In this study, organizational citizenship behaviour, emotional intelligence and personality traits are discussed in order to bring a different perspective to the literature.

---



## ÖRGÜTSEL İLETİŞİM İKLİMİ VE İŞ TATMINİNİN İNCELENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Sibel AYDEMİR<sup>1</sup>

### Öz

İletişim iklimi, bir örgütün etkinliğine ve başarısına katkıda bulunduğu için çok önemlidir. Bir örgütün iletişim iklimi iletişimi teşvik eden veya engelleyen etmenlerle örgüt içi atmosferi etkilemektedir. Örgüt içerisinde iletişim iklimi ortamını tüm boyutlarıyla yerleştirmek, iş tatminini etkin bir şekilde sağlamayı gerektirir. Bu çalışmada örgütsel iletişim ikliminin çalışanların iş tatminine etkisi analiz edilmiştir. Ayrıca çalışanların demografik özellikleri ile örgütsel iletişim ve iş tatmini ilişkileri incelenmiştir. Çalışma ankete dayalı bir alan araştırmasıdır. Çalışmanın örneklemini, Mersin ve Samsun'da orman ürünleri sektöründe faaliyette bulunan bir işletmede çalışan 86 personel oluşturmaktadır. Araştırma sonuçları; yönetici kaynaklı örgütsel iletişim düzeylerinin artmasının çalışanların içsel tatmin düzeyini artıracaklarını göstermiştir. Demografik verilerle değişkenler arasındaki ilişki incelendiğinde de erkek ve evli olan çalışanların dışsal faktörlerden kaynaklı iş tatmin düzeylerinin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Ortalama gelir düzeyinin üzerinde ücret alan, bekar, ortalama kıdem yılının üzerinde çalışmış ve lisans düzeyinde eğitimi olan çalışanların tüm boyutlarıyla iletişim iklimi düzeylerinin daha yüksek olduğu görülmüştür.

**Anahtar Kelimeler:** Örgüt, Örgütsel İletişim iklimi, İş Tatmini

**JEL Sınıflandırması:** M10, M11, M19

## AN INVESTIGATION OF ORGANIZATIONAL COMMUNICATION CLIMATE AND JOB SATISFACTION

### Abstract

Communication climate is very important as it contributes to the effectiveness and success of an organization. The communication climate of an organization affects the organizational atmosphere with factors that encourage or hinder communication. Providing the communication climate environment in the organization in all its dimensions requires providing job satisfaction effectively. In this study, the effect of organizational communication climate on employees' job satisfaction was analyzed. In addition, the relationship between demographic characteristics of employees and organizational communication and job satisfaction was examined. The study is a survey-based field research. The sample of the study consists of 86 employees working in an enterprise operating in the forest products sector in Mersin and Samsun. The results of the research showed that increasing the level of organizational communication from managers will increase the level of intrinsic satisfaction of employees. When the relationship between demographic data and variables was analyzed, it was found that male and married employees had higher levels of job satisfaction due to external factors. It has been observed that single employees who are paid above the average income level, with more than average years of seniority and with undergraduate education have higher levels of communication climate in all dimensions.

**Keywords:** Organization, Organizational Communication climate, Job Satisfaction

**JEL Classification:** M10, M11, M19

<sup>1</sup> Doç. Dr., Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Zonguldak Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, [sibel.baydemir@beun.edu.tr](mailto:sibel.baydemir@beun.edu.tr). Orcid ID: 0000-0002-6599-681X

## 1. Giriş

Örgüt iklimi, bir örgütün üyeleri arasında kritik bir bileşen olarak tanımlanmıştır (Guzley, 1992). Alan yazında örgüt ikliminden ayrı olarak ele alınan örgütsel iletişim iklimi, giderek etkin bir örgüt yaratmanın en önemli unsurlarından biri haline gelmiştir. İletişim iklimi, örgütsel iklimden ve motivasyonel iklim gibi örgütteki diğer iklimlerden ayrı olarak ele alınmıştır (Poole & McPhee, 1983; Zaremba, 2003). Yönetimin, örgütün iletişim ikliminin kurulmasından birincil sorumluluğu bulunmaktadır.

Her örgütün belirli amaç ve hedefleri vardır. Bu hedefler doğrultusunda, amaçlarına ulaşabilmeleri için kendilerini hedef kitleye, paydaşlara, çalışanlara en iyi şekilde ifade etmeleri gerekmektedir. Bu doğrultuda hedef kitle, paydaş ve çalışan beklentilerini şekillendiren, örgüt ile çevresi arasındaki köprüyü oluşturan en önemli unsurlardan biri de örgütsel iletişim iklimidir. Bir bütün olarak örgüt içerisinde çalışanların iş memnuniyeti ve hedeflerini gerçekleştirme ve yaşamlarını sürdürme çabalarını harekete geçirmektedir. Bu kavramların günümüz iş dünyasının başarı, karlılık ve büyüme süreçlerinde bir iyileştirme, farklılık sağlayabileceği ve araştırmanın bu kapsamda faydalı olacağı düşünülmektedir.

Destekleyici ortamlara sahip örgütler, çalışanların kararlara katılımını, özgür ve açık bilgi alışverişini ve beraberinde iş tatmininin gelişmesini sağlamaktadır (Neves & Eisenberger, 2012). Bu nedenle etkili iletişim, işbirlikçi bir iletişim ikliminin oluşturulması için önemlidir. Örgütler mutlu çalışanların üretken çalışanlar olduğunu ve nihayetinde örgütlerine fayda sağlayacağı inancıyla örgütsel iletişim iklimini açıklık, doğruluk, performans geri bildirim, örgütsel politika ve prosedürler hakkında yeterli bilgiyi iletmek gibi etkili örgütsel iletişim faktörleriyle oluşturmaya çalışmaktadır (Eisenberger & Stinglhamber, 2011; Anchor, 2010). Bu faktörlerin çalışanların işyerindeki tatminleri ve iş performansları ile olumlu bir şekilde ilişkili olduğu gösterilmiştir (Neves & Eisenberger, 2012; Eisenberger & Stinglhamber, 2011).

Yönetsel iletişim, örgütsel destek ve çalışan performansı arasındaki güçlü ilişkinin çalışanların iyi olma, mutluluk ve iş tatmin duygularını iyileştirdiği varsayımından yola çıkılarak bu çalışmada örgütsel iletişim iklimi faktörleri ile iş tatmini faktörleri arasındaki ilişki araştırılmıştır. Bu ilişkiyi araştırmak bağlamında orman ürünleri üreten bir işletmede betimleyici ve kesitsel bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Orman ürünleri üretiminde ihracat yapan, büyümeye elverişli ve ülke ekonomisine katkı sağlayacak bir sektör olması ve sektör hakkında kısıtlı da olsa konuyla ilgili fikir sahibi olmanın önemli olması itibarıyla artırmanın bu sektörde yapılması uygun görülmüştür. Her seviyedeki işletme personeline analiz etmek üzere konuyla ilgili anket uygulanarak değişkenler arasındaki ilişki incelenmiştir. Ayrıca her bir değişkenin demografik faktörlerle ilişkileri analiz edilmiştir. Bu kapsamda çalışmada örgütsel iletişim iklimi ve iş tatmini kavramlarıyla ilgili alan yazın taraması yapılmış, akabinde değişkenler arasındaki ilişki ve demografik veriler ile bu değişkenler arasındaki ilişki araştırılarak değerlendirilmiştir.

## 2. Kavramsal Çerçeve

Kavramsal çerçeve içerisinde örgütsel iletişim iklimi ve iş tatmini konuları alan yazın taraması ile açıklanmaktadır.

### 2.1 Örgütsel İletişim İklimi

Örgütsel yaşamda iletişimin önemli bir yeri vardır. Örgüt içindeki iletişim, örgütsel hedeflere ulaşmak için sahip olunması gereken temel unsurlardan biridir. Örgütsel iletişim, bir örgütün resmi veya gayri resmi grubu içinde örgütün çeşitli mesajlarını gönderme ve alma faaliyeti olarak tanımlanmaktadır. Denis'e göre iletişim iklimi, örgüt üyelerinin mesajları algılamasını ve mesajların örgüt içinde meydana gelen olaylarla ilişkisini içeren bir deneyim ortamı sunmasını içermektedir. Örgütsel iletişim iklimi, çalışanlar ile örgüt arasında bir köprü işlevi görmektedir (Falcione et al., 1987). Genel iklim, çalışanların kuruma yönelik inançları ve tutumları hakkında bir gösterge

olacaktır. Kavramsal olarak, çalışanların bilgi akışına ve iletişimin gerçekleştiği iklime ilişkin algılarından oluşmaktadır (Pace, 1983: 126).

Bir organizasyondaki iletişim iklimini analiz etmek için beş faktör bulunmaktadır. Birincisi, liderlerin üyelerinin kendilerini gerekli ve değerli hissetmelerini sağlayan duygularını sürdürmelerine yardımcı olan destekleyiciliktir. İkincisi, çalışanların kararların alınmasına katılımıdır.

Üçüncüsü güven kazanmayı ve güveni sürdürmeyi ifade eden itibardır. Dördüncüsü, açıklık doğru ve dürüst tutumdur. Beşincisi ise performans hedeflerinin belirli bir düzeyde iletildiği anlamına gelen yüksek performans hedefidir (Lantara, 2019). Bu sayılan faktörler doğrultusunda seviye gözetmeksizin çalışanlar, beyanlar ve eylemlerle güvenilir ilişkiler geliştirmeye ve sürdürmeye çalışmalıdır. Örgüt üyelerine, karar verme ve hedef belirleme sürecine katılmaları için üst yönetimle iletişim kurma ve danışma fırsatı verilmelidir. Örgüt içindeki tüm ilişkilerde genel bir dürüstlük ve açıklık atmosferi olmalıdır ve çalışanlar akranlarıyla, astlarıyla veya üstleriyle fikirlerini rahatça paylaşabilmelidir (Ayundhasurya & Kurniawan, 2018). Abugre ve Kpinpu'nun (2017) çalışması da çalışanların liderlik yönlü iletişim davranışını tercih ettiğini, bunun örgüt içerisinde çalışanlar üzerinde olumlu etkileri olduğunu ortaya koymaktadır. Yüksek performans hedeflerine yönelik olarak örgütün her seviyesindeki çalışanlar yüksek üretkenlik, yüksek kalite ve düşük maliyetle sonuçlanan yüksek performans hedeflerine bağlılık göstermelidir.

İletişim iklimi "açık veya kapalı iklim" olmak üzere iki açıdan görülmektedir. Bilgi, açık sistemlerde serbest dolaşırken, kapalı sistemlerde engellenir. Buchholz'a (2001) göre, çalışanlar açık bir iklim aracılığıyla üstlerine şikayetlerini dile getirmekte, görüşlerini ifade etmekte ve önerilerde bulunmakta herhangi bir çekince göstermemektedir. Bununla birlikte karar alma süreçlerinde hem üst yönetim hem de çalışanlar her türlü görüşe açık olduğunda yönetime olan güvenin arttığı belirtilmektedir (Mishra & Morrissey, 1990; McCauley & Kuhnert, 1992; Mezner & Nigh, 1995). Açık iletişim ile organizasyona yönelik karlılık, yanı sıra verimlilik de artırmaktadır (Rosenberg & Rosestein, 1980). Beraberinde olumlu iletişim, çalışanların kendilerini geliştirmelerini sağlayan örgütsel özdeşleşmeyi güçlendirmektedir (Smidts et al., 2001). Samimi bir iletişim iklimi, çalışanları diğer çalışanlarla açık, rahat ve arkadaşça iletişim kurmaya teşvik edecektir.

Kişilerarası olumlu iletişimin ve organizasyon kültürünün, örgütsel bağlılık üzerinde etkisi olduğu ifade edilmektedir (Ayundhasurya & Kurniawan, 2018). Yapılan araştırmalar, örgütteki iletişim iklimi ile çalışanların örgüte bağlılık düzeyi arasında pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir (Trombetta & Rogers, 1988). Bununla birlikte Welsch ve Lavan (1981), bilgi kalitesinin, doğruluk ve iletişim akışının bağlılıkla ilişkili olduğunu ileri sürmektedir. Olumlu iletişim iklimine sahip örgütlerde iş doyumunun yüksek olduğu ve çalışanların işden ayrılma niyetlerinin azaldığı gösterilmiştir (Ünler vd., 2014). Örgütsel iletişim ve iş tatmini düzeylerinin incelenmesine yönelik yapılan bir çalışmada eleştirel iletişim ve geribildirim iş tatmini düzeyi üzerinde pozitif etkilerinin bulunduğu belirtilmektedir (Soysal vd., 2017). Benzer şekilde örgütlerde iletişimin çalışanların iş tatminlerine olan etkisini incelemek üzere yapılan bir çalışmada da örgütün çalışanlarını bilgilendirmesinin, çalışanlara ücretlendirme ile ilgili bilgilendirme yapmasının ve örgüt içerisinde çalışma arkadaşları ile iyi seviyede kurulan iletişimin çalışanların yönetim politikasından kaynaklanan iş tatminleri üzerinde olumlu etkileri olabileceği sonucuna varılmıştır. Bir diğer ifadeyle örgütte iş ile ilgili genel politikaların çalışanlara iletilmesinin çalışanların iş tatminlerini olumlu yönde etkileyeceği sonucu çıkarılmıştır. Çalışanların yöneticileri ile kaliteli ve iyi seviyede iletişim kurmasının ücretle ilgili bilgilendirmeden kaynaklanan iş tatmini üzerinde olumlu etkileri olabileceği söylenmektedir. Dahası çalışanlara aldıkları ücretin belirlenme şekli hususunda tatminkâr bir açıklama yapıldığında iş tatminini olumlu etkileyeceği belirtilmektedir (Erogluer, 2008).

Mehra ve Nickerson (2019), örgütsel iletişimin iş tatmini ile olumlu bir şekilde ilişkili olduğunu ve ayrıca kuşaklar arası farklılıkların bu iki faktör arasındaki ilişkiyi düzenlediğini savunmaktadır. Buna ek olarak özellikle Y kuşağının, yöneticilerine rapor verirken yukarıdan aşağı şekilde

gerçekleşen iletişim ikliminden dolayı tatminlerinin azaldığı ve orta yaşın üzerindeki yetişkinlerle iletişim kurarken sıklıkla kaçınma yaşadıkları belirtilmektedir. Olumlu bir iletişim ortamının geliştirilmesine mentorluk, koçluk, açıklık ve bilgi paylaşımı gibi iletişim eğitimi uygulamalarına odaklanılarak iş tatmininin artırılabilceği sonucuna varılmıştır. Alhassan ve arkadaşlarının (2017), çalışması da çalışma ortamına, çevresine ve çalışanların geçici veya kalıcı statüde olmalarına bağlı olarak iletişim ve iş tatmini arasındaki ilişkiyi yordalamaktadır. Çalışma ayrıca, yöneticilerinin iletişimi geliştirmek için çalışanların iletişim stratejilerine dahil edilmesi gerektiğini vurgulamaktadır.

## 2.2. İş Tatmini

İş tatmini, kişinin işinin çeşitli yönlerine yönelik duygusal bir tepkisidir. İş tatmini yüksek olan bir kişi işine karşı olumlu, işinden memnun olmayan bir kişi ise işine karşı olumsuz bir tutum sergiler. Alan yazında iş tatmini kavramına yönelik farklı tanımlar yapılmaktadır. İş tatmini, çalışanların işten dolayı duydukları mutluluk anlamına gelmektedir. İş tatmini, geniş anlamda, çalışma koşullarının bir sonucu olarak çalışanın tepkileri olarak ortaya çıkan fiziksel ve sosyal etkilerdir. Çalışanların iş deneyimlerinin değerlendirilmesi ile ilgili olumlu ifadeleri içermektedir (Testa, 1999). Genel olarak çalışanların iş ile ilgili sosyal ve fizyolojik olarak kendini gerçekleştirme ve beklentilerini karşılama derecesidir. İş tatmini bireyin işinin, ihtiyaçlarını karşılama algısı neticesinde ortaya çıkan duyguyu tanımlamaktadır (Saiyaden, 1993). Organ ve Hammer (1991), iş tatmininin karmaşık bir kavrama, duygu ve eğilimler bütünü temsil ettiğini belirtmiştir.

İş tatmininin kaynağı, işyerinde bulunulan pozisyona, fiziksel ve sosyal çevre şartlarına, yöneticiler ile çalışanlar arasındaki ilişkilere, örgüt kültürüne ve yönetim tarzına dayanmaktadır. Tüm bu unsurların bireylerin iş tatmini düzeyleri üzerinde farklı etkileri bulunmaktadır (Rashid et al., 2012). İş tatminini etkileyen birçok faktör vardır. Bunlardan başlıcaları, iş tatmininin boyutları olarak değerlendirilen ücret, işin kendisi, terfiler, denetim, çalışma grubu ve çalışma koşullarıdır (Luthans, 1985). Yanı sıra demografik değişkenlerin de iş tatmini üzerinde etkileri olduğu bildirilmektedir (Islam & Akter, 2019). Yaş, eğitim, deneyim, medeni durum ve gelir gibi demografik değişkenlerin çalışanların algıladıkları iş tatminini önemli ölçüde etkilediği bildirilmektedir (Neelamegam, 2010). Çulibrk ve arkadaşlarının (2018) çalışmasında ise iş tatmininin işin özelliklerinden etkilendiği ve iş tatmininin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisinde işe bağlılığın kısmen aracılık ettiği belirtilmektedir.

