



Karadeniz Teknik Üniversitesi

SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ

Sayı: 2, Temmuz 2011

Trabzon – 2011

ISSN 2146 - 3727

İÇİNDEKİLER

Finansal Olarak Başarılı ve Başarısız Firmaların Borsa Performanslarının Karşılaştırılması: İMKB Örneği <i>Melike Kurtaran Çelik</i>	7
Uluslararası Giriş Stratejilerinde Franchising Sistemi ve Bir Uygulama <i>Betül Küçük</i>	17
Evolving Family Business and New Value Creation by Entrepreneurial Cognition <i>Özge Gökbulut Özdemir</i>	31
Rusya Arka Bahçesini Temizliyor <i>Göktürk Tüysüzoğlu</i>	55
Cemaatten Ulusa Boşnaklar <i>Yalçın Köksal Demir</i>	71
Who is the Person Responsible? <i>Yener Özen</i>	89
İlköğretim Altıncı Sınıf Öğrencilerinin Kendi Yazma Becerileri Hakkındaki Görüşleri <i>Bayram Arıcı</i>	103
Kitap İncelemesi	
Ermeni Tehciri ve Gerçekler <i>Ayça Eminoğlu</i>	117

**KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ELEKTRONİK DERGİSİ**

Sahibi

Doç. Dr. Yusuf ŞAHİN

Editör

Doç.Dr. Nezahat ALTUNTAŞ

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Yrd. Doç. Dr. Fazıl KIRKBİR

Dergi Sekreteryası

Arş. Gör. Oğuzhan ASLANTÜRK

Arş. Gör. Ayça EMİNOĞLU

Arş. Gör. Emrah FİRİDİN

Derya AKYAZI

İletişim Adresi

Karadeniz Teknik Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

Kanuni Kampüsü Trabzon

E-posta: sbedergi@ktu.edu.tr

Tel: 0 (462) 377 2022

ISSN 2146 - 3727

DANIŞMA KURULU

- Prof.Dr.Ahmet İNCEKARA İstanbul Üniversitesi
Prof.Dr.Suat OKTAR Marmara Üniversitesi
Prof.Dr. Ömer TORLAK Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Prof.Dr.Osman PEHLİVAN Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof.Dr. Bayram ZAFER ERDOĞAN Bilecik Üniversitesi
Prof.Dr.Ahmet ULUSOY Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof.Dr.Besim ÖZCAN Atatürk Üniversitesi
Prof.Dr.Ersan BOCUTOĞLU Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof.Dr.Gökhan KOÇER Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof.Dr.Mustafa ÇIKRIKÇI İstanbul Aydın Üniversitesi
Prof.Dr.Hasan ÖZYURT Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof.Dr.Hikmet ÖKSÜZ Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof.Dr.Mustafa AYDIN Selçuk Üniversitesi
Prof.Dr.Hilmi ZENGİN Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof.Dr.Murat FERMAN Işık Üniversitesi
Prof.Dr.Musa TASSDELEN Sakarya Üniversitesi
Prof.Dr.Celalettin VATANDAŞ Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof.Dr. Şuayip ÖZDEMİR Afyon Kocatepe Üniversitesi
Prof.Dr.Yusuf ŞEVKİ HAKYEMEZ Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof.Dr. Cevahir UZKURT Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Doç.Dr.Aykut ÇOBAN Ankara Üniversitesi
Doç.Dr.İbrahim TELLİOĞLU Ondokuz Mayıs Üniversitesi
Doç.Dr.Mevhibe ÇOŞAR Karadeniz Teknik Üniversitesi
Doç.Dr.Nezihat ALTUNTAŞ Karadeniz Teknik Üniversitesi
Doç.Dr.Selçuk PERÇİN Karadeniz Teknik Üniversitesi
Doç.Dr.Ülkü ELİÜZ Karadeniz Teknik Üniversitesi
Doç.Dr.Yusuf TEKİN Polis Akademisi
Y.Doç.Dr. A. KASIM VARLI Karadeniz Teknik Üniversitesi
Y.Doç.Dr.Ahmet HAMDİ TOPAL Karadeniz Teknik Üniversitesi
Y.Doç. Dr. Ekrem CENGİZ Gümüşhane Üniversitesi
Y.Doç.Dr. Nedim BAYUK Harran Üniversitesi
Y.Doç.Dr.Faruk EKMEKÇİ Karadeniz Teknik Üniversitesi
Y.Doç. Dr. Hilmi Erdoğan YAYLA Gümüşhane Üniversitesi
Y.Doç.Dr.Mehmet TUNÇER Karadeniz Teknik Üniversitesi
Y.Doç.Dr. Mehmet KARA BOZOK Üniversitesi
Y.Doç.Dr.Melike TÜRKDOĞAN Karadeniz Teknik Üniversitesi
Y.Doç.Dr.Tuba YAKICI AYAN Karadeniz Teknik Üniversitesi
Y.Doç.Dr. Ferit KÜÇÜK Harran Üniversitesi
Dr.Seher ÜLKÜ Karadeniz Teknik Üniversitesi

İÇİNDEKİLER

Finansal Olarak Başarılı ve Başarısız Firmaların Borsa Performanslarının Karşılaştırılması: İMKB Örneği <i>Melike Kurtaran Çelik</i>	7
Uluslararası Giriş Stratejilerinde Franchising Sistemi ve Bir Uygulama <i>Betül Küçük</i>	17
Evolving Family Business and New Value Creation by Entrepreneurial Cognition <i>Özge Gökbulut Özdemir</i>	31
Rusya Arka Bahçesini Temizliyor <i>Göktürk Tüysüzoğlu</i>	55
Cemaatten Ulusa Boşnaklar <i>Yalçın Köksal Demir</i>	71
Who is the Person Responsible? <i>Yener Özen</i>	89
İlköğretim Altıncı Sınıf Öğrencilerinin Kendi Yazma Becerileri Hakkındaki Görüşleri <i>Bayram Arıcı</i>	103
Kitap İncelemesi	
Ermeni Tehciri ve Gerçekler <i>Ayça Eminoğlu</i>	117

FİNANSAL OLARAK BAŞARILI VE BAŞARISIZ FİRMALARIN BORSA PERFORMANSLARININ KARŞILAŞTIRILMASI: İMKB ÖRNEĞİ

Melike Kurtaran Çelik*

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, İstanbul Menkul Kıymetler Borsasında kayıtlı olan ve finansal başarısızlıkla karşılaşmış firmalar ile yine finansal anlamda başarılı firmaların hisse senedi getirileri arasında bir fark olup olmadığının tespit edilmesidir. Bu amaçla öncelikle finansal anlamda başarılı ve başarısız firmalar tespit edilmiştir. Daha sonra bu firmaların hisse senedi getirileri hesaplandıktan sonra iki grup arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olup olmadığı incelenmiştir. Yapılan analize göre başarılı ve başarısız firmaların hisse senedi getirileri arasında 1998-2008 döneminin genelinde anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Finansal Başarısızlık, Hisse Senedi Fiyat Performansı, Hisse senedi Getirisi.

ABSTRACT

The purpose of this paper is to determine the difference between stock returns of failed and successful firms trading ISE. For this purpose, initially failed and successful firms have been confirmed. Furthermore, the stock returns of the firms have been calculated. Additional it is analyzed whether there is significant difference as statistical or not. According to the analysis, there is not significant relationship between stock returns of successful and failed firms throughout the 1998-2008 periods.

Key Words: Financial Failure, Stock Price Performance, Stock Return

GİRİŞ

Firma başarısızlıklarının belirlenmesinde yaygın olarak kullanılan finansal başarısızlık kavramı, literatürde yer alan birçok çalışmada farklı biçimlerde ele alınmıştır.

Bu çalışmalardan; Altman(1968), Tamari(1970), Meyer ve Pifer(1970) ve Elam(1975)'in çalışmalarında iflas etmiş olan firmaların finansal başarısızlığa uğradıkları kabul edilmiştir.