Ayrıca, iş tatmininin önemli yönetsel etkileri vardır. İş tatmini yüksekse, çalışanlar daha iyi performans gösterecektir. Öte yandan iş tatmini düşükse performans sorunları ortaya çıkacaktır. İş tatmininin sonuçları incelenirken üretkenlik, işten ayrılma, devamsızlık, kazalar, şikayetler, fiziksel ve zihinsel sağlık gibi bir dizi spesifik değişken önem arz etmektedir (Pushpakumari, 2008). Bakotić'in (2016) çalışması da iş tatmini ile örgütsel performans arasındaki bağlantının, örgütsel performans ile iş tatmini arasındaki bağlantıdan daha güçlü olduğunu göstermektedir. İş tatmininin örgütsel performansı belirlediği söylenmektedir.

İş tatminini yükseltmek için ödül sistemleri oluşturulmaktadır. Temel amacı, çalışanların işe gelmelerini sağlamak ve yüksek performans düzeyine ulaşmak için nitelikli insan gücünü organizasyona çekmektir. Ödüller organizasyon tarafından sağlansa da birey tarafından değerlendirilir. Ödüller yeterli ve adil olduğu durumda birey bir tatmin düzeyine ulaşır. Ödüller genel olarak içsel ödüller ve dışsal ödüller olmak üzere iki gruba ayrılabilir:

İçsel ödüller, doğrudan birey tarafından deneyimlenen psikolojik ödüllerdir. Bunlar işin kendisinin bir parçası olan ödüller olarak tanımlanır (Gibson et al., 1991; Stoner & Freeman, 1992). Sorumluluk, başarı, özerklik, kişisel gelişim, mücadeleyi heyecanlı kılan zorluk, işi tamamlamak ve işin geri bildirim etmenleri bazı içsel ödüllerdir. Performans, belirli bir durumda bireysel yetenek, beceri ve çabanın bir fonksiyonu olarak tanımlanır (Porter & Lawler, 1974). Bu doğrultuda performansı arttırmak açısından bir çalışanın işine harcadığı çaba değerli kılındığında işe bağlılık

gelişecek ve kişinin isteyerek çalışmasını sağlayan içsel bir güç ortaya çıkacaktır (Pushpakumari, 2008).

Dışsal ödüller, yönetici veya çalışma grubu gibi bir dış temsilci tarafından sağlanır. Bu ödüller işin dışında verilen ödüller olarak tanımlanmıştır. Ücret, terfiler, kişiler arası ilişkiler, statü ve maaş dışı verilen haklar (araba, lojman vb.) dışsal ödüllere örnek olarak verilebilir (Gibson et al., 1991). Çalışan memnuniyeti yüksek olan işletmeler daha yüksek verimliliğe sahip olma eğiliminde olduklarından, işletmelerin çalışan iş tatminini sağlaması beklenmektedir (Meitisaria et al., 2018). İş tatmini performans ölçüm araçlarından biridir (Robbins, 2005).

### 3. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmanın yöntemi içerisinde araştırmanın amacı ve hipotezleri, evreni ve örnekleme, veri toplama araçları, modeli, sınırlılıkları, varsayımları, verilerinin analizi ve bulguları yer almaktadır.

#### 3.1. Araştırmanın Amacı ve Hipotezlerinin Geliştirilmesi

Araştırmanın amacı çalışanların iş tatmini algısına örgütsel iletişim iklimi düzeylerinin etkisini belirlemek ve varsa aralarındaki bağlantıyı ortaya çıkarmak, konu ile ilgili araştırmacılara yeni veriler sunmak ve yeni bir tartışma ortamı yaratmaktır. Ayrıca, çalışanların demografik özelliklerinin iş tatmini ve örgütsel iletişim iklimi düzeylerine olan etkisi de bu çalışmada incelenmiştir. Çalışmanın amaçları doğrultusunda aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H1: Çalışanların iş tatmini ve örgütsel iletişim iklimi düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H2: Örgütsel iletişim iklimi iş tatminini etkilemekte ve yükseltmektedir.

H3: Çalışanların iş tatmini ve örgütsel iletişim iklimi düzeyleri demografik özelliklerine göre farklılık göstermektedir.

#### 3.2. Araştırmanın Evreni ve Örnekleme

Betimleyici tipteki bu araştırma, orman ürünleri üreten bir işletmenin üretim fabrikalarında çalışan işçi, ustabaşı, teknisyen, mühendis ve yöneticileri ile gerçekleştirilmiştir. İşletmenin Mersin ve Samsun illerinde üretim birimleri bulunmaktadır. İşletme yılda 100.000 metreköplük iş hacmine sahiptir. Ayrıca işletme hem yerli hem yabancı müşterilerine hizmet vermekte olan işletme yeni yatırımlarla ulusal ve uluslararası alanlarda pazar payını artıran bir konumdadır. Bu bağlamda işletmede hem mavi yakalı hem de beyaz yakalı çalışanların olduğu bilinmektedir.

İşletmenin araştırma yapıldığı dönemde ortalama personel sayısının 2022 yılı için N=206 çalışana sahip olduğu görülmüştür. Basit rastgele örnekleme yöntemi ile %10 hata payı ile %99 güven düzeyinde anket çalışmasına en az 81 kişinin dahil edilmesi gerektiği görülmüştür. Çalışmada yüzyüze anket yöntemi ile 100 çalışana ulaşılmış ve bu çalışanların 85'inin verileri geçerli olarak alınmıştır. Evrene erişme yüzdesi %41 oranında gerçekleşmiştir.

#### 3.3. Veri Toplama Araçları

Araştırmada veri toplama işleminde anket yöntemi kullanılmıştır. Çalışanlar anket çalışması hakkında bilgilendirilmiş ve konu ile ilgili onayları alınmıştır. Kullanılan anket üç bölümden oluşmakta olup, birinci bölümde demografik özellikleri belirlemeye yönelik ifadeler bulunmaktadır. Anketin ikinci bölümünde ise iş tatminini ölçmeye yönelik ifadeler yer alırken, son bölümde örgütsel iletişim iklimi ölçeği bulunmaktadır.

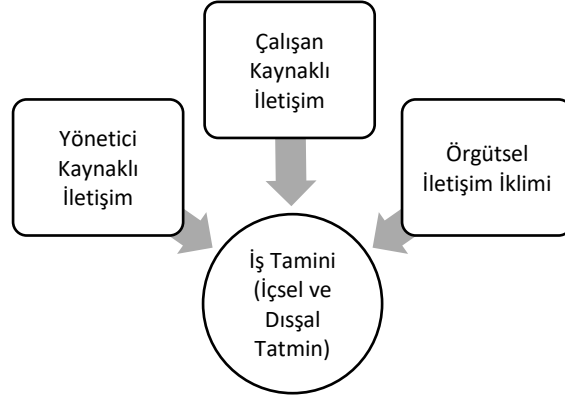
Anket çalışmasının ilk bölümünde katılımcıların; cinsiyet, medeni hal, çalışma statüsü, yaş, eğitim, mesleki kıdem ve gelir düzeyine ilişkin bilgiler yer almaktadır. İkinci bölümde kullanılan ölçek Minnesota İş Tatmini Ölçeğidir. Bu ölçek Weiss, Davis, England ve Lofquist (1967) tarafından içsel, dışsal ve genel tatmin düzeyini belirlemek amacı ile geliştirilmiştir. Baycan (1985) tarafından ise Türkçe'ye uyarlanmıştır. İş tatmininin içsel tatmin alt boyutu; 1, 2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 15, 16 ve

20 nolu ifadelerden oluşurken, Dışsal tatmin alt boyutu 5, 6, 12, 13, 14, 17, 18 ve 19 nolu ifadelerden oluşmaktadır. Genel tatmin ise ölçekteki tüm maddelerin birleşimi sonucunda elde edilmiştir. Üçüncü bölümde ise Ballı ve Ateş'in (2021) örgütsel iletişim iklimi algılarını belirlemek amacıyla geliştirdikleri örgütsel iletişim iklimi ölçeği kullanılmıştır. Ölçek 30 madde ve iki alt boyuttan oluşmaktadır. İlk boyut olan yönetici kaynaklı boyutu 1, 2, 4, 5, 7, 8, 11, 13, 17, 19, 20, 21, 22, 23, 28, 29 numaralı ifadelerden oluşmaktadır. Çalışan kaynaklı boyutu ise 3, 6, 9, 10, 12, 14, 15, 16, 18, 24, 25, 26, 27, 30 numaralı ifadelerden oluşmaktadır. Ölçekteki tüm ifadeler ise Genel Örgütsel İletişim İklimi düzeyini ifade etmektedir. Boyut puanlarının yüksek olması Örgütsel İletişim İklimi algısının yüksek olduğunu göstermektedir. Bu çalışma için Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi İnsan Araştırmaları Etik Kuruluna başvurulmuş, 23.11.2022/240857 tarih sayılı ile çalışmanın etik açıdan uygun olduğu teyidi alınmıştır.

### 3.4. Araştırmanın Modeli

Çalışmada tasarlanan modelde iş tatmini ve alt boyutları (içsel ve dışsal tatmin) bağımlı, örgütsel iletişim ve alt boyutları (çalışan kaynaklı ve yönetici kaynaklı) bağımsız değişken olarak alınmıştır.

Şekil 1: Araştırmanın Kavramsal Modeli



### 3.5. Sınırlılıklar

Araştırmada ana kütle olarak orman ürünleri üretimi yapan tek bir firma örneklem seçilerek nicel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Bu bağlamda elde edilen veriler 2022 yılı Haziran-Eylül tarihleri arasında Mersin ve Samsun illerindeki üretim birimlerinde görev yapan 85 katılımcının görüşleri ile sınırlıdır. Ayrıca elde edilen bulgular araştırmada kullanılan iş tatmini ve örgütsel iletişim iklimi ölçeklerinin veri toplama yetenekleri ile sınırlıdır. Çalışmaya dahil edilme kriteri olarak ayrıca en az 1 yıl çalışma ve en az ilkökul düzeyinde eğitime sahip olma şartı koyulmuştur.

### 3.6. Varsayımlar

Çalışmaya dahil edilen katılımcıların ölçek ifadelerine açık yüreklilik ile cevap verdiği, yöneticilerinin baskısı altında yanlı cevaplandırmadıkları düşünülmektedir. Katılımcıların ölçek ifadelerini benzer şekilde algıladıkları ve doğru yanıtladıkları varsayılmaktadır. Seçilen örneklemin tüm işletme çalışanlarını yani evreni kısmen temsil ettiği ön görülmektedir.

### 3.7. Araştırma Verilerinin Analizi

Verilerin analizi kısmında tanımlayıcı istatistikler; frekans, yüzde, ortalama, standart sapma değerleri sunulmuştur. Ölçeklere ait boyutların dağılımlarının incelenmesinde K-S normallik testi uygulanmış ve çarpıklık-basıklık değerleri incelenmiştir. Dağılımların normal dağılıma yakınsadığı görüldüğünden dolayı normal dağılım yaklaşımı gösteren testler uygulanmıştır ( $p > 0,05$ ). Ölçek puanlarının katılımcıların demografik özelliklerine göre incelenmesi için t testi ve varyans analizi testi (ANOVA) uygulanmıştır. Varyans analizi testi sonucunda farklı olan ölçümlerin değerlendirilmesi için Sidak post.hoc testi yapılmıştır. İş tatmini ve örgütsel iletişim iklimi boyut ve



alt boyutları arasındaki ilişkinin tespit edilmesi amacı ile korelasyon analizleri ve ölçekler arasındaki ilişkinin çoklu düzeyde incelenmesi için Regresyon analiz yapılmıştır. Çalışmada 0,05'den küçük p değerleri istatistiksel olarak anlamlı kabul edilmiştir. Analizler SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) 25.00 paket programı ile yapılmıştır.

#### 4. Bulgular

Katılımcıların demografik özellikleri tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özellikleri

		n	%
Cinsiyet	Kadın	32	37,6%
	Erkek	53	62,4%
Medeni Durum	Evli	50	58,8%
	Bekar	35	41,2%
Görev	Mavi Yakalı	59	69,4%
	Beyaz yakalı	26	30,6%
Yaş	26-33	25	29,4%
	34-41	40	47,1%
	42-49	20	23,5%
Eğitim Durumu	İlköğretim	21	24,7%
	Ortaöğretim ve Lise	29	34,1%
	Ön lisans	15	17,6%
Aylık Gelir	Lisans	20	23,5%
	7500 TL ve altı	26	30,6%
	7501-10500 TL	21	24,7%
	10501-13500 TL	16	18,8%
Çalışma Süresi	13501-16500 TL	22	25,9%
	1-5 Yıl	39	45,9%
	6-10 Yıl	18	21,2%
	11-15 Yıl	16	18,8%
	16-20 Yıl	12	14,1%

Çalışmada katılımcıların %37,6'nın kadın ve %62,4'nün ise erkek olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların %58,8'inin evli ve %41,2'sinin ise bekar olduğu tespit edilmiştir.

Katılımcılar %69,4'ünü mavi yakalı grupta yer alan işçi, ustabaşı ve birim sorumlusu oluşturmaktadır. Katılımcıların %30,6'sını ise beyaz yakalı grupta yer alan idari personel ile yönetici olarak görev yapan çalışanlar oluşturmaktadır. Katılımcılar %29,4'ünün 26-33, %47,1'inin 34-41, %23,5'inin ise 42-49 yaş aralığında olduğu görülmüştür.

Katılımcılar %24,7 ile ilköğretim, %34,1 ile ortaöğretim ve lise, %17,6 ile ön lisans ve %23,5 ile lisans düzeyinde eğitime sahiptir. Katılımcıların gelir düzeylerinin %30,6 ile 7500 TL ve altında, %24,7 ile 7501-10500 TL, %18,8 ile 10501-13500 ve %25,9 ile 13501-16500 TL arasında olduğu görülmüştür. Katılımcılar %45,9 ile 5 yıl ve altında, %21,2 ile 6-10 yıl arasında, %18,8 ile 11-15 yıl arasında ve %14,1 ile 16-20 yıl arasında çalışma kıdemine sahiptir.

Tablo 2: İş Tatmini ve Örgütsel İletişim Ölçeklerinin Güvenilirlik ve Geçerlilik Düzeylerinin İncelenmesi

Ölçek	Alt boyut	Açıklanan varyans	İç tutarlılık	KMO	Güvenilirlik
Örgütsel İletişim Ölçeği	Yönetici kaynaklı boyut	34%	0,84	0,83	0,88
	Çalışan kaynaklı boyutu	33%	0,81		
İş Tatmini Ölçeği	İçsel tatmin	38%	0,85	0,82	0,89
	Dışsal tatmin	36%	0,88		

Çalışmada kullanılan örgütsel iletişim ölçeğinin güvenilirlik düzeyinin 0,88 olduğu görülmüştür. Faktör analizi sonucunda ölçeğin iki alt boyuttan oluştuğu tespit edilmiştir. Bu boyutların Yönetici kaynaklı ve Çalışan kaynaklı iletişim boyutu boyutları olduğu görülmüştür. KMO örneklem yeterlilik sayısının 0,83 ve açıklanan varyans oranının %67 olduğu tespit edilmiştir. Yönetici kaynaklı boyutunun %34 ve Çalışan kaynaklı iletişim boyutunun %33 düzeyinde açıklanan varyansı olduğu görülmüştür. Ölçeğin genel olarak geçerliliğinin sağlandığı ifade edilebilir. Ayrıca bu iki alt boyutun birleşiminden genel örgütsel iletişim boyutu elde edilmektedir.

İş tatmini ölçeğinin güvenilirlik düzeyinin 0,89 olduğu görülmüştür. Faktör analizi sonucunda ölçeğin iki alt boyuttan oluştuğu tespit edilmiştir. Bu boyutların içsel ve dışsal tatmin alt boyutları olduğu görülmüştür. KMO örneklem yeterlilik sayısının 0,82 ve açıklanan varyans oranının %74 olduğu tespit edilmiştir. İçsel tatmin boyutunun açıklanan varyans oranının %38 ve dışsal tatmin alt boyutunun açıklanan varyans oranının %36 olduğu görülmüştür. İş tatmini boyutunda içsel ve dışsal tatmin düzeylerinin birleşiminde genel iş tatmini düzeyi elde edilmektedir. Yapılan Kolmogrov –Sminirov testi sonucunda dağılımların normal dağılıma yakınsadığı görüldüğünden ve örneklem sayısının hem genel düzeyde hem de grup içi kategorilerde yüksek olmasından dolayı normal dağılım yaklaşımı gösteren testler uygulanmıştır ( $p>0,05$ ).

Tablo 3: Katılımcıların Demografik Özelliklerine Göre İş Tatmini Düzeylerinin İncelemesi

		İçsel tatmin		Dışsal tatmin		İş tatmini	
		X±s.s.	p	X±s.s.	p	X±s.s.	p
<b>Cinsiyet</b>	Kadın	3,78±0,58	0,89	3,71±0,51	0,01*	3,74±0,52	0,04*
	Erkek	3,78±0,66		3,38±0,87		3,58±0,72	
<b>Medeni Durum</b>	Evli	3,85±0,63	0,08	3,68±0,68	0,01*	3,77±0,62	0,03*
	Bekar	3,69±0,63		3,25±0,83		3,47±0,66	
<b>Görev</b>	Mavi Yakalı	3,72±0,62	0,09	3,47±0,75	0,13	3,59±0,63	0,11
	Beyaz Yakalı	3,93±0,65		3,59±0,82		3,76±0,69	
<b>Yaş</b>	26-33	3,84±0,60	0,44	3,36±0,80	0,32	3,60±0,64	0,37
	34-41	3,73±0,69		3,57±0,79		3,65±0,71	
	42-49	3,81±0,54		3,56±0,70		3,68±0,55	
<b>Eğitim Durumu</b>	İlköğretim	3,78±0,52	0,07	3,43±0,77	0,13	3,61±0,57	0,08
	Ortaöğretim ve Lise	3,75±0,73		3,62±0,75		3,69±0,71	
	Önlisans	3,67±0,60		3,35±0,87		3,51±0,64	
<b>Aylık Gelir</b>	Lisans	3,91±0,61	0,33	3,53±0,76	0,06	3,72±0,66	0,08
	7500 TL ve altı	3,88±0,61		3,6±0,59		3,74±0,57	
	7501-10500	3,74±0,77		3,53±0,83		3,63±0,78	
	10501-13500	3,72±0,59		3,33±0,89		3,52±0,69	
<b>Çalışma Süresi</b>	13501-16500	3,76±0,56	0,18	3,49±0,83	0,39	3,62±0,6	0,24
	1-5 Yıl	3,84±0,62		3,44±0,77		3,64±0,64	
	6-10 Yıl	3,69±0,68		3,57±0,67		3,63±0,65	
	11-15 Yıl	3,72±0,57		3,50±0,78		3,61±0,62	
	16-20 Yıl	3,81±0,7		3,64±0,97		3,73±0,77	

\*0,05 düzeyinde anlamlı farklılık

Katılımcıların cinsiyetine göre içsel tatmin düzeylerinin farklılık göstermediği tespit edilmiştir ( $p=0,89$ ). Ancak erkek katılımcıların dışsal ve genel iş tatmin düzeylerinin kadınlara göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir ( $p<0,05$ ).

Katılımcıların medeni durumlarına göre içsel tatmin düzeylerinin farklılık göstermediği tespit edilmiştir ( $p=0,89$ ). Evli olan katılımcıların dışsal ve genel iş tatmin düzeylerinin ise bekar katılımcılara göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir ( $p<0,05$ ).

Katılımcıların görevlerine göre içsel, dışsal ve genel iş tatmini düzeylerinin anlamlı düzeyde farklı olmadığı tespit edilmiştir ( $p>0,05$ )

Katılımcıların yaşlarına göre içsel, dışsal ve genel iş tatmini düzeylerinin farklılık göstermediği, çalışmada 26-33, 34-41 ve 42-49 yaş arasındaki katılımcıların iş tatmini düzeylerinin benzer olduğu tespit edilmiştir ( $p>0,05$ ). Burada ve aşağıdaki diğer demografik faktörlerle iş tatmini düzeyleri arasındaki analizlerde  $p>0,05$  olduğu için Post hoc analizi yapılmadan farklılık göstermediği tespit edilmiştir.

Katılımcıların eğitim düzeylerine göre içsel, dışsal ve genel iş tatmini düzeylerinin farklılık göstermediği tespit edilmiştir ( $p>0,05$ ). Araştırmada ilköğretim, orta öğretim, lise, önlisans ve lisans düzeyinde eğitime sahip olan bireylerin iş tatmini düzeylerinin benzer olduğu tespit edilmiştir ( $p>0,05$ ).

Katılımcıların gelir düzeylerine göre içsel, dışsal ve genel iş tatmini düzeylerinin farklılık göstermediği tespit edilmiştir ( $p>0,05$ ).

Katılımcıların çalışma kıdemi düzeylerine göre içsel, dışsal ve genel iş tatmini düzeylerinin farklılık göstermediği tespit edilmiştir ( $p>0,05$ ). Farklı kıdemlere sahip bireylerin iş tatminlerinin farklılık göstermediği ifade edilebilir.

Tablo 4: Katılımcıların Demografik Özelliklerine Göre İletişim İklimi Düzeylerinin İncelemesi

		Yönetici kaynaklı boyut		Çalışan kaynaklı boyut		İletişim iklimi	
		X±s.s.	p	X±s.s.	p	X±s.s.	p
<b>Cinsiyet</b>	Kadın	2,39±0,79	0,28	2,38±0,79	0,42	2,38±0,76	0,44
	Erkek	2,49±0,90		2,35±0,75		2,42±0,77	
<b>Medeni Durum</b>	Evli	2,18±0,73	0,01*	2,15±0,67	0,01*	2,17±0,66	0,01*
	Bekar	2,84±0,89		2,65±0,80		2,74±0,77	
<b>Görev</b>	Mavi Yakalı	2,51±0,86	0,13	2,4±0,74	0,11	2,46±0,76	0,12
	Beyaz yakalı	2,30±0,84		2,28±0,83		2,29±0,78	
<b>Yaş</b>	26-33	2,47±0,81	0,45	2,36±0,83	0,43	2,42±0,76	0,49
	34-41	2,44±0,82		2,38±0,75		2,41±0,75	
	42-49	2,45±1,01		2,32±0,75		2,38±0,82	
<b>Eğitim Durumu</b>	İlköğretim	2,27±0,75	0,01*	2,27±0,73	0,04*	2,27±0,72	0,03*
	Ortaöğretim ve Lise	2,40±0,85		2,23±0,79		2,72±0,80	
	Ön lisans	2,35±0,86		2,20±0,83		2,27±0,76	
	Lisans	2,79±0,94		2,57±0,73		2,73±0,76	
<b>Aylık Gelir</b>	7500 TL ve altı	2,25±0,67	0,02*	2,20±0,66	0,03*	2,23±0,64	0,02*
	7501-10500	2,26±0,83		2,26±0,91		2,26±0,82	
	10501-13500	2,56±0,92		2,44±0,59		2,50±0,73	
	13501-16500	2,78±0,97		2,59±0,82		2,68±0,81	
<b>Çalışma Süresi</b>	1-5 yıl	2,25±0,83	0,01*	2,32±0,75	0,01*	2,38±0,74	0,01*
	6-10 yıl	2,24±0,81		2,35±0,89		2,30±0,85	
	11-15 yıl	2,71±0,81		2,57±0,74		2,59±0,74	
	16-20 yıl	2,24±1,07		2,24±0,65		2,39±0,78	

\*0,05 düzeyinde anlamlı farklılık

Katılımcıların cinsiyetine göre yönetici kaynaklı, çalışan kaynaklı ve genel iletişim iklimi düzeylerinin farklılık göstermediği tespit edilmiştir ( $p>0,05$ ).

Katılımcıların medeni durumuna göre yönetici kaynaklı, çalışan kaynaklı ve genel iletişim iklimi düzeylerinin anlamlı düzeyde farklı olduğu tespit edilmiştir ( $p=0,01$ ). Bekar olan katılımcıların yönetici kaynaklı, çalışan kaynaklı ve genel iletişim iklimi düzeylerinin daha yüksek olduğu görülmüştür.

Katılımcıların mavi ve beyaz yakalı çalışan olma durumlarına göre yönetici kaynaklı, çalışan kaynaklı ve genel iletişim iklimi düzeylerinin farklılık göstermediği tespit edilmiştir ( $p>0,05$ ).

Katılımcıların yaşlarına göre yönetici kaynaklı, çalışan kaynaklı ve genel iletişim iklimi düzeylerinin farklılık göstermediği tespit edilmiştir ( $p>0,05$ ).

Katılımcıların eğitim durumuna göre yönetici kaynaklı, çalışan kaynaklı ve genel iletişim iklimi düzeylerinin anlamlı düzeyde farklı olduğu tespit edilmiştir ( $p<0,05$ ). Çalışmada lisans düzeyindeki katılımcıların yönetici kaynaklı, çalışan kaynaklı ve genel iletişim iklimi düzeylerinin daha yüksek olduğu görülmüştür.

Katılımcıların gelir durumuna göre yönetici kaynaklı, çalışan kaynaklı ve genel iletişim iklimi düzeylerinin anlamlı düzeyde farklı olduğu tespit edilmiştir ( $p<0,05$ ). Çalışmada 13501-16500 TL arasında gelire sahip katılımcıların yönetici kaynaklı, çalışan kaynaklı ve genel iletişim iklimi düzeylerinin daha yüksek olduğu görülmüştür.

Katılımcıların çalışma kıdemlerine göre yönetici kaynaklı, çalışan kaynaklı ve genel iletişim iklimi düzeylerinin anlamlı düzeyde farklı olduğu tespit edilmiştir ( $p<0,05$ ). Çalışmada kıdem düzeyleri 11-15 yıl arasında olan katılımcıların yönetici kaynaklı, çalışan kaynaklı ve genel iletişim iklimi düzeylerinin daha yüksek olduğu görülmüştür.

Tablo 5: İş Tatmini ve Örgütsel İletişim Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi

		İçsel tatmin	Dışsal tatmin	İş tatmini
<b>Yönetici Kaynaklı Boyut</b>	r	0,36	0,52	0,48
	p	0,01*	0,01*	0,01*
<b>Çalışan Kaynaklı Boyutu</b>	r	0,32	0,47	0,42
	p	0,01*	0,01*	0,01*
<b>İletişim İklimi</b>	r	0,33	0,42	0,43
	p	0,01*	0,01*	0,01*

\*0,05 düzeyinde anlamlı ilişki

Çalışmada katılımcıların içsel tatmin düzeyleri ile yönetici kaynaklı örgütsel iletişim düzeyleri arasında pozitif yönde ve zayıf düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür. ( $r=0,36$ ,  $p=0,01$ ).

Çalışmada katılımcıların içsel tatmin düzeyleri ile çalışan kaynaklı örgütsel iletişim düzeyleri arasında pozitif yönde ve zayıf düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür ( $r=0,32$ ,  $p=0,01$ ).

Çalışmada içsel tatmin düzeyleri ile genel örgütsel iletişim düzeyleri arasında pozitif yönde ve zayıf düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür ( $r=0,33$ ,  $p=0,01$ ).

Çalışmada katılımcıların dışsal tatmin düzeyleri ile yönetici kaynaklı örgütsel iletişim düzeyleri arasında pozitif yönde ve orta düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür ( $r=0,52$ ,  $p=0,01$ ).

Çalışmada katılımcıların dışsal tatmin düzeyleri ile çalışan kaynaklı örgütsel iletişim düzeyleri arasında pozitif yönde ve orta düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür ( $r=0,47$ ,  $p=0,01$ ).

Çalışmada katılımcıların dışsal tatmin düzeyleri ile genel örgütsel iletişim düzeyleri arasında pozitif yönde ve orta düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür ( $r=0,42$ ,  $p=0,01$ ).

Çalışmada katılımcıların iş tatmin düzeyleri ile yönetici kaynaklı örgütsel iletişim düzeyleri arasında pozitif yönde ve orta düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür ( $r=0,48$ ,  $p=0,01$ ).

Çalışmada katılımcıların iş tatmin düzeyleri ile çalışan kaynaklı örgütsel iletişim düzeyleri arasında pozitif yönde ve orta düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür ( $r=0,42$ ,  $p=0,01$ ).

Çalışmada katılımcıların iş tatmin düzeyleri ile genel örgütsel iletişim düzeyleri arasında pozitif yönde ve orta düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür ( $r=0,43$ ,  $p=0,01$ ).

Tablo 6: İş Tatmini ve Örgütsel İletişim Arasındaki İlişkilerin Belirlenmesi

	Bağımsız Değişken			Model testi	
	Çalışan Kaynaklı Boyut (β)	Yönetici Kaynaklı Boyut (β)	İletişim İklimi (β)	F <sub>Model</sub>	R <sup>2</sup>
<b>Bağımlı Değişken</b>					
<b>İçsel Tatmin</b>	0,11 p=0,01	0,33 p=0,01	0,23 p=0,01	6,66 (p=0,01)	0,33
<b>Dışsal Tatmin</b>	0,18 p=0,01	0,22 p=0,01	0,19 p=0,01	8,33 (p=0,01)	0,34
<b>İş Tatmini</b>	0,12 p=0,01	0,26 p=0,01	0,14 p=0,01	10,42 (p=0,01)	0,35

Çalışmada tasarlanan modellerde iş tatmini ve alt boyutları bağımlı örgütsel iletişim ve alt boyutları ise bağımsız değişken olarak alınmıştır.

Çalışmada katılımcıların içsel tatmin düzeylerine çalışan kaynaklı, yönetici kaynaklı ve genel örgütsel iletişim düzeylerinin anlamlı şekilde etki ettiği görülmüştür. Araştırmada örgütsel iletişim ve alt boyutları ile katılımcıların içsel tatmin düzeyleri arasında kurulan modelin anlamlı olduğu görülmüştür (F=6,66, p=0,01). Modelin açıklama yeteneğinin %33 düzeyinde olduğu, açıklama yeteneğinin kabul edilebilir seviyede olduğu görülmüştür (R<sup>2</sup>=0,33). Ayrıca çalışan kaynaklı, yönetici kaynaklı ve genel örgütsel iletişim katsayılarının anlamlı olduğu görülmüştür (p=0,01).

Sonuçlara göre içsel tatmin düzeyinin çalışan kaynaklı örgütsel iletişim, yönetici kaynaklı örgütsel iletişim ve genel örgütsel iletişim düzeylerinden pozitif yönde etkilendiği görülmüştür. İçsel tatmin düzeyine en yüksek etkiyi yönetici kaynaklı örgütsel iletişim düzeyinin yaptığı görülmüştür. Yönetici kaynaklı örgütsel iletişim düzeyinin artmasının içsel tatmin düzeyini artıracağı (β=0,33) ifade edilebilir. Çalışan kaynaklı örgütsel iletişim (β=0,11) ile genel düzeydeki örgütsel iletişim (β=0,18) düzeylerinin etkisinin ise benzer yönde ve düşük düzeyde olduğu söylenebilir.

Çalışmada katılımcıların dışsal tatmin düzeylerine çalışan kaynaklı, yönetici kaynaklı ve genel örgütsel iletişim düzeylerinin anlamlı şekilde etki ettiği görülmüştür. Araştırmada örgütsel iletişim ve alt boyutları ile katılımcıların dışsal tatmin düzeyleri arasında kurulan modelin anlamlı olduğu görülmüştür (F=8,33, p=0,01). Modelin açıklama yeteneğinin %34 düzeyinde olduğu, açıklama yeteneğinin kabul edilebilir seviyede olduğu görülmüştür (R<sup>2</sup>=0,34). Ayrıca çalışan kaynaklı, yönetici kaynaklı ve genel örgütsel iletişim katsayılarının anlamlı olduğu görülmüştür (p=0,01).

Sonuçlara göre dışsal tatmin düzeyinin çalışan kaynaklı örgütsel iletişim, yönetici kaynaklı örgütsel iletişim ve genel örgütsel iletişim düzeylerinden pozitif yönde etkilendiği görülmüştür. Dışsal tatmin düzeyine tüm örgütsel iletişim düzeyinin benzer düzeylerde etki ettiği görülmüştür. Yönetici kaynaklı örgütsel iletişim düzeylerinin artmasının dışsal tatmin düzeyini artıracağı (β=0,22) ifade edilebilir. Çalışan kaynaklı örgütsel iletişim (β=0,18), genel düzeydeki örgütsel iletişim (β=0,19) düzeylerinin etkisinin benzer yönde, düşük etkide olduğu ifade edilebilir.

Çalışmada katılımcıların genel iş tatmini düzeylerine çalışan kaynaklı, yönetici kaynaklı ve genel örgütsel iletişim düzeylerinin anlamlı şekilde etki ettiği görülmüştür. Araştırmada örgütsel iletişim ve alt boyutları ile katılımcıların genel iş tatmin düzeyleri arasında kurulan modelin anlamlı olduğu görülmüştür (F=10,42, p=0,01). Dolayısıyla modelin açıklama yeteneğinin kabul edilebilir seviyede olduğu görülmüştür (R<sup>2</sup>=0,35). Ayrıca çalışan kaynaklı, yönetici kaynaklı ve genel örgütsel iletişim katsayılarının anlamlı olduğu görülmüştür (p=0,01).