* Öğr.Gör.Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi Turizm ve Otelcilik MYO, melike@ktu.edu.tr

Beaver(1966) yaptığı çalışmada finansal başarısızlık kriteri olarak vadesi gelmiş borçlarını ödeyememe, iflas, tahvil faizinin ödenmemesi, karşılıksız çek yazılması veya imtiyazlı hisse senetlerine kar payının ödenmemesi gibi kriterleri esas almıştır (Beaver, 1966:71-72).

Blum(1974) çalışmasında finansal başarısızlığı, vadesi gelmiş borçlarını ödeyememe, iflas sürecine başlamış olma, borçlar konusunda kredi verenlerle borçların bir kısmının silinmesi konusunda anlaşmaya çalıma olarak tanımlamıştır (Blum, 1974:2).

Deakin (1976)'ın yaptığı çalışmada finansal başarısızlık kriterleri, iflas etme ya da alacaklıların isteği üzerine tasfiye olma şeklinde belirlenmiştir (Deakin, 1976:92).

Taffler (1984) çalışmasında, firma başarısızlığını yine Deakin(1976)'ın kriterlerine benzer şekilde alacaklıların isteği üzerine tasfiye olma ve mahkeme kararı ile firmaların faaliyetlerine son verilmesi olarak ele almıştır.

Aktaş (1993) yaptığı çalışmada, finansal başarısızlık kriterleri olarak 3 yıl üst üste zarar etmiş olma, iflas ve finansal darboğazdan dolayı faaliyetleri durdurma kıstaslarını kullanmıştır.

Yıldız (2001)'a göre ise finansal başarısızlık kriterleri, iflas, sermayenin yarısının kaybı, aktif tutarın %10'unun kaybı, üç yıl üst üste zarar etme, borç ödeme zorluğu içine düşme, üretimi durdurma ve borçların aktifi aşması olarak kabul edilmiştir.

Finansal başarısızlığın göstergeleri olarak ilk aşamada; yönetimdeki hızlı değişim, önemli müşterilerin kaybedilmesi, faaliyet zararları, nakit girişleri ile çıkışları arasındaki olumsuz fark, alacakların tahsilinde sorunlar yaşanması örnek gösterilebilir. Orta aşamada; sürekli faaliyet zararları, borç ödemelerinde ek vade ve yeniden yapılandırma talepleri, borç sözleşmelerinin ihlali, tedarikçi ilişkilerinde bozulmalar, nakit yönetiminin zorluklarla yürütülmesi gibi hususlar ön plana çıkar. Son aşamada ise, faaliyetlerden kar elde etme ihtimali imkânsız hale gelir, nakit açıkları giderek büyür, borç sözleşmelerinin ihlali süreklileşir, alacakların tahsili zorlaşır ve en önemlisi nitelikli çalışanların istifaları artmaya başlar.

Özetlemek gerekirse finansal başarısızlık iki tanımlama ile açıklanabilir (JCR Eurasia Rating):

1) Teknik Ödeme Güçlüğü: Varlıkların toplam borçlardan fazla olması ya da zararın öz kaynakları aşması söz konusu olmasa dahi firmaların vadesi gelen yükümlülüklerini karşılayamaması hali olup, firmanın teknik likiditesini kaybetmesi olarak yorumlanır.

2) İflas: Firmanın reel net değerinin negatif olması, firma borçlarının toplam aktifleri aşması halidir.

Firmaların borsa performansları, diğer bir ifadeyle hisse senetlerinin fiyat performansına bakılacak olursa bu konu literatürde yer alan birçok çalışmada kısa ve uzun dönem fiyat performansı olarak ele alınmıştır. Kısa dönem performans kriteri olarak hisse senetlerinin ilk işlem günündeki getirisi göz önünde tutulurken, uzun dönem performans kriteri olarak genelde hisse senetlerinin 3, 6, 12, 24 ve 36 aylık getirileri dikkate alınmıştır. Söz konusu çalışmalarda veri olarak kullanılan hisse senedi getirisi günlük, haftalık veya aylık getiriler şeklinde farklı biçimde belirlenmiştir. Bu çalışmada hisse senedi getirisi olarak aylık getiriler kullanılmıştır.

Hisse senedi fiyatı ve finansal başarısızlıkla ilgili Beaver(1968) yaptığı çalışmada firmaların başarısızlıkların tahmininde finansal oranlarla birlikte hisse senedi getirilerini kullanmıştır. 1954-1964 dönemini kapsayan toplam 158 firmayı dâhil ettiği çalışmada finansal başarısızlığın sadece hisse senedi getirisiyle açıklanamayacağını belirtmiştir.

Cai ve Loughran (1998), 1971-1992 yılları arasında Tokyo borsasındaki 1389 firma üzerine yaptıkları çalışmada değişik gösterge endekslerini dikkate almışlardır. Çalışmada, halka arz edilen işletmelerin hem fiyat performansları hem de faaliyet performansları araştırılmıştır. Halka arz edilmiş olan işletmeler için fiyat ve faaliyet performanslarında ihraçtan sonra önemli bir azalış olduğu belirlenmiştir.

I. Araştırmanın Kapsamı

Çalışma kapsamına, faaliyet yapılarının farklı olmasından dolayı yatırım ortaklıkları, sigorta şirketleri ve bankalar hariç olmak üzere İMKB' de 1998–2008 yılları arasında işlem gören 178 başarılı ve 136 başarısız olmak üzere toplam 314 firma dahil edilmiştir.

Çalışmada yıllar itibariyle kullanılmış olan başarılı ve başarısız firma sayıları Tablo 1'de yer almaktadır.

Tablo: 1 Yıllara Göre Çalışmada Kullanılan Firma Sayıları

Yıllar	Başarılı Firma Sayısı	Başarısız Firma Sayısı	Toplam
1998	6	6	12
1999	4	6	10
2000	8	9	17
2001	22	22	44
2002	23	20	43
2003	28	18	46
2004	20	14	34
2005	30	23	53
2006	21	9	30
2007	10	5	15
2008	6	4	10
TOPLAM	178	136	314

II. Veri ve Yöntem

Araştırmada hisse senedi getirileri olarak İMKB’de işlem gören hisse senetlerinin aylık getiri oranları kullanılmıştır. Şirketlerin sermaye artırımları ve temettü ödemeleri de dikkate alınarak İMKB tarafından hesaplanan aylık getiri denklemi aşağıdaki gibidir:

$$G_i = \frac{F_i(1 + BDL + BDZ) - R * BDL + T - F_{i-1}}{F_{i-1}}$$

Burada;

G_i : i ayına ait getiriyi

F_i : i ayına ait en son kapanış fiyatını

BDL : Ay içinde alınan bedelli hisse senedini

BDZ : Ay içinde alınan bedelsiz hisse senedini

R : Rüçhan hakkı kullanım fiyatını

T : Ay içinde 1TL nominal değerli hisse senedine ödenen net temettü tutarını

F_{i-1} : i ayından bir önceki aya ait en son kapanış fiyatını göstermektedir.

Finansal başarısızlık kriterlerine bakıldığında, çalışmada finansal başarısızlığa düşmüş firmaların seçiminde göz önüne alınan finansal başarısızlık kriterleri aşağıdaki gibi belirlenmiştir:

- Üst üste üç yıl zarar edilmesi,
- Öz Sermayesinin en az 2/3 oranında azalması,
- Toplam Aktiflerin % 10 oranında azalması.

Bu kriterlerden herhangi biriyle karşılaşan firmalar başarısız, bu kriterlere girmeyen firmalar ise başarılı olarak kabul edilmiştir. Başarısızlık başlangıç yılı olarak, üç yıl üst üste zarar eden firmalar için zararın üçüncü yılı; sermaye veya aktif kaybı olan firmalar için ise, kaybın gerçekleştiği yıl esas alınmıştır. Böylece, çalışma kapsamına alınan firmaların, finansal başarısızlık yılından 1, 2 ve 3 yıl önceki finansal tablo bilgileri dikkate alınmıştır.