Sonuçlara göre genel iş tatmin düzeyinin çalışan kaynaklı örgütsel iletişim, yönetici kaynaklı örgütsel iletişim ve genel örgütsel iletişim düzeylerinden pozitif yönde etkilendiği görülmüştür. Genel iş tatmin düzeyine en yüksek etkiyi yönetici kaynaklı örgütsel iletişim düzeyinin yaptığı görülmüştür. Yönetici kaynaklı örgütsel iletişim düzeylerinin artmasının genel iş tatmin düzeyini

artıracağı ( $\beta=0,26$ ) ifade edilebilir. Çalışan kaynaklı örgütsel iletişim ( $\beta=0,12$ ) ile genel düzeydeki örgütsel iletişim ( $\beta=0,14$ ) düzeylerinin etkisinin ise benzer yönde ve düşük düzeyde olduğu söylenebilir.

Özetle örgütsel iletişimin iyi olduğu çalışma ortamında çalışanların iş tatmini düzeylerinin daha yüksek seviyelerde olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca iş tatmini düzeylerine yönetici kaynaklı örgütsel iletişim düzeylerinin daha yüksek oranda etki ettiği belirlenmiştir.

## 5. Sonuç

Örgütsel iletişim ile ilgili yapılan araştırmalar, örgüt ve iletişim olarak iki ayrı olguyu içermektedir. Bir organizasyon içindeki iletişimi anlamak, iletişim etmenlerinin organizasyonel iklimi nasıl etkilediğini ve iletişimin çalışanların iş tatminini nasıl etkilendiğini anlamayı gerektirir. Bu doğrultuda örgütsel iletişim iklimi ve iş tatmini arasındaki ilişki araştırılarak elde edilen bulgular değerlendirilmiştir. Ayrıca genel bulgular, örgütsel iletişim iklimi ve iş tatmininin çalışanların demografik özellikleriyle de ilişkili olduğunu göstermektedir.

Genel demografik veriler incelendiğinde araştırmaya katılan çalışanların büyük oranda erkek (%62.4), evli (%58.8) mavi yakalı (%69.4), 34-41 yaş aralığında (%47.1) ve ortaöğretim-lise eğitim seviyesinde (%34.1) olduğu görülmektedir. Çalışanların büyük oranda gelir düzeyinin 7.500 ila 10.500 TL (%55.3) aralığında ve çalışma süresinin de 10 yıl ve altında (%67.1) olduğu anlaşılmaktadır.

Çalışanların demografik özellikleri ve iş tatmin düzeyleri incelendiğinde erkeklerin dışsal ve genel iş tatmin düzeylerinin kadınlara göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Sayiner'in (2022) çalışmasında da benzer şekilde erkeklerde kadınlara göre iş tatmininin daha yüksek olduğu bildirilmektedir. Evli olan çalışanların da benzer şekilde dışsal ve genel iş tatmin düzeylerinin bekar çalışanlara göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Neelamegam'nın (2010) çalışmasında da evli olanların iş tatmini daha yüksek bulunmuştur. Çalışma sonucunda ulaşılan sonuca göre erkek ve evli olan çalışanların, yönetici veya çalışma grubu gibi bir dış temsilci tarafından sağlanan ücret, terfiler, kişiler arası ilişkiler, statü ve maaş dışı verilen haklar gibi ödüllerden daha çok tatmin sağladıkları anlaşılmaktadır.

Çalışanların demografik özellikleri ve iletişim iklim düzeyleri incelendiğinde 13501-16500 TL arasında gelire sahip, bekar, lisans düzeyinde eğitilmiş ve 11-15 yıl arasında çalışma süresi olan çalışanların tüm boyutlarıyla iletişim iklimi düzeylerinin daha yüksek olduğu görülmüştür. Ortalama gelir düzeyinin üzerinde ücret alan çalışanların tüm boyutlarıyla örgütsel iletişim ikliminden olumlu yönde etkilendiği söylenebilir. Ortalama gelir düzeyinin üzerinde ücret alanlarla birlikte bekar, ortalama kıdem yılının üzerinde çalışmış ve lisans düzeyinde eğitilmiş olan çalışanların karar alma süreçlerine katılarak kendilerini değerli hissetmekten, örgüt içinde sağlanan güven, dürüstlük ve açık atmosfer ortamından, fikirlerini rahatça paylaşabilmekten ve yüksek performans hedeflerinden daha fazla etkilendikleri sonucuna varılmaktadır. Sayiner'in (2022) çalışmasında da ücret seviyesi alt düzeyden bir üst düzeye geçtiğinde örgütsel iletişim etkinliğinin belirgin şekilde yükseldiği ancak eğitim durumunun ve çalışma süresinin örgütsel iletişimi etkilemediği belirtilmektedir. Sayiner'in çalışmasında ücret değişkeni açısından sonuçlar paralellik gösterirken eğitim ve çalışma süresi açısından benzerlik görülmemektedir.

Çalışmada iş tatmin düzeyleri ile örgütsel iletişim düzeyleri arasındaki ilişki incelendiğinde yönetici kaynaklı örgütsel iletişim iklimi düzeylerinin artmasının iş tatmin düzeyini artıracağı ifade edilebilir. Bununla birlikte yönetici kaynaklı örgütsel iletişim düzeyinin en çok içsel tatmin düzeyini etkilediği görülmüştür. Yönetici kaynaklı örgütsel iletişim düzeylerinin artmasının içsel tatmin düzeyini artıracağı sonucuna varılmıştır. Çalışma ortamı içerisinde yönetici çalışanların kendilerini gerekli ve değerli hissetmelerini sağlayarak destek olabiliyorsa, kararlara katılımı ile güveni tesis ederek performans hedeflerine yönlendirebiliyorsa; çalışanların içsel tatmin düzeyinin artacağı söylenebilir. Bu durumda çalışanlarda ortaya çıkan sorumluluk, başarı, özerklik, kişisel gelişim, mücadeleyi heyecanlı kılan zorluk, işi tamamlamak ve işin geri bildirim etmenleri ile içsel tatmin

yaşanacaktır. Bu bağlamda performansı arttırmak açısından bir çalışanın işine harcadığı çaba değerli kılındığında işe bağlılık gelişecek ve kişinin isteyerek çalışmasını sağlayan içsel bir güç ortaya çıkacaktır. Bu durumu Eroğlu'nun çalışması destekler niteliktedir. Çalışmada çalışanların yöneticileri ile kaliteli ve iyi seviyede iletişim kurmasının ve bilgilendirilmesinin iş tatminini olumlu yönde etkileyeceği vurgulanmaktadır (Eroğlu, 2008). Alhassan ve arkadaşlarının (2017), çalışması da yöneticilerin iletişimi geliştirmek için çalışanları iletişim stratejilerine dahil etmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Bununla birlikte Sosyal ve arkadaşlarının yaptığı çalışmada yöneticilerin eleştirel yaklaşımının ve geri bildirimde bulunmasının iş tatmini düzeyi üzerinde pozitif etkilerinin bulunduğu belirtilmektedir (Sosyal vd., 2017). Abugre ve Kpinpuo'nun (2017) çalışması da benzer şekilde çalışanların liderlik yönlü iletişim davranışını tercih ettiğini, bunun örgüt içerisinde çalışanlar üzerinde olumlu etkileri olduğunu ortaya koymaktadır. Neticede örgütsel iletişimin iş tatmini ile anlamlı ve aynı yönde bir ilişkiye sahip olduğu ifade edilebilmektedir (Karcıoğlu vd., 2009; Sezer, 2018; Usman, 2019; Sayiner, 2022).

Örgüt çalışanlarına, kararlara ve hedef belirleme sürecine katılmaları için üst yönetimle iletişim kurma ve danışma fırsatı sunan iletişim iklimi yaratmalıdır. Örgüt içindeki tüm ilişkilerde genel bir dürüstlük ve açık iletişim iklimi olmalıdır ve çalışanlar akranlarıyla, astlarıyla veya üstleriyle fikirlerini rahatça paylaşabilmelidir. Olumlu bir iletişim ortamının geliştirilmesine yönelik mentorluk, koçluk, açıklık ve bilgi paylaşımı gibi iletişim eğitimi uygulamalarına odaklanılması iş tatminini artırılabilir.

Bu çalışma, araştırma sonucunda ulaşılan bilgilere dayalı olarak iletişim ikliminin önemine iş tatmini açısından dikkat çekmektedir. Çalışma, yönetici kaynaklı iletişim iklimini destekleyici hale getirmeye büyük olasılıkla katkıda bulunan faktörler bağlamında bir yol sunmaktadır. Ayrıca yöneticilerin iletişim ortamını daha destekleyici hale getirmek için gerekli şartlar yaratması, çalışanların kendi kişisel özelliklerinden kaynaklı tatmin yaşamalarını sağlayacaktır. Bu bağlamda yüksek performans hedeflerine ulaşabilmek için çalışanlar yüksek üretkenlik, yüksek kalite ve düşük maliyet hedeflerine bağlılık gösterecektir. İş tatmini yükseldikçe de çalışanların performansları artarken işten ayrılma, devamsızlık, kazalar ve şikayetler azalacaktır.

#### **Katkı Oranı Beyanı**

Çalışma tek yazarlı olup çalışmanın tüm aşamaları yazar tarafından tasarlanmış ve hazırlanmıştır.

#### **Çıkar Çatışması Beyanı**

Yazarın ve çalışmanın herhangi bir kurum ya da kişi ile çıkar çatışması olmadığını beyan ederim.

#### **Kaynakça**

- Abugre, J. B. ve Kpinpuo, S. D. (2017). Determinants of Academic Mentoring in Higher Education: Evidence from a Research University. *International Journal (EDUPIJ)*, 6(2), 20-36.
- Alhassan, M. A., Ghazali, Z. ve Isha, A. N. S. (2017). Relationship between Organizational Communication and Job Satisfaction in Temporary Work Environment: An Empirical Study of Plant Turnaround Workers. *Global Business and Management Research: An International Journal*, 9(1), 73-84.
- Ayundhasurya, D. R. ve Kurniawan, F. (2018). The Influence Of Organizational Communication Climate On Organizational Communication Satisfaction To Non-Profit Organization CIOFF Indonesia. *Advances in Economics, Business and Management Research Journal*, 41, 140-144.
- Bakotić, D. (2016). Relationship Between Job Satisfaction And Organisational Performance. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 29(1), 118-130.

- Ballı, F. E. ve Ateş, Ö. T. (2021). Örgütsel İletişim İklimi: Ölçek Geliştirme Çalışması. *Çukurova Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 50(1), 400-433.
- Baycan, A. (1985). An Analysis Of Several Aspects Of Job Satisfaction Between Different Occupational Groups (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Boğaziçi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Buchholz, W. J. (2001). *Open Communication Climate*. Massachusetts: Bentley College Waltham.
- Ćulibrk, J., Delić, M., Mitrović, S. ve Ćulibrk, D. (2018). Job Satisfaction, Organizational Commitment and Job Involvement: The Mediating Role of Job Involvement. *Front. Psychol.*, 9(132).
- Eisenberger, R. ve Stinglhamber, F. (2011). *Perceived Organizational Support: Fostering Enthusiastic And Productive Employees*. Washington, DC: APA.
- Eroğluer, K. (2008). Örgütlerde iletişimin çalışanların iş tatmini üzerine etkisi ve konuya ilişkin bir uygulama (Yayınlanmış Doktora Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Falcione, R.L., Sussman, L. ve Herden, R.P. (1987). Communication Climate In Organizations. In F.M. Jablin, L.L. Putnam, K.H. Roberts, and L.W. Porter (Eds.) *Handbook of Organizational Communication: An Interdisciplinary Perspective* (pp.195-227). Newbury Park: Sage.
- Gibson, J. L, John, M., Ivancevich, H. ve Donnelly Jr. (1991). *Organizations, Behavior, Structure, Process*. Illinois: Irwin.
- Guzley, R.M. (1992). Organizational Climate And Communication Climate: Predictors Of Commitment To The Organization. *Management Communication Climate Quarterly*, 5(379), 379-402.
- Islam, M. F.I ve Akter, T. (2019). Impact of Demographic Factors on the Job Satisfaction: A Study of Private University Teachers in Bangladesh. *The SAMS Journal*, 13(1), 62-80.
- Karcioğlu, F., Timuroğlu, M. K. ve Çınar, O. (2009). Örgütsel İletişim ve İş Tatmini İlişkisi -Bir Uygulama. *Yönetim*, 20(63), 59-76.
- Lantara, A. N. F. (2019). The Effect Of The Organizational Communication Climate and Work Enthusiasm On Employee Performance. *Management Science Letters*, 9, 1243-1256.
- Luthans, F. (1985). *Organizational Behavior*. Illinois: McGill.
- McCauley, D.P. ve Kuhnert, K.W. (1992). A Theoretical Review And Empirical Investigation Of Employee Trust In Management. *Public Administration Quarterly*, 16(2), 265-284.
- Mehra, P. ve Nickerson, C. (2019). Organizational Communication And Job satisfaction: What Role Do Generational Differences play? *International Journal of Organizational Analysis*, 27(3), 524-547.
- Meitisaria, N., Hanafib, A. ve Wahab, Z. (2018). Analysis On The Effects Of Organizational Communication Climate And Career Development Toward Employee Performance with Job Satisfaction. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 8(8), 444-449.
- Mezner, M. ve Nigh, D. (1995). Buffer or Bridge? Environmental and Organizational Determinants of Public Affairs In American Firms. *Academy of Management Journal*, 38(4), 975-996.
- Mishra, J. ve Morrissey, M.A. (1990). Trust in Employee/Employer Relationships: A Survey of West Michigan Managers. *Public Personnel Management*, 19(4), 443-486.
- Neelamegam, M. (2010). Job Satisfaction And Demographic Variables- Is There Any Link? *Perspectives of Innovations, Economics & Business*, 6(3), 108-111.



- Neves, P. ve Eisenberger, R. (2012). Management Communication and Employee Performance: The Contribution Of Perceived Organizational Support. *Human Performance*, 25(5), 452-464.
- Organ, D. W. ve Hammer W. C. (1991). *Organizational Behavior: An Applied Psychological Approach*. Texas: Business Publications.
- Pace, W.R. (1983). *Organizational Communication: Foundation For Human Resource Development*. Eaglewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Poole, M.S. ve McPhee, R.D. (1983). A Structural Analysis Of Organizational Climate. In L.L. Putnam & M.E. Pacanowsky (Eds.), *Communication and Organizations: An Interpretive Approach* (pp. 195-219). Beverly Hills, CA: Sage.
- Porter, L. W. and Lawler, E. E. (1974). *The Effect of Performance on Job Satisfaction*. In Edwin A. Fleishman (ed) *Studies in Personal and Industrial Psychology*. Third Edition, Illinois.
- Pushpakumari, M. D. (2008). The Impact of Job Satisfaction on Job Performance: An Empirical Analysis. *City Forum*, 9(1), 89-105.
- Rashidi, S., Kozechian, H. ve Heidary, A. (2012). The Study and Prioritization of Job Satisfaction Dimensions in Zanjan-Based Refah Bank Employees. *International Journal of Finance & Banking Studies*, 35-38.
- Robbins, S. P. (2005). *Organizational Behavior*. New Jersey: Pearson Education Inc.
- Rosenberg, R. D. ve Rosenstein, E. (1980). Participation and Productivity: An Empirical Study. *ILR Review*, 33(3), 355-367.
- Saiyaden, M. A. (1993). *Human Resource Management*. New Delhi: McGraw-Hill
- Sayiner, Ö. (2022). Hizmet Sektöründe Profesyonel Yöneticiler Üzerinde Örgütsel İletişim Boyutlarının İş Tatmin Düzeyi Üzerindeki Etkisi (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Gelişim Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İstanbul.
- Sezer, M. (2018). Örgütsel İletişimin Analizinde İş Tatmini, İletişim Doyumu ve İşten Ayrılma Niyeti İlişkisi: Perakende Sektöründe Bir Uygulama (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.
- Smidts, A., Pruyn Ad Th. H. ve Van Riel, C. B. M. (2001). The Impact Of Employee Communication and Perceived External Prestige on Organizational Identification. *The Academy of Management Journal* 44(5), 1051-1062.
- Soysal, A., Öke, P., Yağar, F. ve Tunç, M. (2017). Örgütsel İletişim ve İş Tatmini Düzeylerinin İncelenmesi: Bir Özel Hastane Örneği. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 37, 243-253.
- Stoner, J. A. F. ve Freeman, S. (1992). *Management*. New Delhi: Prentice hall of India.
- Testa, M. R. (1999). Satisfaction with Organizational Vision, Job Satisfaction and Service Efforts: An Empirical Investigation. *Leadership & Organization Development Journal*, 154-161.
- Trombetta, J.J. ve Rogers, D.P. (1988). Communication Climate, Job Satisfaction and Organizational Commitment. *Management Communication Quarterly*, 1, 494-514.
- Usman, K. (2019). Impact of Organizational Culture, Organizational Communication And Supervisor Support on The Job Satisfaction of Employees Working In Online IT Based Distance Learning Institutions of Pakistan. *Open Praxis*, 11(2), 143-156.
- Ünler, E., Kılıç, B. ve Çıra, J. C. (2014). İletişim ikliminin, İş Doyumu ve İşden Ayrılma Niyeti İlişkisine Etkisi. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 11(41), 237-250.