Çalışmada başarısız firmaların hisse senedi getirileri olarak başarısızlığın gerçekleştiği; başarılı firmalar için ise herhangi bir başarısızlık kriterinin oluşmadığı yıldaki Ocak-Aralık dönemine ait aylık getirilerin ortalaması kullanılmıştır.

Araştırmada kullanılan aylık getiri ve finansal tablo verileri İMKB veri tabanından elde edilmiştir.

III. Bulgular

136 adet finansal başarısızlığa uğramış ve 178 adet finansal olarak başarılı sayılan toplam 314 firmanın hisse senedi getirilerinin normal bir dağılıma sahip olup olmadığı ayrı ayrı incelenmiş ve sonuçlar Tablo 2’de sunulmuştur. İstatistiksel olarak 0,01 anlamlılık düzeyine göre Kolmogorov-Smirnov normallik testinde her iki grup için de hisse senedi getiri oranlarının anlamlılık değeri %1’den küçük çıkmıştır. Yani hem başarılı hem de başarısız firmaların hisse senedi getirileri normal bir dağılıma sahip değildir. Bu sebeple karşılaştırma yapılırken çalışmada parametrik olmayan hipotez testleri kullanılmıştır.

Tablo 2: Aylık Getirilerin Normallik Testi Sonuçları

	Kolmogorov-Smirnov		
	İstatistik değeri	Gözlem sayısı	Anlamlılık Düzeyi
Başarılı Firmalar	0.108	178	0.00
Başarısız Firmalar	0.061	136	0.00

Tablo 3'te aylık getirilerin çarpıklık ve basıklık katsayıları gösterilmektedir. Tabloda yer alan *Skewness* ve *Kurtosis* değerlerine bakıldığında çarpıklık katsayısının başarılı firmalar için 5.25(0.956/0.182); başarısız firmalar için 3.73(0.775/0.208) olduğu görülmektedir. Her iki katsayı da beklenen değerden (1.96) yüksek olduğu için serilerin çarpık olması söz konusudur. Yine basıklık katsayısı başarılı firmalar için 4.56(1.652/0.362); başarısız firmalar için 2.91(1.200/0.413) olarak hesaplanmıştır. Bu da beklenen değerden (1.96) yüksek olduğu için serilerin dik olması söz konusudur.

Tablo 3: Aylık Getirilerin Çarpıklık ve Basıklık Testi Sonuçları

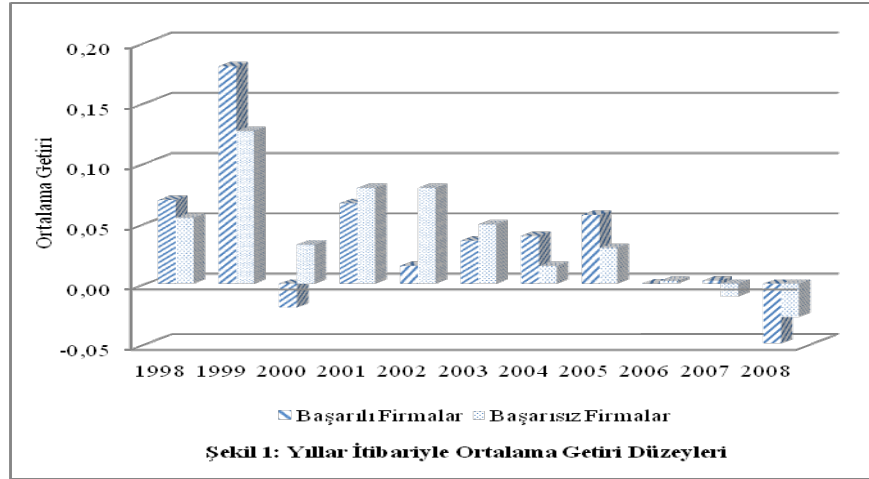
	Skewness			Kurtosis		
	İstatistik değeri	Standart Hata	Çarpıklık Katsayısı	İstatistik değeri	Standart Hata	Basıklık Katsayısı
Başarılı Firmalar	0.956	0.182	5.25	1.652	0.362	4.56
Başarısız Firmalar	0.775	0.208	3.73	1.200	0.413	2.91

Tablo 4'te başarılı ve başarısız firmaların aylık getirilerine ait özet istatistiki bilgiler verilmiştir. Tablodaki verilere göre 178 başarılı firmanın aylık getiri ortalaması %4.13 olarak hesaplanırken 136 başarısız firmanın ise %3.52 olarak gerçekleşmiştir. Aradaki %0.61'lik fark dikkate alınmayacak kadar küçüktür. Medyan ve ortalama değerler arasında da yine önemli bir fark bulunmamaktadır. Konuya en yüksek ve en düşük getiriler açısından bakıldığında serilerin her ikisinde de birbirlerine oldukça yakın değerler bulunmaktadır.

Şekil 1’de finansal olarak başarılı ve başarısız firmaların hisse senetlerinin yıllar itibariyle ortalama getirileri gösterilmiştir. Şekilde de görüldüğü ortalama getiriler arasında başarılı ve başarısız firma açısından bakıldığında önemli farklar görülmemektedir. Şöyle ki; başarılı firmaların ortalama getirisi bazı yıllarda başarısız firmaların getirilerinden daha düşük seviyede kalmıştır. Başarılı firmaların hisse senetleri 1998, 1999, 2004, 2005 ve 2007 yıllarında daha yüksek getiri sağlarken diğer 6 yılda başarısız firmaların hisse senetleri daha iyi performans göstererek başarılı firmaların hisse senetlerini geride bırakmıştır. Hatta 2000 yılında başarısız firmaların ortalama getirisi pozitifken başarılı firmaların ortalama getirisi negatif olarak hesaplanmıştır.

Tablo 4: Aylık Getirilere Ait Özet İstatistikler

	Başarılı Firmalar	Başarısız Firmalar
Gözlem Sayısı	178	136
Ortalama (%)	4.13	3.52
Medyan (%)	3.19	3.13
Standart Sapma	0.059	0.056
En Düşük (%)	-8.68	-6.92
En Yüksek (%)	27.54	25.16



Tablo 5’te finansal olarak başarılı ve başarısız firmaların ortalama getirileri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olup olmadığının

belirlenmesi amacıyla yapılan Mann-Whitney U testi sonuçları gösterilmektedir. Tabloda hem bütün olarak hem de yıllar itibariyle ayrı ayrı yapılan testlerin sonuçları yer almaktadır. Yıllar itibariyle bakıldığında 0.01 anlamlılık düzeyine göre yalnızca 2000, 2002, 2004 ve 2005 yıllarındaki getiriler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu gözükmektedir. Diğer 7 yılda ve bütün veriler dikkate alınarak yapılan test sonucunda ise iki seri arasında anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiştir. Yani finansal olarak başarılı kabul edilen firmalar ile başarısız olarak kabul edilen firmaların borsa performansları arasında istatistiksel olarak bir fark bulunmamaktadır.

Tablo 5: Hisse Senedi Getirilerin Karşılaştırılması İle İlgili Analiz Sonuçları

Yıllar	Mann-Whitney U	Z Değeri	Anlamlılık düzeyi
1998	18	-0,354	0,724
1999	14	-2,263 ^b	0,024
2000	27	-3,055 ^a	0,002
2001	377,5	-0,786	0,432
2002	56	-4,643 ^a	0,000
2003	247,5	-1,12	0,263
2004	140,5	-2,716 ^a	0,007
2005	151	-2,66 ^a	0,008
2006	25	-0,735	0,462
2007	12	-0,154	0,924
2008	11	-1,155	0,248
Genel	11489,50	-0,771	0,441

^a0.01 düzeyinde anlamlı

^b0.05 düzeyinde anlamlı

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Firma başarısızlıkları literatürde ekonomik başarısızlık, iş hayatındaki başarısızlık ve finansal başarısızlık olmak üzere çeşitli açılardan ele alınmaktadır. Bu çalışmada finansal anlamda başarısızlığa düşmüş firmalar başarısız firmalar olarak ifade edilmiştir. Çalışma kapsamına 1998-2008 döneminde İMKB’de kayıtlı olan firmalar alınmıştır. Elde edilen sonuca göre söz konusu dönemde finansal anlamda başarılı ve başarısız firmaların hisse senedi getirilerinin performansları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmadığı tespit edilmiştir. Ancak ele alınan dönemde her yıl ayrı ayrı incelendiğinde bazı yıllarda farklar olduğu belirlenmiş ama farkın gözlemlendiği

bu yılların ikisinde başarılı firmaların hisse senedi getirilerinin başarısız firmalara göre daha düşük çıktığı görülmüştür. Oysaki beklenti ters yönde olmaktadır. Yani finansal olarak başarı kaydeden firmaların bu başarılarının borsa performansının ölçülmesinde kullanılan hisse senedi getirilerine de yansması beklenmektedir. Konuya yatırımcılar açısından bakıldığında hisse senetlerine yatırım yaparken firmaların faaliyetlerindeki başarı veya başarısızlık durumu söz konusu yatırımın yönünü belirlemede önemli bir unsur olarak görülmemektedir.

KAYNAKÇA

- AKTAŞ, Ramazan, Endüstri İşletmeleri İçin Mali Başarısızlık Tahmini (Çok Boyutlu Model Uygulaması), Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara, No: 32, (1993).
- ALTMAN, Edward, “Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of corporate Bankruptcy”, **The Journal of Finance**, Vol.23, Nr.4, (September-1968), pp.589-609.
- BEAVER, William H., “Financial Ratios as Predictors of Failure”, **Selected Studies**, (1966), pp.70-112.
- BEAVER, William H., “Market Prices, Financial Ratios and Predictors of Failure”, **Journal of Accounting Research**, (1968), pp.179-195.
- BLUM, Marc, “Failing Company Discriminant Analysis”, **Journal of Accounting Research**, (Spring-1974). pp.1-26.
- CAI, JUN and LOUGHRAN, TIM “The Performance of Japanese Seasoned Equity Offerings, 1971–1992”, *Pacific Basin-Finance Journal*, Vol.6, Nr.5, November-1998, pp.395-425.
- DEAKIN, Edward B, “Distributions of Financial Accounting Ratios: Some Empirical Evidence”, **The Accounting Review**, (Ocak-1976), pp.90-96.
- EDMISTER, Robert O., “An Empirical Test of Financial Ratio Analysis For Small Business Failure Prediction”, **Journal of Financial and**

Quantitative Analysis, Vol.17, (March 1972), pp.1477-1493.

ELAM, R., “The Effect of Lease Data on the Predictive Ability of Financial Ratios, **The Accounting Review**, (Ocak-1975), pp.25-43.

MEYER, Paul A. and PIFER, Howard W., “Prediction of Bank Failures”, **The Journal of Finance**, Vol. 25, Nr.4, (1970), pp.853-868.

TAFFLER, Richard J., “Empirical Models For The Monitoring of UK Corporations”, *Journal of Banking and Finance*, Vol.8, 1984, pp.199-227.

TAMARI, Meir, “Financial Ratios as a Means of Forecasting Bankruptcy”, **Management International Review**, 1966, pp.15-21.

“The Nature of Trade”, *Oxford Economic Papers*, New Series, Vol.22, Nr.3, (November-1970), pp.406-419.

www.jcavrasyarating.com

ULUSLARARASI GİRİŞ STRATEJİLERİNDE FRANCHISING SİSTEMİ VE BİR UYGULAMA

Betül Küçük*

ÖZET

İç piyasanın doyması nedeniyle uluslararası piyasalara açılan ancak dünya piyasalarında ürettikleri mal ve hizmetleri dağıtmada arzuladıkları etkinlik düzeyine ulaşamayan çokuluslu işletmeler; kendilerine yardımcı ve ortak olarak küçük işletmeleri görürlerken, küreselleşen dünya piyasalarına açılmak ve bu yeni dönemim getirdiği avantajlardan yararlanabilmek için kendilerinde yeterli gücü bulamayan küçük işletmeler de bu çıkmazdan kurtulmanın yolunu, bu büyük işletmelerle işbirliği gerçekleştirmekte bulurlar. İşte bu çerçevede, işbirliğini gerçekleştirmek için gerek küçük ve orta boy gerekse büyük ölçekli işletmelerin buldukları ortak payda "franchising" olmaktadır. Dış ticarete adım atma aşamasında olan işletmelerin franchising'i anlama ve bilinçlenme ihtiyacına paralel olarak hazırlanan bu yazıda, uluslararası pazarlara franchising yöntemini seçerek açılmış olan çok köklü yerel bir Türk markası da incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Franchising, Franchise-alan, Franchise-veren.

ABSTRACT

Multinational companies which have entered overseas business due to the satisfied domestic market but couldn't be able to reach the desirable efficiency at distribution, see the small-grade firms as their assistant and partner; at the same time also the small grade firms are willing to get into cooperation with those big firms since they can't find the adequate power to get out of the scrape where they must enter foreign markets to gain advantage of the new global term. As we see concerning this framework, small and middle grade or big grade firms realize their cooperation through the common denominator "franchising". This essay has been prepared for the entrepreneurs concerning the need of understanding and becoming conscious about the franchising term. At this article also a long-established, Turkish brand which has performed out successfully the franchising method has been analyzed.

Key Words: Franchising, Franchisee, Franchisor.

GİRİŞ

Uluslararası pazarlara açılma olgusu; bu pazarlarda yaşanabilecek risk ve belirsizlikler, çeşitli fırsatlar, işletmeleri bazen olumlu, bazen de olumsuz

* Yüksek Lisans Öğrencisi, Fatih Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Bölümü, e-mail: betuel@europartnerTurkey.com

yönde etkileyebilmektedir. Uluslararası pazarlara giriş stratejilerinden olan franchising de gün geçtikçe tüm dünyada olduğu gibi Türkiye' de de fark edilip firmalar tarafından tercih edilmektedir.

Tanınmış bir ticari isim ve kurulu iş düzeninin kullanma hakkının satılması esasına dayanan franchising yöntemi son zamanların en büyük işletim sistemidir. Büyümenin akıllı yolunu seçen ve pazar ağlarını genişletmek isteyen yerli ve yabancı şirketler markası bilinen başarılı bir işletmeyi bir bedel karşılığında kullanmaktadır. Her şeyden önce bu tür şirketler, daha az yatırımla uluslararası pazarlarda rekabet edebilme şansı yakalayabilmektedirler.

Bu çalışma, işletmelerin uluslararası pazarlara adım atmada kullanabilecekleri ve başarı şansının çok yüksek olduğu bir pazarlama ve dağıtım sisteminden çok daha kapsamlı olma özelliğini taşıyan franchising sistemini araştırmaktadır.

Dış ticarete adım atma aşamasında olan işletmelerin franchising'i anlama ve bilinçlenme ihtiyacına paralel olarak hazırlanan bu uygulama çalışmasında uluslararası pazarlara franchising yöntemini seçerek açılmış olan çok köklü yerel bir Türk markasını incelemiştir.

Çalışma dört ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde; franchising kavramı ele alınarak franchising'in tanımı, özellikleri, çeşitleri, tarihçesi, bu kavramın diğer bazı kavramlarla karıştırıldığı noktalar ve onlardan farkları üzerinde durulmuştur.