Weiss, D. J., Dawis, R. V., England, G. W. ve Lofquist, L. H. (1967). *Manuel for the Minnesota satisfaction questionnaire*. Minneapolis: University of Minnesota.

Welsch, H.P. ve LaVan, H. (1981). Inter-Relationships Between Organizational Commitment and Job Characteristics, Job Satisfactions, Professional Behavior and Organizational Climate. *Human Relations*, 34, 1079-1089.

Zaremba, A.J. (2003). *Organizational Communication*. Canada: Thomson Learning.

---

## AN INVESTIGATION OF ORGANIZATIONAL COMMUNICATION CLIMATE AND JOB SATISFACTION

---

### *Extended Abstract*

---

**Aim:** Every organization has certain goals and objectives. In line with these goals, they need to express themselves to the target audience, stakeholders and employees in the best way possible in order to achieve their goals. In this direction, one of the most important elements that shape the expectations of the target audience, stakeholders and employees and form the bridge between the organization and its environment is the organizational communication climate. As a whole, it activates employees' job satisfaction and their efforts to achieve their goals and sustain their lives within the organization. It is thought that these concepts can provide an improvement and difference in the success, profitability and growth processes of today's business world and that the research will be useful in this context

**Method(s):** Based on the idea that the strong relationship between managerial communication, organizational support and employee performance improves employees' sense of well-being, happiness and job satisfaction, this study investigated the relationship between organizational communication climate factors and job satisfaction factors. In the context of investigating this relationship, a descriptive study was conducted in a forest products manufacturing company. The relationship between the variables was examined by applying a questionnaire to the business personnel at each level to be analyzed. In addition, the relationship between each variable and demographic factors was analyzed. In this context, a literature review was conducted on the concepts of organizational communication climate and job satisfaction, and then the relationship between the variables and the relationship between demographic data and these variables was investigated and evaluated.

**Findings:** As a result of the demographic relationship analysis, it is understood that male and married employees are more satisfied with rewards such as salary, promotions, interpersonal relations, status and non-salary rights provided by an external representative such as a manager or work group. In addition, it was observed that single employees with an income of 10501 TL and above, with undergraduate education and with a working period between 11-15 years had higher levels of communication climate in all dimensions. Moreover, when the relationship between job satisfaction levels and organizational communication levels was examined in the study, it was seen that the level of organizational communication climate caused by the manager affected the level of intrinsic satisfaction the most.

**Conclusion:** Organizational climate has been defined as a critical component among the members of an organization. Organizational communication climate, which is treated separately from organizational climate in the literature, has gradually become one of the most important elements of creating an effective organization. Communication climate has been considered separately from organizational climate and other organizational climates such as motivational climate (Poole & McPhee, 1983; Zaremba, 2003). Management has primary responsibility for establishing the communication climate of the organization.

Organizations with supportive environments foster employee participation, free and open exchange of information and job satisfaction (Neves & Eisenberger, 2012). Therefore, effective communication is important for creating a collaborative communication climate. Organizations try to create an organizational communication climate with effective organizational communication factors such as openness, accuracy, performance feedback, communicating adequate information about organizational policies and procedures with the belief that happy employees are productive employees and will ultimately benefit their organizations (Eisenberger & Stinglhamber 2011; Anchor, 2010). These factors have been shown to be positively related to employees' satisfaction at work and job performance (Neves & Eisenberger, 2012; Eisenberger & Stinglhamber, 2011).

---



## 1970'LERDE MİLLİYETÇİ MUHAFAZAKÂR SAĞDAN RADİKAL İSLAMCILIĞA YÖNELİŞLER: PINAR DERGİSİ ÇEVRESİ İLE HAKSÖZ DERGİSİNİN ÖNCÜLLERİ

*Ekin Kadir SELÇUK<sup>1</sup>*

### Öz

Bu çalışmanın amacı Yeniden Millî Mücadele Hareketi'nden (YMM) kopan iki grubun, Pınar Dergisi ve Haksöz Dergisi grubunun düşünsel ve siyasi arayışlarını ele almaktır. Türkiye'de 1970'lere kadar milliyetçi muhafazakâr kanadın bir bileşeni olarak yer alan İslamcılık Ortadoğu'daki İslami hareket ve fikirlerden etkilenerek özerkleşme ve radikalleşme sürecine girmiştir. YMM'den kopan bu iki grup da bu sürece dahil oldukları için çalışmanın konusunu oluşturmaktadır. Çalışmada YMM'den kopan Pınar Dergisi çevresinin ve ilerleyen yıllarda Haksöz Dergisi'ni çıkaracak Hamza Türkmen ve arkadaşlarının görüşleri metin analizi yoluyla ortaya koyulmuştur. YMM'den kopan unsurları İslamcı dalgaya yönlendiren saikler nelerdir ve fikirlerinde ne gibi değişimler olmuştur? Bu sorular etrafında Türkiye'de İslamcılığın 1970'lerde başlayan yeni arayışlarına ışık tutulmaktadır. Buna göre bu yeni İslamcı dalgaya sadece geleneksel İslami çevrelerden değil, ülkücü milliyetçilerden ve YMM gibi milliyetçi muhafazakâr gruplardan da ciddi katılımlar olmuştur. Böylece İslamcılık giderek uç sağın hegemonik gücü haline gelmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** *İslamcılık, milliyetçi muhafazakârlık, Pınar Dergisi, Haksöz Dergisi*  
**JEL Sınıflandırması:** *Z12, Z18, Z10*

## TRANSITIONS TO RADICAL ISLAMISM FROM THE NATIONALIST CONSERVATIVE RIGHT IN THE 1970S: THE CIRCLE OF PINAR JOURNAL AND THE PRECESSORS OF HAKSÖZ JOURNAL

### Abstract

The aim of this study is to deal with the intellectual and political pursuits of the two groups, Pınar journal and Haksöz journal group, which broke away from the National Struggle Movement (YMM). Islamism, which was a component of the nationalist conservative wing in Turkey until the 1970s, was influenced by the Islamic movements and currents of thought in the Middle East and entered the process of autonomy and radicalization. Since these two groups who broke away from YMM are involved in this process, they are the subject of the study. In the study, the opinions of Pınar Journal who broke away from YMM and Hamza Türkmen and his friends, who will publish Haksöz Journal in the following years, are revealed through text analysis. What are the factors that have drive them, and what changes have occurred in their thinking? Around these questions, it sheds light on the new searches of Islamism in Turkey that started in the 1970s. Accordingly, there has been serious participation in this new Islamist wave not only from traditional Islamic circles, but also from idealist nationalists and nationalist conservative groups such as the YMM. Thus, Islamism gradually became the hegemonic power of the far right.

**Keywords:** *Islamism, Nationalist conservatism, Pınar Journal, Haksöz Journal*  
**JEL Classification:** *Z12, Z18, Z10*

<sup>1</sup> Dr. Öğretim Üyesi, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi İletişim Fakültesi Gazetecilik Bölümü, [ekinkadirselcuk@ibu.edu.tr](mailto:ekinkadirselcuk@ibu.edu.tr),  
ORCID: <https://orcid.org/my-orcid?orcid=0000-0003-4978-3635>

## 1. Giriş

Türkiye’de erken cumhuriyet dönemini suskun geçiren İslamcı düşünce çok partili hayata geçilmesiyle birlikte cumhuriyet politikalarına muhalif diğer fikir akımlarıyla birlikte yeniden su yüzüne çıktı. Uç sağda<sup>1</sup> bu fikir akımlarının topaklaştığı çerçeve genel olarak milliyetçi mukaddesatçılık, daha sonra da milliyetçi muhafazakârlık olarak adlandırıldı. Milliyetçi muhafazakâr düşünce erken cumhuriyetin ulus kimliğine alternatif bir milli kimlik tanımı üzerinden söylemlerini meşrulaştırmaya çalıştı. Bu alternatif milli kimlikte erken Cumhuriyet’in göz ardı ettiğini iddia ettiği geleneksel-dini simge ve sembollere yeniden önemli bir yer ayrılırken, yine erken Cumhuriyet’in görmezlikten geldiğini savundukları Osmanlı geçmişine de tarihsel sürekliliğin bir parçası olarak ağırlık vermeye çalışıldı (Mert, 2006: 315). İslamcılar da bu milliyetçi muhafazakâr topak içinde yer alarak İslam’ın yerini olabildiğince genişletebildikleri bir milli kimlik kavramsallaştırması üzerinden siyasi ve fikri mücadelelerini yürüttüler (Bora, 2013). Fakat unutulmaması gereken nokta şudur: İslamcılar o yıllarda bu oluşumun yalnızca bir parçasıydı, hegemonik bir güç haline gelmemiştir.

İslamcılığın milliyetçi mukaddesatçılığa eklenilebilmesinde 1946 sonrası Türk siyasi hayatında antikomünizmin ciddi bir yer kaplaması önemli bir faktör oldu. İslamcı düşünceye de vatani, milleti, dini, ahlaki değerleri koruma şiarıyla komünizme karşı kurulan “milli” ittifaka dahil olma fırsatı sundu ve böylece İslamcılar devleti yönetenler nezdinde de meşruiyet kazanma şansına erişmek istedi (Demirel, 2009: 422-423). Fakat 1960’larda yurtdışından yapılan yayınların Türkçeye çevrilmesiyle İslamcılar Ortadoğu’da güçlenen İslami hareket ve önderlerin metinleriyle tanışma fırsatı buldular. Pakistan’da Mevdudî’nin, Mısır’da Hasan El Benna ve Seyyid Kutup’un eserleri, İhvan hareketinin, Hizbüt Tahrir’in siyasi çizgisi Türkiye’de bilinir olmaya başladı (Aktay, 2005: 20-21).

Bu vesileyle Türkiye’de İslamcılık içinden özerk bir siyasi harekete ve fikriyata yönelerek sisteme ve rejime toptan itiraz eden, “radikal İslamcılık” olarak da adlandırılacak giderek güçlenen bir çizgi doğdu. Bu çalışmada bu sürece ışık tutmak amacıyla o güne kadar milliyetçi muhafazakâr kampta, antikomünist bir siyasi çizgide faaliyet yürüten Yeniden Milli Mücadele (YMM) adlı bir siyasi yapılanmadan koparak radikal İslamcılığa yönelen, yayıncılık faaliyetiyle İslamcılığın iktidar yürüyüşüne katılan iki küçük grup incelenecektir. Bu grupların YMM hareketinden kopuş nedenleri, koptuktan sonra içine girdikleri arayışlar, dış konjonktürün de etkisiyle sahip olmaya başladıkları yeni kimlik ele alınacaktır. Böylece Türkiye’de İslamcılığın dönüşümüne ışık tutulmaya çalışılacaktır.

## 2. Literatür Özeti

Türkiye’de çok partili hayata geçilmesiyle birlikte İslamcılığın ulus devletin ortaya koyduğu kimlik modeline kökten bir itiraz getirilmeden, fakat o kimliğin içinde İslami unsurların rolünü arttırarak sesini çıkarmaya başladığı, alanda çalışan araştırmacıların genellikle ortaklaştığı bir konudur (Duran, 2005; Aktay, 2005; Bora, 2017; Çetinsaya, 2005). Üstelik genelde tarikat ve cemaatlerin de Necmettin Erbakan’ın liderliğini yaptığı Milli Görüş partilerinin de bu milliyetçi muhafazakâr çizgiden çok uzaklaşmadığı kabul edilir (Yavuz, 2005; Çakır, 2013). Bununla birlikte Ortadoğu’da gelişen ve sisteme toptan bir itiraz getirerek İslam’ı sadece bir ibadet ve ahlak dini olarak gören yaklaşımların ötesinde, hayatın tamamına nizam veren bir ideoloji olarak algılayan bir çizginin izleri zamanla Türkiye’de görülmeye başlanmıştır. Mısır’da İhvan hareketinden Ürdün kökenli Hizbüt Tahrir örgütüne, Pakistan’da Mevdudî’den yine Mısır’da Seyyid Kutup’a dek bütün bu isim ve hareketler antikomünizme raptolmuş ve bu anlamda Batı karşısında eleştirilerini

<sup>1</sup> Türkiye’de sağın üç sütununu milliyetçilik, muhafazakâr (modernleşme) ve İslamcılık oluşturmaktadır (Bora, 2014). Öte yandan, sağı da dinamiklerine ayırmak gerekmektedir. Bu noktada uç sağ-merkez sağ ayrımının işlevsel olduğu söylenebilir. Uç sağ merkez sağa kıyasla Türkiye’nin temel meselesini kalkınma ve refah olarak görmez. Uç sağ Cumhuriyet modernleşmesinin milleti “öz” değerlerden kopardığını, benliğini yitirmesine neden olduğunu öne sürerek öncelikle toplumun ve devletin bu değerlerin restorasyonu çerçevesinde yeniden yapılandırılmasını talep eder. Milliyetçi uç sağ, bu öz değerleri daha çok etnik kimlik temelinde tanımlarken İslamcı uç sağ ise dini temel alır (Aytürk, 2020: 320).

erteleyen, sistemle uyum sağladıklarını düşündükleri geleneksel İslamcı siyaseti eleştirmişlerdir (Erkilet, 1999; Özyiğit, 2016). Bu eleştirilerin Türkiye’de yaygınlık kazanmasıyla “İslami uyanış” denilen bir hareketlenmenin Türkiye İslamcılığında etkin olmaya başladığını görürüz. Afganistan’da Sovyetler Birliği’ne karşı verilen mücadele ve elbette 1979 İran İslam Devrimi, bu süreci hızlandırmıştır. Bu nedenle genellikle İslami uyanış denen olgunun 1980’lerin başlarında başladığı düşünülür (Çaha, 2005). Bu iddia doğrudur fakat bu uyanışın ilk nüveleri aslında 1970’lerin ikinci yarısında ortaya çıkmıştır. Bunun izlerini Milli Görüş’ün gençlik hareketi Akıncılar içinde, Milli Türk Talebe Birliği (MTTB) gibi gençlik örgütlenmelerinde de görürüz (Zengin, 2021).

Bir grup Konya ve Afyonlu genç tarafından kurulan Yeniden Milli Mücadele (YMM) Hareketi’nin doğuşunda Ortadoğu’daki radikal İslamcı hareketliliğin ciddi bir etkisi vardır. Fakat YMM esasen antikomünist blok içinden çıkamamış, milliyetçi muhafazakâr bir çizgide komünizme karşı oluşan blokta yer almıştır (Selçuk, 2018). Fakat YMM’nin genel gidişatından rahatsız olan kimi unsurlar da bu süreçte İslamcı akıma daha fazla yönelmişler ve hareketten toplu olarak kopmuşlardır. YMM’nin yayınları arasında bulunan Pınar Dergisi’ni çıkaran genç bir ekip ve yine hareketin genç kadrosu içinde bulunan Hamza Türkmen ve arkadaşları 1970’lerin ortalarından itibaren İslamcı dalgalanmaya kendilerini bırakmışlar ve yeni arayışlara yönelmişlerdir. Bu çalışmada onların bu arayışları ele alınacaktır.

### 3. Veri Seti ve Yöntem

Daha çok fikri arayışların ele alındığı bu çalışmada üzerine araştırma yapılan kişi ve grupların görüşlerini anlattıkları dergi yazıları ve kitapların değerlendirilmesi için belge analizi yöntemine başvurulmuştur. Bu doğrultuda belge analizinin uygulandığı çalışma tarafların görüşlerinin anlaşılmasında önem taşımaktadır. Çalışmada birincil kaynaklar olarak YMM’nin çıkardığı Yeniden Milli Mücadele Dergisi, Pınar Dergisi, hareketten kopan isimlerin, başta da Hamza Türkmen’in yazdığı kitaplar kullanılmıştır. Böylece YMM’den kopan grupların yaşadıkları fikri dönüşüm, yöneldikleri yeni tutum mercek altına alınmıştır.

### 4. Ampirik Bulgular

#### 4.1. Antikomünizme Raptolmuş Milliyetçi Muhafazakâr Bir Hareket: Yeniden Milli Mücadele

YMM hareketi 1967 yılında Konya merkezli olarak Mücadele Birliği (MB) adında resmi bir dernek kurulması suretiyle aktif hale geldi (Selçuk, 2018: 47). Hareket özellikle İstanbul Çapa Yüksek Öğretmen Okulu’nda güçlüydü ve bilhassa burada 1960’ların sonlarına doğru sol görüşlü öğrencilerle ciddi (yer yer silahlı) çatışmalara girdiler (Selçuk, 2018: 110). 1970 yılından itibaren Yeniden Milli Mücadele (YMM) adıyla haftalık bir dergi çıkarmaya başladılar ve bu tarihten itibaren bu isimle anılmaya başladılar (Selçuk, 2018: 52).