I. FRANCHISING İLE İLGİLİ TANIMLAMALAR

A. Franchising Kavramı

Franchising kelimesi İngilizce bir sözcük olmasına karşın aslen kökü Fransızca bir kelimedenden türetilmiştir. Franchise ya da franchising kelimesi, serbest bırakma, gümrük, vergi ve harçlardan müstesna anlamına gelen Fransızca'daki 'affranchir' fiil kökünden türetilmiştir. Daha sonra bu Fransızca kavram değişikliğe uğrayarak dünya literatürüne, İngilizce kullanım şekli ile ana kökünde "to free" fiilini barındırarak Fransızca'daki "afranchir" fiiline denk gelen "franchising" olarak yerleşmiştir. İngilizcede ise kavramın sözcük karşılığı "özel satış hakkı, oy verme hakkı, hükümetçe tanınan ayrıcalık veya bağımsızlık, imalatçı tarafından bayi veya perakendeciye tanınan malların satma yetkisi, vergilendirme ve gümrük işlerinde serbestlik verme, imtiyaz, ayrıcalık hakları" anlamlarına gelmektedir (Ulaş, 1999: 5).

Kavram, dünyada İngilizce kullanım şekli olan “*franchising*” olarak yerleşmiştir ve terminolojik olarak Türkçe karşılığı “isim hakkı” olarak belirlenmiştir. Fakat bu sözcük karşılık olarak yeterli olmadığı için daha geniş olarak bazı birimlerce farklı biçimlerde açıklanmış olsa da bütün tanımlar içerik olarak hemen hemen aynıdır. Franchise kelimesi Türk iktisat, işletme ve finans gibi alanlarda imtiyaz, ayrıcalık, imtiyaz hakkı, muafiyet, hak, oy verme, bağımsızlık, seçimlerde oy verme hakkı, pazarlamada özel satış hakkı, tekel, saklama gibi sözcüklerin karşılığı olarak kullanılmaktadır.

B. Franchising Sistemi

Franchising sistemi, **Uluslararası Franchising Birliği**'nin (IFA) yapmış olduğu tanımlamada şu şekilde ifade edilmiştir (International Franchise Association: 2011): “*Franchise verenin, franchise alanın işi ile ilgili olarak know-how ve eğitim gibi konularda ona sunduğu ya da kendi kendisini sürekli bir ilgi göstermekle yükümlü kıldığı bir sözleşme ilişkisidir.*” Ulusal Franchising Derneği (UFRAD) ise bu sistemi, “*Bir ürün veya hizmetin imtiyaz hakkına sahip tarafın, belirli bir süre, şart ve sınırlamalar dahilinde işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin bilgi ve destek (know-how) sağlamak sureti ile imtiyaz hakkını, ticari işler yürütmek üzere ikinci tarafa verdiği imtiyazdan doğan, uzun dönemli ve sürekli bir iş ilişkilerinin bütünü*” olarak tanımlamaktadır (UFRAD: 2011).

Franchising sistemi, Türk Ekonomi Sözlüğü'nde tanım olarak şu şekilde yer almaktadır; “*Bir ürün ya da hizmet üzerinde imtiyaz hakkı olan özel ya da tüzel kişinin, bir başka üretici ya da tacire bir ürün veya hizmeti belirli bir bölge ve süre ile sınırlı olmak üzere üretmek ya da satmak hakkını, bir bedel karşılığında vermesidir.*” AB'de İşletmeler uygulanan Rekabet Kuralları (A.E.T.) 4087/88 sayılı tüzüğündeki tanımına göre franchising sistemi (İKV:121); “*Nihai kullanıcılara malların satış ve hizmetlerin sağlanmasında kullanılmak üzere ticari marka, ticari unvan, tasarım, telif hakkı, know-how ve patentler ile ilgili fikri ve sınai mülkiyet haklarını içeren bir pakettir.*” Farklı birim ve kişilerce yapılan tanımlamalardan anlaşılacağı üzere Franchising Sistemi, genel olarak bir firmanın, kendi sistemini ya da adını herkes tarafından iyi bilinen ve tanınan ürün ya da hizmetlerini, yetkisine başvurarak bir anlaşma çerçevesince, işletme ve pazarlama yetkisi vermesidir. Franchising sisteminin getirdiği standartlara uyacak şekilde belli bir iş sözleşmesine bağlı olunması, bedeli karşılığında kullanılması ve pazarlama faaliyetlerinde bulunmak üzere yapılan bir işbirliği anlaşması olarak anlaşılmalıdır. Kısaca ifade edilirse, bir dağıtım ve pazarlama sistemi olan

franchising, iki işletme arasında devamlılık gösteren ve ticari ilişkiye dayanan bir sözleşme şeklidir.

1. Temel ve Genel Unsurlarıyla Franchising Sistemi

Ürünlerin ve hizmetlerin üreticiden tüketiciye en etkin ve verimli bir yöntemle ulaşımını sağlayan “franchising” adlı dağıtım ve pazarlama sistemini oluşturan unsurlar genel olarak dört maddeye ayrılabilir:

1. Franchising sisteminde birbirinden hukuken bağımsız olan iki taraf vardır; tanınmış bir markanın sahibi (franchisor); ve marka, isim veya işletme hakkı kullanımını satın alan ve hukuken bağımsız şekilde yöneten bir işletme veya tacir (franchisee).

2. Sistemin doğuşunu belgeleyen ve her iki tarafa da karşılıklı hak ve yükümlülükler getiren sözleşme (franchise contract).

3. İmtiyaz alanın, imtiyaz verene isim, marka veya sistemi kullanma hakkı karşılığında ödediği bedel:

a) İsim, marka veya sistemi kullanma hakkı karşılığında ödenen başlangıç ücreti (lump sum fee),

b) Yıllık ciro veya kardan, anlaşmada belirlenen oranlarda kar payı gibi yüzde olarak ödenen ücret (royalty).

4. İmtiyaz verenin, imtiyaz alana sağladığı çeşitli alanlardaki destekler; pazarlama, idari, mali, teknik, eğitim destekleri gibi.

Yukarıda sıralanan maddelerden de anlaşılacağı üzere, bu sistemde İmtiyaz veren işletmeci şu fikri benimsemiştir: “ Bilgi, teknoloji, üretim ve pazarlama deneyimimden yararlan ve böylelikle beni başarıya ulaştıran bütün ilke ve tiyoları aynı zamanda kendi bilgi ve deneyiminle birleştir, böylece pazarda birlikte büyüyelim”.

II. FRANCHISE SATIN ALMA KARARININ VERİLMESİ VE FRANCHISING AŞAMALARI

Franchising, suistimale çok açık bir konu olduğu için, franchise alacak ve verecek olan tarafların karşılıklı olarak çok iyi araştırma yapmaları gerekir. Franchisee için, franchise satın alma kararı aşaması, aşağıdaki sırayla gerçekleşmelidir

1. Franchisor firma öncelikle franchisee'ye bir tanıtım dosyası hazırlamalıdır. Bu tanıtım dosyası ana firma ile ilgili bilgi paketinden ve formdan oluşur. Bu bilgi paketi ile ilgili kişisel ve mali bilgileri içerir.

2. Franchisor'ın franchisee'ye vermekle yükümlü olduğu 3 adet el kitabı vardır; bu işletme kitabı ile birlikte Know-How'da verilmektedir.

3. Franchisee, franchisor'ı seçerken, kişisel ve mali açıdan iyi analiz etmelidir. Aynı zamanda franchisor'da franchisee için aynı araştırmayı yapar ve böylelikle, karşılıklı olarak tanıma aşaması tamamlanır

4. Franchisor ile franchisee görüşmelere başlarlar. Bu görüşmelerde, faaliyet bölgesi belirlenir.

5. Belirlenen faaliyet bölgesi göz önünde bulundurularak fizibilite çalışması yapılır. Bu fizibilite çalışmasında gerekli sermaye, ödeme koşulları, yatırımın ne kadar sürede geri amorti edeceği belirtilir ve bu fizibilite çalışması franchisee'nin önüne konur.