YMM’nin söylemlerinde Ortadoğu’da gelişen İslami hareket ve önderlerin fikirlerinden ciddi oranda etkilenmeler vardı. 1960’lardan itibaren Seyyid Kutup, Mevdudi gibi İslamcı figürlerin metinleri Türkçeye çevrilirken İhvan gibi örgütlerin tesirleri de görülmeye başlamıştı. Ayrıca Hizbüt Tahrir adlı Ürdün kökenli radikal İslamcı örgüt de Türkiye’de küçük çaplı olsa da faaliyet gösteriyordu (Erkilet, 1999: 157). Bu örgüt ve önderler ülkelerindeki sistemi eleştirirken tasavvuf ve tarikatların da dahil olduğu geleneksel İslam anlayışına da kökten bir tepki gösteriyor, asli kaynaklar olarak nitelendirdikleri Kur’an ve Sünnet’e yeniden dönerek onlardan temellenen saf, bozulmamış bir İslam anlayışının yeniden devreye girmesi için çabalıyorlardı. Esasen “kaynaklara dönüş” diye nitelendirilebilecek bu yaklaşım 19. yüzyılda Cemaleddin Afgani, Muhammed Abduh, Reşid Rıza gibi isimler tarafından temsil edilmişti, şimdi özellikle Seyyid Kutup, Mevdudi gibi isimler belli yönleriyle bu yaklaşımın takipçileriydiler (Mertoğlu, 2013: 148). Bu yaklaşıma göre İslam toplumlarının geri kalmasının ve Batı karşısında sömürge konumuna düşmesinin sebebi “gerçek İslam”dan uzaklaşılmasıydı. Bu yüzden “emperyalist Batı” dışında, onun ülke içindeki temsilcileriyle birlikte, mevcut yaşanan İslam’ı temsil eden ya da kabullenen kesimlerle de bir karşıtlık ilişkisi kuruluyordu (Bulut, 2013: 359).

Bu yaklaşımın bir başka temel iddiası modern dönemde İslam'ın sadece bir ibadet ve ahlak kuralları seti getirmiş gibi algılanmasıydı. Oysa bu kişi ve hareketler İslam'ı hayatın bütününe nüfuz eden, bir toplumsal sistem, hukuk ve devlet düzeni, ekonomik işleyiş vaaz eden bir "ideoloji" olarak anlıyordu. Dolayısıyla hedefleri İslam'ı geleneksel tortularından sıyrarak Kur'an ve Sünnet merkezli olarak toplumun bütününde ve devlet yönetiminde yeniden hâkim kılmaktı (Bulut, 2013: 363).

Bu fikirlerin başından itibaren YMM içinde etkin olduğunu anlamak için elimizde güçlü veriler bulunmaktadır. Öncelikle kısaca hareketin doktriner metinleri olan ve YMM Dergisi'nde yayınlanan İlmî Sağ, İnkılap İlmî gibi çalışmalara bakılabilir. İlmî Sağ metnine göre her devletin bir ideolojisi vardır. Buna göre ideolojiler bir doktrinden temellenir. Doktrin hem kâinatın hem hayatın işleyişinin temel prensiplerini açıklar. Bu prensiplerden toplumsal kültür meydana gelir, devletin hukuki nizamı buna dayanır. Gerek kâinatın gerek bireysel-toplumsal-siyasal hayatın işleyişini en doğru ve hatasız şekilde açıklayansa İslam'dır (Selçuk, 2018: 116-118). Esasında metnin bize söylediği İslam'ın bireyin öte dünyaya dair fikirlerinden gündelik hayatına; toplumun, hukuki, ekonomik ve siyasal düzenine kadar her şeyi belirleyen bir ideoloji olarak algılandığıdır.

Bunun dışında elde başka veriler de mevcut. Örneğin YMM'yi kuran gençler başından itibaren meal ve siyer okumaları yapıyorlar, Kuran'ın ayetlerini konularına göre tasnif ediyorlardı (Erişen, 1994: 44). Böylece Kur'an temelli bir yaklaşımın izlerini sürüyorlardı. Ayrıca hareketin mensupları buldukları bölgelerde zaman zaman tasavvuf ve tarikat ehline sert ve eleştirel bir tavır takınıyorlardı. Öyle ki YMM'ci gençlerin tasavvuf ve tarikatlara yönelik bu radikal karşı çıkışları geleneksel toplum kesimlerinden tepki görmelerine de neden oluyordu. Bilindiği üzere gerek Mevdudi'de gerek Seyyid Kutup'ta tasavvuf ve tarikat eleştirisi yaygındı.

Peki, YMM'ye Ortadoğu'daki İslami hareketlerin etkisi nasıl girmiş olabilir? Bu konuda elbette elimizde net bir kanıt yok. YMM'yle ilgili iddialardan biri Türkiye'de faaliyetlere başlayan Hizbüt't Tahrir'le belirli düzeyde ilişkili olduklarıdır. Örneğin, Hamza Türkmen YMM'nin lideri Aykut Edibali'nin bazı arkadaşlarıyla birlikte Hizbüt't Tahrir'in Afyon'daki bir halka çalışmasına katıldıklarının iddia eder (Türkmen, 1994: 40). Bu iddialar hareketin önderleri tarafından hiçbir zaman kabul edilmemiştir. İddialarda doğruluk payı olsa bile YMM'deki bu etkiyi sadece Hizbüt't Tahrir'e bağlamak zordur.

Hareketin önder kadrosu içinde ciddi oranda Yüksek İslam Enstitüsü öğrencisi vardır ve o yıllarda Yüksek İslam Enstitüsü öğrencileri arasında antikomünist milliyetçi muhafazakâr yazarlar gözde olmakla birlikte Seyyid Kutup'un, Mevdudi'nin eserleri de okunmaktadır. Örneğin, harekete katılımıyla ciddi bir aktiflik kazandıran Necmettin Erişen, Konya Yüksek İslam Enstitüsü Talebe Cemiyeti Başkanı'dır ve Cemiyet adına çıkardıkları Yeni Ümit Dergisi özerk bir İslami çizginin sözcülüğünü yapmaya çalışmaktadır (Erişen, 1994: 44-45). Daha önemlisi Erişen verdiği vaazlarda geleneksel kesimlere yaptığı eleştiriler nedeniyle Konya'nın ve antikomünist sağın ünlü müftüsü Tahir Büyükkörükçü'nün de tepkisini çekmiştir (Erişen, 1994: 45).

Bunlara karşın YMM özerk bir İslami çizgi çizebilmiş, antikomünist milliyetçi muhafazakâr sağdan ayrılabilmiş midir diye sorarsak buna verilecek yanıt hayır olacaktır. Bir kere hareketin önder kadrosu yaş olarak hayli gençti ve fikri olarak bir netliğe sahip değillerdi. Ayrıca antikomünist milliyetçi muhafazakârlığın İslamcılık içindeki etkisi de çok güçlüydü. Örneğin, Tahir Büyükkörükçü'nün tepkisini çeken Necmettin Erişen aynı zamanda Necip Fazıl'a küfür eden bir genci yumruklamasıyla da ünlenmişti (Küçükköy, 2005: 28). Konyalı Yüksek İslam Enstitüsü öğrencisi gençler Seyyid Kutup'u, Mevdudi'yi okuyordu ama aynı zamanda Osman Yüksel Serdengeçti'den Necip Fazıl'a, Mehmet Şevket Eyyi'den, Haluk Nurbaki'ye muhafazakâr cenahın temsilcileri gerek yazdıkları gerek anlattıklarıyla bu gençlerin fikri dünyasında önemli bir yere sahipti. Bu etkilenmeler dolayısıyla onlar İslam'ın Türkiye'de bir tehlike içinde bulunduğu inanıyor, bu tehlikenin de öncelikle komünizmden ve Sovyetler Birliği'nden geldiğini düşünüyorlardı. Hareketin ilk iki ismi Aykut Edibali ve Yavuz Arslanargun'un milliyetçi muhafazakâr çevrelerle ilişkileri daha da köklüydü. Bu iki isim Hukuk Fakültesi'ndeyken MTTB'nin milliyetçi

muhafazakâr gençlerin eline geçmesi için çaba harcamışlardı. Mehmet Emin Alpan, İrfan Atagün, Ziya Uygur gibi antikomünist milliyetçi sağcı isimlerle yakın ilişkileri vardı.

Nitekim YMM'nin doktriner metinlerinde Ortadoğu'dan esintiler taşıyan İslami söylemler daha yaygınken aktüel meselelerde hareket koyu antikomünist, sağcı bir tutum alıyordu. Üstelik bunu öyle ileri bir noktaya taşıyorlardı ki solun bir dönem gözde sloganlarından "Ordu-Gençlik El Ele"ye karşı "Ordu Millet El Ele" sloganına sarılıyorlardı.

Bu doğrultuda YMM 12 Mart muhtırasına da destek verdi. Fakat işler onlar için bundan sonra pek de iyi gitmedi. Çünkü hareket 1970'lerde etkinliğini önemli oranda yitirdi. Bu durum hareket içindeki genç kuşakları olumsuz etkilemiş ve onlar arasında liderliğe yönelik eleştiriler yükselmeye başlamıştır. YMM içindeki gidişattan memnun olmayan bu genç kadrolar içinden kimileri o sıralarda başlayan "İslami uyanışa" kapılmaya başlamıştır. Yazının devamında bu "uyanışa" kapılarak hareketten kopan iki grup ele alınacaktır.

#### 4.2. Pınar Dergisi Çevresinin Kopuşu ve İdeolojik Dönüşümü

Pınar dergisi çevresinin YMM'den kopuşu nedeni öncelikli olarak ideolojik değildir. Hareketin durağanlaşmasından rahatsızlık duyan, genç kadrolar 1978'de isyan ederler. Gerçi bu kadrolar kendi iradeleriyle YMM'den ayrılmak istemezler fakat isyanın neticesinde lider Aykut Edibali'nin kararıyla teşkilattan atılırlar (Selçuk, 2018: 68-69).

İsyanın öncü isimlerinden o zamanki İTÜ öğrencisi Burhanettin Can, isyan etmelerinin temel nedeni olarak hareketin etkinliğini yitirmesini, yaşadıkları sorunlara cevap vermemesini gösterdikten sonra ideolojik bir neden de ortaya koyar. Ona göre hareketin yayın organlarında eskiden sadece "Millet" ifadesi geçerken artık "Türk milletini", "5 bin yıllık Türk milli kültür sistemi" gibi ifadeler kullanılmakta ve dolayısıyla şemsiye kimlik olarak İslam'dan Türklüğe doğru bir sapma yaşanmaktadır. Pınar dergisinin yazı işleri müdürlüğünü yapan Cevat Özkaya, Can'dan daha da fazla bu ideolojik "sapmaya" vurgu yaparak ayrılışlarının temel nedenlerinden birinin Türklük vurgusunun yoğunlaşması olduğunu söyler. Gerek Can'ın gerek Özkaya'nın bu iddiaları doğrudur, gerçekten ikinci yılından itibaren gerek YMM dergisinde gerek Gerçek, Pınar gibi dergilerde Türklük ifadesi sık sık kullanılmaya başlanmıştır.

Bununla birlikte Pınar grubunun kopuşunda ideolojik etkenlerin belirleyici olmadığı söylenebilir çünkü dergi YMM'den koptuktan sonraki yayınlarında bir süre daha YMM'ninkiyle benzer bir ideolojik hatta yürümüştür. Örneğin, Pınar dergisinin YMM'den koptuktan sonraki ilk sayısı Mayıs-Haziran 1978'de yayınlanır ve daha derginin tanıtım yazısında "Türk milleti" ifadesi yine kullanılır (Pınar, 1978a: 3).

Bunun dışında dergide Ahmet Kabaklı gibi milliyetçi muhafazakâr cenahın tanınan isimleriyle söyleşiler yayınlanır, Osmanlı geçmişine vurgu yapılarak Osmanlı'nın nasıl çöktüğüne dair yazılar yazılır, antikomünist iddia ve sloganlar kullanılmaya devam eder. Özetle Pınar dergisi YMM'den koptuktan sonra da başlarda milliyetçi muhafazakâr çizgidedir. YMM'yle aralarında devam eden bu benzerliğin en tipik görünümünden biri İran Devrimi'ne karşı başta takınılan tavidir.

Mart ve Nisan 1979 sayılarında İran devrimine ilişkin "Ortadoğu'ya Yerleşen Emperyalizm ve İran İhtilali 1-2" adıyla ve H. Bayraktaroğlu imzasıyla peş peşe iki yazı yayınlanır. Yazılarda ABD'nin başta İran Şah'ını iktidara getirttiği, ona büyük destek verdiği belirtildikten sonra buna karşın son dönemde Şah'ın güçlü ve büyük bir İran hedefine yöneldiği, bu anlamda ABD'nin yörüngesinden çıkma emareleri gösterdiği vurgulanır. Bunun üzerine Şah'a yönelik toplumsal tepkilerin artmasının da etkisiyle ABD ve CIA'nın Şah'a alternatif bir iktidar arayışına girdiği belirtilir (Bayraktaroğlu, 1979a: 4-9). İkinci yazıda Batılı güçlerin Şah'a alternatif iktidar adaylarıyla iletişim kurmaya çalıştığı, bu noktada Humeyni'yle temasın özellikle onunla arasında çok iyi ilişkiler bulunduğu söylenen Fransa Devlet Başkanı Giscard aracılığıyla kurulduğu belirtilir (Bayraktaroğlu, 1979b: 8).

Buraya kadarki yaklaşım aslında YMM çizgisiyle paraleldir. Her şeyden önce yazı YMM'nin komplocu bakış açısıyla yazılmıştır. Büyük halk hareketlerini, isyanları birtakım güç odaklarının



komplolarıyla açıklayan YMM'ciler gibi Pınar grubu da YMM'den kopmuş olmasına rağmen İran Devrimi'nde CIA, ABD gibi büyük güçlerin parmağını aramaktadır. Bu yaklaşımda devrimi sürükleyen halk kitlelerinin, yerli örgüt ve güçlerin aktörlüğüne ve eylemliliğine dair bir çerçeve sunulmaz. Diğer yandan, devrimin lideri konumuna yükselen Humeyni'nin Batılı güçlerle arasındaki ilişkiler anlatılarak onun hiç de Batı karşıtı bir çizgide olamayacağı söylenir. Nitekim yazının devamında şu ifadeler kullanılır:

Humeyni hareketinin ABD'yi İran'dan söküp atmak gibi bir niyeti olmadığı gibi bu da mümkün değildir... Humeyni'nin temsil ediyor görüldüğü hareket köklü bir program ve kadrodan mahrum gözükmektedir... İran'ın Batı'dan tamamen koparak Doğu'ya yaklaşma ihtimali son derece zayıf gözükmektedir. İran gelecekte muhtemelen Batı yanlısı olacaktır (Bayraktaroğlu, 1979b: 6-8).

Özetle, Pınar grubunun YMM'den koptuktan sonra İran Devrimi'ne ilişkin tutumu başta olumsuzdur. Türkiye'de İslamcı hareketi derinden etkileyen, milliyetçi muhafazakârlıktan kopmayı hedefleyen özerk bir İslamcılığın yükselmesinde büyük bir rol oynayan İran Devrimi karşısında Pınar grubunun, ayrıldığı YMM hareketiyle başta benzer bir fikre sahip olması, bu grubun kopuşunda henüz ideolojik gerekçelerin önemli bir rol oynamadığını göstermektedir.

Pınar grubunun YMM'den kopuşunu anlamak için dergide Ahmet Taşgetiren'in kaleme aldığı bazı yazılara bakmak gerekmektedir. Taşgetiren, Pınar'ın YMM'den koptuğu ilk sayı olan Mayıs-Haziran 1978 tarihli sayısında "Siyaset Çarkı" başlıklı bir yazı yazar. Yazı Sartre'in "Siyaset Çarkı" kitabını ele almaktadır. Kitabın başkahramanı Jean adlı bir ihtilal lideridir. Taşgetiren yazısında kitabın öyküsünü okuyucuya şöyle aktarır:

Liderin doğuşu, başa geçirilişi, iktidarı aldıktan sonra karşı karşıya kalınan gerçekler, dış etkiler karşısında kitlelere verilen taahhütlerin ertelenişi, unutulmuşu, liderin önce kişisel planda kendi kadrolarından kopuşu, çözülüşü, sonra sosyal despotluğu tercih edişi, sevgilerin gün gün yaralanışı, kuşku artışı ve kadroların içini bir kurt gibi boşaltışı netice itibarıyla başta yüreklerle güc veren idealizmin yıkılışı (Taşgetiren, 1978a: 6).

Taşgetiren ima yollu bu eleştirel yazılarını daha sonraki sayılarda da sürdürür. Dostoyevski'nin Ecinniler romanını ele aldığı bir yazısında, öndere kayıtsız şartsız itaatin zararlarını anlatır ve şunları söyler:

Herhangi bir sosyal amaç için bir araya gelmiş grupların en tehlikeli düşmanıdır bu. Tehlikelidir çünkü ur gibi yerleştiği teşkilat içinde hem önderi yiyen bir kurttur, hem de bütünüyle teşkilat içinde sevgi bağı kemiren bir güve. Önderi yer çünkü onun doğru karar verme imkanlarını ortadan kaldırır. Her söylediği daha ağızdan çıkar çıkmaz kabul gören bir önderin zamanla düşünme, irdeleme, konunun değişik yanlarını ele alma melekeleri körlenir. Yanlışa karşı uyarılara tahammülü azalır (Taşgetiren, 1978b: 6).