6. Bu fizibilite çalışmasının sonucu franchisee için karar aşamasıdır. Franchisee karar verdikten sonra sözleşme imzalanır. Bu sözleşme çok detaylı ve her hususu kapsayacak şekilde olmalıdır.

7. Sözleşmenin imzalanması ile birlikte franchisee'nin ödemeleri de başlar. Ödeme planı sözleşme ekibine verilmekte ve ödeme planı her firma bazında değişmektedir.

8. Bu anlaşmalardan sonra franchisee'nin birim hazırlığı başlar. Bu birim hazırlığı mağazanın dekorasyonunu, franchisee'nin ve elemanlarının eğitimini içermektedir. Bazı franchisor'lar birim hazırlığını üstlenerek anahtar teslimi her şeyi hazırlamaktadırlar. Anahtar teslim hazırlığın avantajı maliyetleri minimize edecek şekilde ana firmanın hazırlıkları yapması ve franchisee'ye yol göstermelidir.

9. Hazırlıklar bittikten sonra franchisee işe başlar. Bu başlangıç süresince franchisee'ye yardımcı olmak amacıyla franchisor firmadan bir destek elemanı franchisee'nin yanında olur (Belgeler.com, 2006)

III. FRANCHISING SİSTEMİ'NİN FRANCHISOR AÇISINDAN AVANTAJLARI VE DEZAVANTAJLARI

Franchisor, iyi işleyen, kabul görmüş bir işletmenin sahibi olarak pazarını uygun göreceği şekilde geliştirmek istediğinde, açacağı her şube için hem

sermaye bulmak hem de idaresine yetişmek zorundadır. Oysa franchising yoluyla yaygınlaşmak istediğinde, sermaye yatırmadan, işletmesine karışmadan, kendi ismi günden güne büyüdüğü şubelerde hem başlangıçta hem de çalışıkça ve reklam için para almaktadır. Sistem kendi olanaklarıyla sağlayamadığı bu gelişme ve saygınlığa ulaşmış olur (Bilge, 2005).

Anlaşılacağı üzere franchising sisteminin, franchise veren açısından pek çok yararları vardır. Bu avantajları sıralarsak:

1. Franchise alan işletmelerin yaptığı ödemeler (başlangıç ücreti, royalty, reklam bedelleri, vb.) yeni yatırım yapmaksızın franchisor'ın kârını hem arttırmaktadır hem de büyük sermaye harcamaları yapmadan pazar hacmini genişletmektedir.

2. Franchisor'ın personel, kira ve idare giderleri çok düşüktür. Çünkü işin yapısı gereği, franchisee'nin kendisi personelini teminle yükümlüdür

3. Ana firmanın, büyük firmalarla rekabet gücü artar. Şöyle ki; franchisor bu istemle daha kolay ve hızlı ciro elde ederek, malzeme temininde imalatçılarla olan görüşmelerde çok kuvvetli olur. Büyük iskontolar ve iyi ödeme koşulları sağlanabilir

4. Franchisor, franchising sistemi sayesinde herhangi bir mali yüke katlanmadan hızlı bir dağıtım ağı oluşturur.

5. Marka oluşturmak ve pekiştirmek açısından franchisor, franchising sistemiyle gerekli yaygınlığı süratli bir şekilde sağlayabilir.

6. Franchising' de başlangıç öncesi ve sonrasında sürekli eğitim ve destek sözkonusu olması ve franchisor'ın sadece franchise alanın işletme operasyonlarıyla değil, sözleşme gereği defter kayıtlarını da kontrol hakkına sahip olması nedeniyle bazı standartlar sağlanmış olmaktadır. Tüm bu eğitim ve denetimler sayesinde yıllar boyunca yaratılan marka ve hizmetin kalitesi artırılarak sürekliliği sağlanır (Stanworth ve Smith, 1995:55).

7. Franchising sistemiyle yatırıma başlayan girişimci franchisor' a ödeyeceği lisans bedeli kendi başına kuracağı işin ön yatırımından daha büyük olmasına rağmen, bir iş için yapılacak hata bedellerinden daha azdır (Emlaknet, 2005).

8 Bu nedenle, denenmiş ve faaliyet alanında kanıtlanmış bir sistemle çalışmak işletme maliyetlerini hem düşürmekte hem de başarısız olma ihtimalini de düşürmektedir

9. Son 20 yıldır yaşam kalitesindeki hissedilir artış, pazarın üretici kimliğinden, tüketici lehine geçtiğini ortaya koymaktadır.

10. Tüketici odaklı pazarlarda; tüketici kendine sunulan alternatifler arasından kendisine maksimum katkıyı ancak nitelikli perakende ortamlarından sağlayabilmektedir. Franchise sadece herhangi bir ürünü satmak olmadığı gibi, tüketicinin gerçek ihtiyacına en ideal çözümü sağlar, devamlılık arz eder, değişen ve gelişen ihtiyaçlara karşı kendini sürekli geliştirir ve en ekonomik yoldan alıcısına ulaşmayı mümkün kıldığı için tüketici tatminini tam sağlar.

Franchising sisteminin franchisor açısından sakıncaları aşağıdaki gibi sıralanabilir:

1. Franchisor için en önemli ve en zor konu kendisini en iyi ve doğru şekilde temsil edecek bir franchisee bulmak. Bunun için ise franchisee seçim kararı öncesi gerekli araştırmalar yapıp, referanslar toplanmalı ve aday olan franchisee'leri iyi analiz edilmelidir.

2. Franchisee'yi kontrol etmek son derece zordur ve bazen kimi kurallara uyma konusunda isteksiz davranabilir.

3. Franchisor, franchisee' nin kendi önerdiği sisteme bağlı kalacağından, ayrıca kendi sistemini kurarak franchisor ile direkt rekabete girmeyeceğinden emin olmalıdır. Franchise alıcısı sistemden ayrıldığı zaman franchisor' dan öğrendiği know-how, yönetim sistemi, işlem tekniği gibi bilgilerle ve kazandığı tecrübeyle aynı bölgede franchisor'ın karşısında benzer bir iş kurarak rakip olarak çıkabilir (Baki,1998). Yalnız birçok franchisee' nin benzer bir işi bu bölgede yapamayacağı kaydı konmasına karşın bu kaydın uygulanabilirliği yasal yönden pek kolay olmamaktadır.

4. Franchise sözleşmelerinde gerekli önemin gösterilmemesi sonucunda karın önemli bir kısmı franchise vericisine royalty olarak gidebilmektedir.

Ayrıca, sözleşmelerde boşlukların olması, sistemin franchisor yalnız lehine çalışmasına sebep olabilmektedir. Bu sebeple, franchising yatırımına girerken franchisee mutlaka yanında bir hukuk danışmanı buldurmalıdır.

IV. FRANCHISING'İN TÜRKİYE'DEKİ GELİŞİMİ VE BUGÜNKÜ DURUMU

Türkiye'de sistemin işleyişine bakıldığında franchise işletmeleri, öncelikle üreticilerle başlamıştır. Şöyle ki; Türkiye' de franchising sistemi,

1960' lı yıllarda şehirlerarası yolcu taşımacılığının gelişimi ile önem kazanmıştır. Buna bağlı olarak benzin istasyonlarının oluşumu, otobüs firmaları, bu firmalara ait bilet satışı belirli şartlarla ve sınırlamalarla diğer şehirlerdeki bağımsız ofislere verilmiştir. Dağıtım kanalının tam belirlenmemesi dolayısıyla pazarda satış karışıklıkları yaşanmıştır. Bu nedenle imalatçılar perakende satış birimlerini 2400 bağımsız perakendeciden 1000 satıcıya indirmişler ve belirli şartlarla bayilikler vermeye başlamışlardır. 1970 ve 1980'lerde bayilik sistemleri otomobil, beyaz eşya, kozmetik sektörlerinde de kullanılmıştır (Ulaş, 1999: 140-141).

24 Ocak 1980 kararları sonucu bürokratik engellerin kalkmasıyla, Türkiye yabancı yatırımcılar için cazip bir pazar haline gelmiştir. Ekonominin dışa açılmasıyla Türkiye pazarına giren yabancı firmaların sayısı hızla artmıştır. Yabancı firmalar, kendi marka adlarını, işletme yöntemlerini kullanma haklarını yerel Pazar koşullarını daha iyi bilen Türk yatırımcılara franchising olarak vermeye başlamışlardır (Ulaş, 1999:141).

Türkiye pazarına franchise vererek giren ilk şirketler arasında, Mc Donald' s, Pizza Hut, Fried Chicken ve Burger King gibi fast-food alanında dünyaca tanınan hazır yiyecek şirketleri sayılabilir. Ancak TUR YAP, benzer sistemi McDonald's' dan yıllar önce Türkiye' de kurmuş ilk Türk firmasıdır (UFRAD, 2011).

Dünya veya Türkiye piyasası olsun bakıldığında, Franchising sistemi işlevselliğini günbegün arttırmaktadır. Zira "Toplum bilimciler, Türkiye' deki göç olgusunu da göze alarak tüketim kültürlerini ve bu kültürler içindeki sapmaları incelediklerinde, kişilerin tüketim aşamasındaki arzu ve davranışlarının güven esasının içgüdüsel tepkileri ile paralel olduğunu tespit etmişlerdir. Bu sonuçta çeşitliliğin, farklılığın aksine tüketimde insanların standartlar ve detaylardaki benzer öğeleri tercih ettiklerini ve bunu sevdiğini göstermektedir. Dolayısıyla franchising'de birbirine benzerlik bir avantaj durumundadır" (Girişimnet, 2005)

Bundan 7-10 yıl önce, yerli markalar lezzetlerine, hizmetlerine ve fiyatlarına bakıldığında baktığımızda, müşterileri memnuniyetini sağladıklarını söylemek kısmen mümkündür. Ancak iş organizasyonunda ve yönetiminde yabancıların gerisinde kalmaktaydı. Çoğunluk, markasının bir gün dünyaya yayılabileceğini düşünse de uygulamaya geçememekteydi. Ayrıca, markasına ve kalitesine özen gösteren az sayıda firmanın dışındakiler genellikle ucuzluk yarışına odaklanmaktaydı ve tüketicilere sunulan

standartlar gelişmiş ülkelerin çok altında kalmaktaydı. Fakat son günlerde bu durum franchising sistemine verilen önem ve destekle son yıllarda kolaylıkla aşılmıştır.

Bugün 70 milyar dolar ciro hedefiyle yoluna devam eden franchising sektörünün kilometre taşlarına bakıldığında, 1986 yılı en önemli tarihlerden biri olarak görülmektedir. İlk yabancı franchising uygulamasının 1986 yılında McDonald's ile başladığı sektörde 1991 yılı ise örgütlenmenin miladıdır. Uluslararası Franchise Derneği'nin (UFRAD) kurulduğu 1991 yılında franchise veren bir yerli, dört yabancı marka vardır. Tam 20 yıl sonra bugün ise bu sayı 1471'e ulaşmıştır. Bunların yüzde 24'ü yabancı, yüzde 74'ü Türk kökenli markalardır (Kobidestek.org, 2011).

Franchising'in Türkiye'de giderek yaygınlaşan bir iş modeli olarak benimsendiğini gösteren en önemli göstergelerden biri de Avrupa Franchise Federasyonu istatistikleridir. Bu istatistiklere göre Türkiye franchise veren marka sayısında Avrupa birincisidir. Türkiye'yi 1375 markayla Fransa, 960 markayla Almanya izlemektedir (Kobidestek.org, 2011).

Türkiye'de bu sistemle büyüme yolunu tercih eden şirketlerin gayretleriyle 2010 yılını 35 milyar dolar ciro ile kapatan franchise sektörünün beş yıllık hedefiyle Avrupa'daki bu konumunu daha uzun yıllar koruyacağına benzemektedir. Çünkü sektör temsilcilerine göre çok değil gelecek beş yılda sektörün pazar hacmini ikiye katlaması ise hiç de zor bir hedef değildir (Kobidestek.org, 2011).

Türkiye'de girişimcilik yapmak isteyen her 10 kişiden birinin franchise sistemiyle işini kurmak istediği ve firmaların büyüme için franchise'ı önemli bir araç olarak gördüğü düşünülürse sektörün 2011 yılının ciddi gelişmelere gebe olduğunu söylemek yanlış olmaz (Kobidestek.org, 2011).

V. MADO ÜZERİNDE YAPILAN BİR ÇALIŞMA*

A. MADO'da Franchising

En başta belirtmek gerekir ki MADO, K.Maraş'ın ve Türkiye'nin gelenekselden bugüne tek dondurma markasıdır. Bu markanın ismini başarılı bir şekilde yurt sınırları dışını da taşımasını bilen firma, markanın tüketici

* Bu çalışmadaki bilgiler MADO Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kanbur, Yönetim Kurulu Üyesi Nigar Kanbur ve Dış ticaretten sorumlu Meryem Bilgin tarafından edinilmiştir.

açısından öneminin farkına vararak Türkiye’de yarattıkları markanın birçok farklı ülkede aynı başarıyı yakalaması için en etkili yöntemi belirleme arayışına girmişlerdir. Nitekim bunun için en uygun yöntemin franchising olduğu firmanın beyin takımı tarafından kabul edilmiştir ve başarıyla uygulanmaya başlanmıştır. Uluslararası franchising standartlarına uygun bir şekilde, uluslararası franchise veren MADO, franchising yöntemini kullanmaktadır. MADO, uluslararası pazarlara giriş stratejilerinin en iyisinin franchising yöntemi olduğunu kabul ederek, yurtdışında cafe konseptiyle hizmet vermektedir. Yurt dışında 11 franchise şubesi olan MADO cafe, yurt içinde de 224 ayrı noktada faaliyetlerini sürdürmektedir.

Teknolojik gelişmelerin ve globalleşmenin dünyayı tek bir pazar haline dönüştürmesinin bilincinde olan MADO, yarım asırlık perakendecilik deneyimi ile 20 yıllık cafecilik deneyimini kullanarak vizyonunu, Türkiye’nin en hızlı gelişen, yerel ve yeni tatlara odaklı, ürün kalitesiyle uluslararası tanınmış bir marka olma hedefinde gerçekleştirmektedir. MADO Franchise Sorumlusu, araştırma konusu olan franchising ile ilgili kendi firmalarındaki uygulamaları hakkında mümkün olan bilgileri vermeye çalıştı.

1. Franchisee Açısından MADO

Pazar lideri, marka gücü ve güvenilirliği, dondurma pazarındaki büyüme potansiyeli, pazar sürekliliği, yatırımın çok kısa vadelerde dönüşünün sağlanabilmesi, taze, kaliteli, sağlıklı ve lezzetli ürün, kaliteli hizmet ve servis, yüksek temizlik ve hijyen standardı, keyifli tüketim alanları, eğitim desteği, tanıtım gücü, bilgi & birikim, güçlü dağıtım ağı olarak belirlenmiştir.

2. Franchisee Olmak İçin MADO’da Aranılan Özellikler

Pazar lideri, girişimci bir ruh ve başarıya tutkusu, insan yönetimi ve finansal yönetim tecrübesi olması, tercihen başarılı bir iş tecrübesine sahip, tüm zamanını ve gücünü MADO Cafe yönetimi için harcama isteği ve imkânı, MADO markasının gerektirdiği finansal olanaklara sahip olması olarak sıralanmıştır.

3. MADO’da Franchisee Olmanın Avantajları

Kendi işinizin sahibi olmak, MADO uzmanlığı ve deneyimini yanınıza alarak, güvenebileceğiniz, riskleri azaltılmış bir işletmenizin olması, zengin insan ilişkileri (MADO ailesinin büyüklüğü), kişisel ve profesyonel gelişim diye özetlemiştir.