YMM hareketine ve liderine yönelik daha sert bir eleştiri ise Pınar'ın Temmuz-Ağustos 1978 sayısında yayınlanır. Yazı, YMM'nin Pınar'ın elden çıkmasıyla birlikte kültür sanat dergisi olarak yeniden piyasaya sürdüğü Gerçek adlı dergide YMM'den kopan Pınarcılara yönelik eleştiriye cevap amacıyla kaleme alınmıştır. Yazının muhatabının YMM'nin lider kadrosu ve özellikle de Aykut Edibali olduğu düşünülebilir. Yazıda onun için şu ifadeler kullanılır:

Bayrak, YMM, Bizim Anadolu ve Pınar'ın maddi ve fikri yükünü sırtlanmış insanları komitacılık usulleriyle cemaatin dışına itenlerin, kardeşlerine politika yaparak gizli yöntemlerle kadro içinde cunta oluşturanların, kurduğu jurnal şebekesi ile herkesi birbiri aleyhine konuşturup, cemaati ayakta tutan sevgi ve güven unsurlarını yıkanların, ben öldükten sonra ne olacak kaygısıyla şimdiden miras davasına düşüp biraderden halef ayarlamaya kalkışanların, senelerdir hareketin merkezi yöneticileri olarak takdim ettiği kişilere liyakatları ne olursa olsun 'Sizler benimle istişare edecek adamlar mısınız' diyerek aşağılayıp saf dışı etmeye çalışanları... (Pınar, 1978b:4).

YMM'nin lider kadrosuyla ilgili bu yazıların Pınar'da yayınlanması, yukarıda anlattığım şekliyle kopuştan sonra da Pınar'ın ideolojik olarak YMM'yle ortaklığının devam ettiği gerçeğiyle birlikte

düşünüldüğünde ortaya şu durum çıkmaktadır: Pinar grubu YMM'den ideolojik gerekçelerle değil öncelikle liderin tutumundan, hareketin liderin tutumuyla bağlantılı olarak yozlaştığının düşünülmesinden dolayı kopmuştur. Peki, bu durumu belirtmek makalenin temel argümanıyla çelişmekte midir? Hayır, çünkü Pinar dergisi maddi gerekçelerle yayınına kısa bir süre ara verdikten sonra Ocak 1980'den itibaren 12 Eylül darbesine kadar tekrar yayınlanır ve işte o dönemde kadrolar değişmemesine rağmen çok bariz bir biçimde dergi ideolojik bir dönüşüme uğramıştır. Yeni dönemde Pinar açık bir şekilde özerk, radikal İslami çizginin etki alanına girmiştir.

2. dönem olarak adlandırılan yeni dönemin ilk sayısı Ocak-Şubat 1980'de yayınlanır. Bu sayının tanıtım yazısında en önemli sosyal gelişme olarak yukarıda anlatıldığı şekliyle yeni bir İslamcılığın yükselmesi gösterilir. Yazıda şöyle denir:

İslam aleminin modernizm ve rasyonalizmin saldırıları karşısında yeniden muhteşem mirasına sarılması, Batı'nın gündemindeki temel sancı. Kokuşmuş Batı'nın ve onun uzantısı Marksizm'in reddi, İslam Alemi'nde Kuran ve sünnete dayalı yeni bir şahsiyet arayışı yüzyılımızın son çeyreğinde imzasını atan en önemli sosyal gelişme (Pinar, 1980b: 2).

Derginin ideolojik formasyonundaki çarpıcı değişimi gösteren örneklerden biri İran Devrimi hakkında Batılı kaynaklarca yazılmış bir yazının dergide yayınlanmasıdır. "İslam'a Dayanan Hareketler ve Batının Bu Hareketler Karşısında Tavrı" başlıklı yazıda Batılı bir muhabirin İran devrimiyle ilgili yorumlarına yer verilir. Aktarıma göre muhabir yazısında, "İran'da Humeyni İslam'a dönüşü başlattı," ifadesini kullanmıştır (Çileçöp, 1980: 20).

Bu sayıda yayınlanan bir başka yazıda İhvan'ın Lübnan kolunu oluşturan Cemaat-i İslami'nin kurucusu Fethi Yeken'in kaleme aldığı "Çağdaş Davetin Problemleri" adlı kitabı tanıtılır. Yazıyı kaleme alan diğer bölümde ele alacağımız isimlerden Hamza Türkmen'dir. Yazı İslam'ın kapitalizme ve komünizme karşı bir "üçüncü yol" olarak sunulmasıyla başlar. Buna göre:

Çağımızda ekonomik, siyasi ve kültürel alanlarda tüm kurumlarıyla denenmiş olan komünist ve kapitalist ideolojilerin veya onların türevleri olan sistemlerin mazlum insanlara püskürttükleri TMS6, baskı, zulüm, sefalet ve aldatmacadan başka sunabilecekleri ne kalmıştır... İslam artık her şeyi dünya ve dünyada sanan gerçeğe tıkalı kulaklara girmekte, hissiz idraklara batmakta, kapalı gözleri açmaktadır (Türkmen, 1980: 46-47).

Pinar dergisinin 12 Eylül darbesinden önce yayınlanan son sayısının tanıtım yazısında Türkiye'de ve Dünya'da yaşanan sorunların çözümünün İslam'a dayanan bir sistemde olduğu belirtilir. Yazıda reformcu, uzlaşmacı tutumlar reddedilerek kökten bir değişim önerilir:

O halde sistem içinde birtakım palyatif tedbirlerle işin içinden çıkmak mümkün değil. Meselenin gerçek anlamda bir sistem meselesi olduğu kesin. Bu şartlar altında Müslüman ne yapmalı? O da sistemin tekliflerinden ehven-şerrini tercih etmekle mi yetinmeli? Veya sistemin sınırları içinde uzlaşmacı bir tutumla ve sistemin müsaade ettiği kadarıyla Müslüman olarak yaşamaya mı talip olmalı? Bu yolların hiç de çıkar yol olmadığı aşığı yukarı yarım asırlık bir deneyle ortaya çıkmıştır. O halde Allah'ın ve Resulün bildirdiği İslam'ı öğrenmek ve onun davacısı, onun müntesibi olmaktan başka çıkar bir yol yoktur Müslüman için. Bunun dışındaki tüm tavır alışlar kesinlikle sonuçsuz kalmaya mahkûmdur. Toplumumuzu ve bütün insanlığı kurtaracak ikinci bir yol da yoktur (Pinar, 1980c: 2).

Bu sayıda Seyyid Kutup'un "Amerikan Tipi Müslümanlık" adlı yazısının çevirisi yayınlanır. Kutup'un bu metni İslam'ı komünizme karşı bir panzehir olarak sunanlara karşı yazılmış bir yazıdır. Kutup yazıda İslam'ın bu şekilde araçsallaştırılmasına karşı çıkararak onu bir üçüncü yol olarak, Müslümanları ve insanlığı kurtaracak bütüncül bir sistem olarak sunar.

Özetle, Pinar dergisinin ikinci dönem olarak adlandırılan döneminde İslami devlet, İslami devlette hukuk, İslami devlette liderlik gibi konuları ele alan yazılar, İran İslam Devrimi'ne ilişkin olumlu yorumların yapıldığı incelemeler, Seyyid Kutup, Mevdudi, Al Şeriatî gibi isimlerin eserlerinden çeviriler ya da onların yazdıkları eserlerin ya da biyografilerinin tanıtımları yayınlanır. Tüm bunlar Pinar dergisinin 1970'lerin ikinci yarısında yükselmeye başlayan yeni İslamcı dalgaya kapıldığını göstermektedir.

### 4.3. Hamza Türkmen ve Arkadaşlarının Kopuşu: Haksöz Dergisi'ne Giden Süreç

1970'lerin ortalarında YMM'nin genç kadrosu içinde yer alan Hamza Türkmen, Muharrem Balcı ve arkadaşlarının YMM'den ayrılışı aslında küçük bir grubun kopuşu olarak değerlendirilip önemli görülmeyebilir. Fakat onların ayrılışını önemli kılan birkaç etmen var: Birincisi YMM gibi biat anlayışının son derece yaygın olduğu, üyelerin yaşadıkları tüm olumsuzluklara rağmen lider tarafından teşkilattan atılmadıkça bağlılığını sürdürdüğü bir yapıda küçük de olsa bir grubun kendi inisiyatifle toplu olarak hareketten ayrılması önemlidir. İkinci ve bu makalenin konusuyla daha bağlantılı olan etmense onların ayrılışının doğrudan ideolojik sebeplere dayanmasıdır. Bu iki yönüyle de Türkmen ve arkadaşlarının YMM'den kopuşu, en azından bu makalenin konusu itibarıyla Pınar çevresinin kopuşundan daha dikkate değerdir. Pınar grubu isyan etmesine rağmen hareketten ayrılmamış, liderin kararıyla teşkilat dışında kalmıştır. Ayrıca onların ayrılışını belirleyen temel faktör ideoloji değildir.

Türkmen gençliğinde belli bir siyasi bilince erişince YMM saflarına yönelmeye başladığını söylüyor. Türkmen bunun sebebi olarak YMM'nin sunduğu doktriner modelin kendilerini etkilemesini gösteriyor. Türkmen'e göre İlmî Sağ, İnkılap İlmî, Buhranlarımız gibi metinlerle YMM'nin sistematik bir doktrin önerdiğini, o güne dek bulunduğu çevrelerde Türkiye'de ve dünyada yaşananları böyle tutarlı bir biçimde açıklamaya çalışan başka bir model görmediğini söylüyor (Türkmen, 2015: 106). Fakat Türkmen zamanla YMM'nin ideolojik söyleminde değişiklikler olmaya başladığını belirtiyor:

İlk önce 'Niçin Aziz Milet' diyorsunuz da 'Aziz Ümmet' demiyorsunuz. Şunu dediler: 'Kardeşim Kuran'da millet de geçiyor ümmet de geçiyor. Ama şu anda apolitik olmayalım diye millet diyoruz. Yarın güçlü olalım o zaman ümmet diyeceğiz.' Kafamıza yattı. Derken 12 Mart muhtırası oldu, bizim 'Aziz Milet' 'Aziz Türk Milleti' oldu. Biz gene sorduk niçin, bu Türk milleti nereden çıktı? Kardeşim Türk demek ne demek? Türk demek, İslam'ın kılıcı demek. Müslüman demek Türk, Türk demek Müslüman demek. Hadi içinde Müslüman var, yine kafamıza yattı (Sunar ve Bulut, 2020: 82).

Fakat Türkmen, YMM dergisinde ve Aykut Edibali'nin yazılarında Türklük vurgusunun giderek daha fazla arttığını ifade ediyor:

Bir gün artık üçüncü sınıfa gelmişiz, bizim Türk milleti, beş bin yıllık Türk tarihi oldu. O zaman en başta bizim Kürt arkadaşlar itiraz etti. Ciddi bir itirazdı. 'Bunlar Kürtçü' dediler ve bize onlara selam vermeme yasağı getirdiler. Zaten bir sürü sıkıntımız vardı. Asıl balonu bu beş bin yıllık tarih olayı patlattı yani... İslam diye girdik, Türkçü olarak çıkartıyoruz. Burada bir tezgah var dedik ve sorgulamaya başladık (Sunar ve Bulut, 2020: 83).

Türkmen o dönemde Mevduci ve Seyyid Kutup gibi isimlerin kitaplarının giderek daha fazla çevrilmeye başladığını, YMM yönetiminin koyduğu yasağa rağmen bu kitapları gizli gizli okuduklarını söylüyor.

Türkmen o yıllarda Ercümen Özkan ile tanıştıklarını belirtiyor. Özkan, Hizbüt Tahrir'in Türkiye'deki kurucularından biriydi, hapiste geçirdiği yılların ardından kendisi müstakil olarak siyasi mücadelesini sürdürüyordu. Türkmen, Özkan ile tanışmalarının da kendilerini etkilediğini söylüyor. Bu sürecin ardından Türkmen ve arkadaşları YMM'den ayrılırlar. Türkmen'in kendi ifadesiyle legal/illegal pek çok İslami yapı ve grupla temas kurarlar. 12 Eylül'e kadar Türkmen ve arkadaşlarının çıkardıkları müstakil bir yayın organı, kurdukları bir örgüt, dernek yoktur (Türkmen, 2015: 8).

Türkmen'in anlattıklarından anlaşılabilir ki bu dönemde onların yeni beliren fikirlerinin en temelinde İslamcılığın üçüncü yol olarak görülmeye başlaması yatmaktadır. Türkmen kapitalizm ve sosyalizmin dışında İslam'ın da bütüncül bir dünya görüşü sunduğunu, İslam'ın da devleti, ekonomisi, hukuku olduğunu savunduklarını söylüyor. Türkmen bu sürece dahil olan gençlerin milliyetçilikten, sağcılıktan uzaklaştıklarını belirtiyor (Türkmen, 2015: 19). İslam'ın bir devlet

modeli, hukuk düzeni, ekonomik sistem öngörüyor olması bu dönemde İslamcı gençleri İslami bir rejim kurma arayışlarına yöneltmeye başlamıştır.

Türkmen o dönemden itibaren Türkiye’deki ana akım İslamcılığa dair görüşlerinin şekillenmeye başladığını belirtiyor. “Türkiye İslamcılığı” adını verdiği bu anlayış esasen Türkmen’e göre karşıtına benzeyerek var olma arayışına yaslanmaktadır. Türkmen, “Türkiye İslamcılığının bu vaziyetini kendi bakış açısından şöyle anlatıyor:

Fakat o sindirilmiş ve ezilmişlik psikoza içinde çok partili sisteme geçerken görece özgürlükten biz de yararlanalım, belki çocuklarımıza İslami bilgileri öğretir, hacca gidebiliriz, ezan belki tekrar Arapça okunur duygusu içinde karşıtına sığınarak var olma psikolojisine ve politikasına yöneldiler. Bu pragmatik bir tavırdı ve kazanım amaçlıydı; ama çok uzun sürdü ve ağır ağır karşıtına benzeme hali ortaya çıktı.1970’lere gelindiğinde bu vahiy dışı kimliklerle elbiseleri kirlenmişti (Türkmen, 2015: 71).

Türkmen buna karşılık kendilerinin de dahil olduğu “Tevhidi İslamcılığın” “sistemden bağımsız bir kimlik oluşturmaya ve toplumu dönüştürmeye yöneldiğini” söylüyor (2015: 73). “Tevhidi İslamcılığın” temel kaygısının “ıslah” olduğunu belirten Türkmen, ‘ıslah’ı vahiyden uzaklaşan Müslümanlığı tekrar vahye, öze döndürme çabası olarak nitelendiriyor. O dönemde kendileriyle birlikte özellikle birçok üniversite öğrencisinin “Tevhidi İslamcılığa” yönelişlerini ihvan, Cemaat-i İslami, Hizbü’t Tahrir gibi örgütlerin çalışmalarının Türkiye’ye yansımaları olarak değerlendiriyor (Türkmen 2015: 50).

Rehbersizliğin, modelsizliğin de etkisiyle o dönemde Türkiye’de “Tevhidi İslamcılığı” takip edenlerin önemli yanlışları yaptığını belirten Türkmen temel yanlış olarak İslam Devleti kurma arzusunun aceleye getirilmesini gösteriyor. Bu aceleciliğin pratik birçok gerekçesi olmakla birlikte teorik bir gerekçesi de bulunduğunu söyleyen Türkmen, bu gerekçenin özellikle o dönemin gençliğini çok etkileyen Seyyid Kutup’un görüşlerinin yanlış yorumlanması olduğunu belirtiyor. Kutup’un meşhur “cahiliye toplumu” kavramsallaştırmasıyla hedeflerinin İslami toplumu yeni baştan inşa etmek olduğunu söylüyor (Türkmen, 2013: 376). Gerçekten de Kutup’a göre İslam’a inananların öncelikli hedefi Hz. Muhammed’in Mekke’de yaptığı gibi İslam’ı en baştan önce yakın çevresine, arkadaşlarına anlatması ve giderek bu çevrenin genişletilerek İslam’a uygun yaşayan bir topluluğun oluşturulmasıydı (Erkilet, 1999: 269). Bu modelde “cahili” olarak nitelendirilen toplum tekfir edilecek bir toplumsal muhatap değil, vahiyle uyarılıp ıslah edilecek bir bütündü (Türkmen, 2013: 376).

Evet, Kutup, elbette siyasal alan dahil hayatın bütününe yönetecek bir İslam anlayışını savunmaktaydı ama bunun başarılması Kur’an ve Sünnet’e uygun bir yöntemle mümkündü. Buna göre Peygamber hemen bir İslami devlet kurmaya yönelmemiş, önce etrafındaki insanlardan başlamak üzere herkesi İslam’a uygun yaşamaya davet etmiş, böyle bir topluluk modeli kurarak yavaş yavaş cihada ve İslami devlete doğru yürümüştür. Oysa, Türkmen Kutup’un idamının ardından kimi Selefi cemaatlerin Kutup’un cahiliye toplumu kavramsallaştırmasını geleneksel toplumu tekfir etmeye yönelik bir tutum biçiminde algıladığını, onların yaptıkları yayınların ve çevirilerin Türkiye’de yaygınlaşmasıyla Kutup’un aşamacı mücadele yönetiminin ihmal edilerek doğrudan devleti ve iktidarı amaçlayan bir yaklaşımın Türkiye’de Tevhidi İslamcılık içinde yaygın hale geldiğini belirtiyor (Türkmen, 2013: 376).

12 Eylül 1980’e dek Hamza Türkmen ve arkadaşları herhangi bir örgütlenmeye gitmeden çeşitli gruplarla temaslarını sürdürmüştür. Bu dönemi tıpkı Pınar dergisi çevresinin yaşadığı gibi bir arayış dönemi olarak nitelendirmek gerekiyor. Türkiye’de Türkmen ve arkadaşlarının da takipçisi olduğu türden bir İslamcılık asıl atılımını ise 1980 sonrası yapmıştır. Türkmen kendileri açısından özellikle 1985-1995 dönemini “kirli kimliklerden arınma heyecanı ve iman edenlerle dayanışma ruhu yanında öğrenme ve tahkik çabalarımızın zirve yaptığı yıllar” olarak nitelendiriyor (Türkmen, 2015: 8)

## 5. Sonuç

Türkiye’de Cumhuriyet’in ilanı ve Batıcı laik reform hamleleri nedeniyle İslamcı düşünce büyük bir sarsıntı yaşadı ve uzunca bir süre sessizce kenarda kaldı. Çok partili hayata geçilmesiyle birlikte İslamcılar yeniden siyaset zeminini yoklama başladılar. Bir yandan kapıları aşırı zorlamadan, ama her fırsattan da istifade ederek söylem alanlarını genişletmeye çalıştılar. Antikomünizm siyaseti sayesinde İslamcılar zaman zaman belli sınırlar içinde kalmak suretiyle devletteki kimi aktörlerden de önemli destekler gördüler. Böylesi bir siyaset tarzı pragmatikti ve eninde sonunda İslamcıların sisteme kökten itiraz getirmelerinin önünde de set oluyordu. Fakat özellikle 1970’lerin ortalarından itibaren bu politik duruşu reddeden, “yerli ve milli” sınırların, antikomünizmin, sağcılığın ötesine geçmeyi hedefleyen, sisteme kökten itiraz eden özerk, radikal bir İslamcılık ciddi taraftar kazanmaya başladı. İşte bu süreçte YMM’nin bu gidişatından rahatsız olan kimi aktörler de hareketten koparak bu özerk, radikal İslamcı dalgaya kapıldılar. Geçmişteki siyasi çizgilerine yönelik öz eleştirel bir tutum takınmaları, geleneksel ve antikomünizme raptolmuş İslamcılığı sorgulamaları onlara muhalif hatta “devrimci” bir tutum kazandırdı.

Bu çalışmada 1970’lerde başlayan bu yönelimin YMM üzerindeki etkileri ele alınarak oradan kopan iki grubun düşünce çizgisi aktarılmaya çalışıldı. İslamcılığın 1980’lerden itibaren başlayan yükselişini ve iktidar yürüyüşünü anlamak için 1970’lerdeki doğum sancıklarına bakmak gerekmektedir. Görüldüğü üzere bu yeni İslamcı dalga sadece geleneksel İslami çevreleri değil ülkücü milliyetçileri ve YMM gibi klasik milliyetçi muhafazakâr örgütlerin içinde yer alan kimi aktörleri de etkilemiştir. 1970’lerin ortalarında başlayan bu süreç 1980’lerde ivmelenmiş, İslamcılık giderek uç sağ içinde hegemonik hale gelmiştir.

### Kaynakça

- A.T. (1979, Şubat). Mehmet Ağabey için. *Pınar*, Sayı 86, 22-23.
- Aktay, Y. (2005). Sunuş. İçinde Yasin Aktay (Ed.). *Modern Türkiye’de Siyasi Düşünce*, Cilt: 6 İslamcılık içinde (13-25). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Aytürk, İ. (2020). Yetmişli Yıllarda Ülkücü Hareket ve Komünizmle Paramiliter Mücadele. İçinde Mete Kaan Kaynar (Ed.). *Türkiye’nin 1970’li Yılları*. içinde (441-460). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Bayraktaroğlu, H. (1979, Mart). Ortadoğu’ya Yerleşen Emperyalizm ve İran İhtilali 1. *Pınar*, Sayı 87, 4-9.
- Bayraktaroğlu, H. (1979, Nisan) Ortadoğu’ya Yerleşen Emperyalizm ve İran İhtilali 2. *Pınar*, Sayı 88, 5-8.
- Bora, T. (2013). Sağ-Sol Şemasında İslamcılık: Üçüncü Yol, Orta Yol, Milli Sağ. İçinde İsmail Kara ve Asım Öz (Ed.) *Türkiye’de İslamcılık Düşüncesi ve Hareketi Sempozyum Tebliğleri* içinde (514-537). İstanbul: Zeytinburnu Belediyesi Kültür Yayınları.
- Bora, T. (2017). *Cereyanlar Türkiye’de Siyasi İdeolojiler*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Bulut, Y. (2013). Türkiye’de İslamcılık ve Tercüme Faaliyetleri İçinde İsmail Kara ve Asım Öz (Ed.) *Türkiye’de İslamcılık Düşüncesi ve Hareketi Sempozyum Tebliğleri* içinde (339-368) İstanbul: Zeytinburnu Belediyesi Kültür Yayınları.
- Çaha, Ö. (2005). Ana Temalarıyla 1980 Sonrası İslami Uyanış. İçinde Yasin Aktay (Ed.) *Modern Türkiye’de Siyasi Düşünce* Cilt: 6 İslamcılık içinde (476-492). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Çakır, R. (2013). Millî Görüş Hareketi: Dün, Bugün, Yarın. İçinde İsmail Kara ve Asım Öz (Ed.) *Türkiye’de İslamcılık Düşüncesi ve Hareketi Sempozyum Tebliğleri* içinde (753-774). İstanbul: Zeytinburnu Belediyesi Kültür Yayınları.

- Çetinsaya, G. (2005). İslamcılıktaki Milliyetçilik. İçinde Yasin Aktay (Ed.) Modern Türkiye’de Siyasi Düşünce, Cilt: 6 İslamcılık içinde (420-451). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Çileçöp, K. (1980, Mart-Nisan-Mayıs-Haziran). İslam’a Dayanan Hareketler ve Batı’nın Bu Hareketler Karşısında Tavrı. *Pınar*, 2. Dönem, Sayı 2-3, 19-23.
- Demirel, T. (2009). 1946-1980 Döneminde Sol ve Sağ, İçinde Ömer Laçiner (Ed.) Modern Türkiye’de Siyasi Düşünce, Cilt 9: Dönemler ve Zihniyetler içinde (414-450). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Duran, B. (2005). Cumhuriyet Dönemi İslamcılığı. İçinde Yasin Aktay (Ed.) Modern Türkiye’de Siyasi Düşünce, Cilt: 6 İslamcılık içinde (129-156). İletişim Yayınları.
- Edibali, A. (1972) *Komünist İhtilale Karşı Tedbirler*. İstanbul: Otağ Yayınları.
- Erişen, N. (1994, Haziran). Yeniden Millî Mücadele Sorgulanmalıdır! -1 *Haksöz*, Sayı 39, 44-49.
- Erkilet, A. (1999). *Ortadoğu’da Modernleşme ve İslami Hareketler*. İstanbul: Büyüyen Ay Yayınları.
- Köse, Ö. (1980, Mart-Nisan-Mayıs-Haziran) İslam Devletinin Temel Müessesesi İmamet Üzerine Bir Araştırma. *Pınar*, 2. Dönem, Sayı 2-3, 24-27.
- Kutup, S. (1980, Temmuz-Ağustos-Eylül-Ekim.) Amerikan Tipi Müslümanlık. *Pınar*, 2. Dönem, Sayı 4-5, 18-22.
- Küçükköy, İ. (2005). *Bir Uyanışın Anatomisi: Mücadele Birliği*. Konya: Alagöz Matbaa Ambalaj A.Ş.
- Mert, N. (2006). Muhafazakârlık ve Laiklik. İçinde Ahmet Çiğdem (Ed.) Modern Türkiye’de Siyasi Düşünce Cilt: 5 Muhafazakârlık içinde (314- 345). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Mertoğlu, M. S. (2013). Kaynaklara Dönüş Hareketi: Selefî Bir Talep Mi, Modern Bir Yöneliş mi? İçinde İsmail Kara ve Asım Öz (Ed.) Türkiye’de İslamcılık Düşüncesi ve Hareketi Sempozyum Tebliğleri içinde (141-161). İstanbul: Zeytinburnu Belediyesi Kültür Yayınları.
- Özkan, B. (2020). Soğuk Savaş’ta Türkiye Müesses Nizamı ile Siyasal İslam’ın Kutsal İttifakı. İçinde Behlül Özkan ve Tolga Gürakar (Ed.) Türkiye’nin Soğuk Savaş Düzeni Ordu, Sermaye, ABD, İslamizasyon içinde (124-168). İstanbul: Tekin Yayınevi.
- Özyiğit, E. (2016). *Radikal İslam’ın Söylemi*. İstanbul: Phoenix Yayınevi.
- Selçuk, E. K. (2018). *“Mücadeleciler”: Mücadele Birliği 1964-1980*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Sunar L. ve Bulut, B. (2020.) *Sesler ve İzler 2*. İstanbul: İlem Yayınları
- Taşgetiren, A. (1978, Mayıs-Haziran). Siyaset Çarkı. *Pınar*, Sayı 77-78, 4-13.
- Taşgetiren, A. (1978, Temmuz-Ağustos). Erkel Tipi. *Pınar*, Sayı 79-80, 5-11.
- Taşgetiren, A. (1978, Eylül). İnkılapçı Şahsiyette Değişim, Paslanma ve Yenilenme. *Pınar*, Sayı 81, 5-9.
- Te. Ne. (1980, Temmuz-Ağustos-Eylül-Ekim). Sağ Kamuoyunda Çatlama *Pınar*, 2. Dönem, Sayı 4-5, 41-43.
- Türkmen, H. (1980, Mart-Nisan-Mayıs-Haziran). Çağdaş Davetin Problemleri. *Pınar*, 2. Dönem, Sayı 2-3, 46-55.
- Türkmen, H. (1994, Haziran). Millileştirilmiş Din Anlayışının Türkiye’deki İlk Ciddi Örneği: Yeniden Millî Mücadele. *Haksöz*, Sayı 39, 38-43.
- Türkmen, H. (2013). Seyyid Kutup Türkiye’de Nasıl Algılandı? İçinde İsmail Kara ve Asım Öz (Ed.) *Türkiye’de İslamcılık Düşüncesi ve Hareketi Sempozyum Tebliğleri* içinde (369-378). İstanbul: Zeytinburnu Belediyesi Kültür Yayınları.
- Türkmen, H. (2015). *İslami Uyanış Sürecimiz ve İslamcılık Söyleşileri*. İstanbul: Ekin Yayınları.

- Yavuz, M. H. (2005). Bediüzzaman Said Nursi ve Nurculuk. İçinde Yasin Aktay (Ed.) Modern Türkiye’de Siyasi Düşünce Cilt: 6 İslamcılık içinde (264-294). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Zengin, E. (2021). *Akıncılar Hareketi 1970’lerde İslamcı Gençliğin Oluşumu ve Eylem*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- (1978, Mayıs-Haziran). Pınar’dan. *Pınar*, Sayı 77-78, s.3.
- (1978, Temmuz-Ağustos). Pınar’dan. *Pınar*, Sayı 79-80, ss.3-6.
- (1978, Ekim). Yüksek Öğretmenliler Derneği’nin TÖB-DER Genel Kurulu ile İlgili Değerlendirmesi. *Pınar*, Sayı 82, 41-44.
- (1978, Kasım-Aralık). Musa Akın’ın Ardından. *Pınar*, Sayı 83-84, s.3.
- (1980, Ocak-Şubat). İçindekiler. *Pınar*. 2. Dönem, Sayı 1, s.3.
- (1980, Mart-Nisan-Mayıs-Haziran). İçindekiler. *Pınar*. 2. Dönem, Sayı 2-3, s.3.
- (1980, Mart-Nisan-Mayıs-Haziran.) Pınar’dan. *Pınar*. 2. Dönem, Sayı 2-3, s.4.
- (1980, Mart-Nisan-Mayıs-Haziran). İslam Yönetiminin Dayandığı Esaslar Hakkında Bir İnceleme. *Pınar*. 2. Dönem, Sayı 2-3, 8-18.
- (1980, Temmuz-Ağustos-Eylül-Ekim). Sunuş. *Pınar*. 2. Dönem. Sayı 4-5. s.2.
- (1980, Temmuz-Ağustos-Eylül-Ekim). Şehit Sedat’ın Ardından. *Pınar*. 2. Dönem, Sayı 4-5, 44-45.
- (1979, 13-20 Şubat). Batı Humeyni Hareketi’ni Niçin Destekliyor? *Yeniden Millî Mücadele*, Sayı 472, s.2.

---

**TRANSITIONS TO RADICAL ISLAMISM FROM THE NATIONALIST  
CONSERVATIVE RIGHT IN THE 1970S: THE CIRCLE OF PINAR  
JOURNAL AND THE PRECESSORS OF HAKSÖZ JOURNAL**

---

***Extended Abstract***

---

**Aim:** Islamist thought, which was silent in the early republican period in Turkey, resurfaced together with other extreme right groups with the transition to a multi-party system. The framework in which these currents of ideas gathered on the far right was generally called nationalist conservatism. Nationalist conservative thought tried to legitimize its discourses through an alternative definition of national identity to the national identity of the early republic. In this alternative national identity, an important place was given to traditional-religious symbols and symbols that the early Republic claimed to have ignored. In addition, it was tried to focus on the Ottoman past, which they argued that the early Republic ignored, as a part of historical continuity. Islamists tried to expand the place of Islam as much as possible by taking part in this nationalist-conservative total. Apart from some common grounds that could be established between Islamism and nationalist thought, pragmatic reasons played a predominant role in the incorporation of Islamism into nationalist conservatism. Anti-communism occupying a serious place in Turkish political life after 1946 offered the opportunity for Islamist thought to be included in the "national" alliance established against communism with the motto of protecting the homeland, nation, religion and moral values. Anticommunism became more important with the massification of the left in the 1960s, and Islamists were also fervently involved in the "fight against the communists" within the nationalist conservative camp. But at the same time, translations from abroad began to be published in Turkey. In this way, Islamists had the opportunity to meet with the texts of the Islamic movements and leaders that became stronger and spread in the Middle East. The works of Mawdudi in Pakistan, Hasan al-Banna and Sayyid Qutb in Egypt, the political stance of the Ikhwan movement and Hizbu't Tahrir began to be known in Turkey. These names and movements offered new opportunities for Islamists, who had been breathing within the anti-communist bloc until then, and who did not go out of the nationalist conservative camp. However, in Turkey, Islamism's tendency towards an autonomous political movement and idea, its coming to the line that can also be called "radical Islamism" by objecting to the system and the regime, was a process that actually started in the 1970s. In this study, in order to shed light on this process, two small groups that broke away from a political structure called the National Struggle (YMM), which had been operating in an anti-communist political line in the nationalist-conservative camp until that day, turned towards radical Islamism and participated in the power march of Islamism through publishing activities were examined. The reasons for these groups to break away from the YMM movement, the pursuits they entered after they broke up, and the new identity they started to have under the influence of the external conjuncture are discussed. Thus, it was tried to shed light on the transformation of Islamism in Turkey.

**Method(s):** In this study, which mostly deals with the search for ideas, the document analysis method was used to evaluate the journal articles and books in which the opinions of the people and groups on which research was conducted. The primary sources in the study were the Journal of National Struggle, Pınar Journal published by YMM, and the books written by people who broke away from the movement, especially Hamza Türkmen

**Findings:** The fact that the group of Pınar Journal and Hamza Türkmen and his friends broke away from YMM and joined the new search of Islamist youth shows that an autonomous and radical Islamism, which radically objects to the system instead of coming to terms with the system in Turkey, finds supporters among idealist and nationalist conservative actors besides traditional Islamic circles.



**Conclusion:** Since the mid-1970s, an autonomous, radical Islamism aiming to go beyond “domestic and national” borders, anti-communism, right-wing and radically opposed to the system began to gain serious supporters. Their self-critical attitude towards their past political lines and their questioning of traditional and anti-communist Islamism gave them an oppositional, even “revolutionary” attitude. In this study, the effects of this orientation, which started in the 1970s, on YMM were discussed and the line of thought of the two groups that broke away from there was tried to be conveyed. In order to understand the rise of Islamism and its march to power that began in the 1980s, it is necessary to look at the birth pangs of the 1970s. This study is a modest attempt towards this aim.

---