4. MADO'nun Franchisee'lerine Verdiği Destekler

Doğru yer seçimi & fizibilitesinin yapılması, personel işe alma ve açılış öncesi eğitim sürecinin takibi, bilgi ve danışma hizmeti, genel ve lokal pazarlama desteği, mal ve hizmet standardının sağlanması, ekipmanların ve ürünlerin sürekli güncelleştirilmesi (AR-GE), bölge koruma sistemi.

5. MADO'da Franchising Anlaşması Süresi

Anlaşma süresi beş yıldır. Bu süre içerisinde MADO'nun belirlediği yeterlilik standartlarının sağlanması durumunda anlaşma, tarafların anlaşması halinde yeniden beş yıl daha uzatılabilmektedir.

6. MADO'da Reklam Katkı Payı

Reklam katkı payı olarak, MADO'dan alınan ürünlerin fatura toplamalarına %3 eklenir. Cirodan fee bedeli alınmamaktadır.

7. MADO'da Franchising Süreci

1. Başvurunun yapılması
2. Başvurunun değerlendirilmesi
3. Ön görüşme
4. Aday analizi
5. Finansal planlama
6. Franchise sözleşmesinin imzalanması
7. Mimari projenin başlatılması
8. Mimari ve ekipman proje onayı
9. Projenin uygulaması
10. Personel alımı ve eğitimi
11. İlk ürün siparişlerinin verilmesi
12. Açılış

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Franchising sistemi son dönemde, kendi işine sahip olma arzusunda olan ve kurum kültürünü benimseyen, batılı tarzda işletmeciliğe değer veren girişimciler tarafından fark edilmektedir. Bu kişi veya kurumlar, uzun

dönemli başarılarını geliştirebilecekleri yaratıcı stratejilere bağlayarak, yeni pazarlara girmek için franchising yöntemini kullanmaktadırlar. Dış ticarete adım atma aşamasında olan firmalara, modern pazarlama ve dağıtımın en önemli unsuru olan franchising sistemi hakkında bilinçlenme imkânı tanıyan bu yazı, bu amaca sunmuş olduğu en güncel verilerle büyük oranda hizmet verebilecektir. Dünyada olduğu kadar son on yıldır Türkiye’de de hızla önemli bir yer teşkil etmeye başlayan franchising sistemi, Türk girişimcilerin franchising veren duruma gelmesiyle hem dış pazarlara açılma hem de ülke ekonomisine daha çok değer sağlaması açısından önemlidir.

Türkiye’nin en köklü markalarından biri olan MADO, hem ulusal pazarlarda yayılma stratejisi hem de yurt dışı pazarlarına açılmak için franchising yöntemini tercih etmiştir. Yerel tatlarından hiç ödün vermeyen ve yeniliklere açık takipçi vizyonlarıyla MADO markasının büyümek için franchising sistemini tercih etmesi tesadüf olmamakla beraber, yılların tecrübesi neticesinde ve yapılan araştırmaların sonucunda yapılmış bir tercih olduğu açıktır. Son dönemde MADO yurt içinde 219 ve yurt dışında 9 franchise şubesiyle beraber toplam 235 ayrı noktada faaliyetlerini sürdürmektedir. Sadece geçmiş yirmi yıl içerisinde 240 şubeye ulaşan MADO, gelecek 2 yıl içerisinde sayısını 300’e çıkarmayı hedeflemektedir. MADO’nun bu başarısı diğer yerel markalarına da örnek teşkil ederek, franchising yöntemiyle hala kısa sürede çok parlak sonuçlara ulaşabileceği araştırmayla tekrar onaylanmıştır. MADO gibi daha pek çok başarıların olması diğer Türk firmalarına da büyük ümit aşılamaktadır. Franchising sisteminin, Türkiye’de ve dünyada hukuksal açıdan bazı eksiklikleri en kısa sürede tamamlanarak, bu alanda faaliyet gösteren bütün dernek ve kuruluşların çalışma ve desteklerine verilen önem arttırılmalıdır.

KAYNAKÇA

BAKİ, Birdoğan, (Ocak 1998), “Pazarlama Yönetiminde Yeni Bir Yaklaşım:

Franchising”, İstanbul, Marmara Üniversitesi - Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi S.9.

BELGELER; (10.11.2006), “*Franchising Sisteminin Uygulama Aşamaları*”,

<http://www.toplukonutfranchising.com/sistem.htm>;

<http://www.turkbusinesscenter.com/content/franchising.php>

- BİLGE, Osman (27/06/2005), *Franchising, Çağımızın Loncası*, www.kobifinans.com.tr
- EMLAKNET,(28.04.2005),
www.emlaknet.com.tr/TUR/franedir.htm/28/04/2005
- GİRİŞİMNİT, (07.07.2005), www.girisim.net/franchisinggiris.htm
- İKV Yayını, *AB'de İşletmeler uygulanan Rekabet Kuralları (A.E.T.)*, Yayın No: 135,121.
- INTERNATIONAL FRANCHISE ASSOCIATION,(2011),
<http://www.franchise.org/>
- KOBİDESTEK, (11.02.2011),
<http://kobidestek.org/turkiyede-franchise-sisteminin-durumu/>
- STANWORTH John ve SMITH Brian (1995), *“Franchising, Başarılı Markalar ve Siz”*, (Çev., Ercan Gürvit), İstanbul, Epsilon Yayıncılık.
- TÜRK EKONOMİ SÖZLÜĞÜ
- TOPLU KONUT (2011), <http://www.toplukonutfranchising.com/sistem.htm>
- TURK BUSINESS CENTER, (2011),
<http://www.turkbusinesscenter.com/content/franchising.php>
- UFRAD, (2011) www.ufrad.org.tr/10sorudafranchise.asp
http://www.franchisedunyasi.com/index.php?option=com_content&task=view&id=25&Itemid=38#sorul
- ULAŞ, Dilber (1999), *Franchising Sistemi*, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.

EVOLVING FAMILY BUSINESS AND NEW VALUE CREATION BY ENTREPRENEURIAL COGNITION

Özge GÖKBULUT ÖZDEMİR*

ABSTRACT

“Evolving family business and new value creation” is an important issue for the continuity of new value creation. Because continuity of entrepreneurial organizations (especially the family business) means that continuity of new value creation and transferring entrepreneurial cognition to the new generation is a significant factor in this process. Family businesses are the best analysis unit, both including entrepreneurial cognition and new generation. They are also important economic units that are already ventures created by entrepreneurial cognition. The study emphasizes the transmission and evolving role of them. While emphasizing their role, cognitive perspective provides a link between both entrepreneurship & family business and new generation & new value. The intersection of family business and cognitive theory offer insights about transferring entrepreneurship to the new generation and evolving the new value creation by entrepreneurial cognition both theoretical and practical. The study analyzes the theoretical aspects of the entrepreneurship by the unique cases of family businesses and non-business family cases that are useful to understand the role of cognition and family. In conclusion the paper aims to extend the entrepreneurship field by the light of the cognitive theory and to underline the role of both the family and the new generation.

Key words: Entrepreneurial Cognition, New Value Creation, Family Business

ÖZET

“Aile işletmesinin geliştirilmesi ve yeni değer yaratımı” konusu, yeni değer yaratımının devamlılığı açısından önem taşımaktadır. Çünkü girişimci örgütün (özellikle de aile işletmesinin) devamlılığı yeni değer yaratımının devamlılığı demektir ve girişimci bilişin yeni nesle aktarılması, bu süreçte önemli bir faktördür. Girişimci bilişle yaratılmış önemli ekonomik birimler olan aile işletmeleri ise, gerek girişimci bilişi gerekse yeni nesli içinde barındırmasıyla en uygun analiz birimleridir. Çalışma, aile işletmelerinin aktarma ve geliştirme rolünü vurgularken, bilişsel yaklaşımla hem girişimcilik ve aile işletmesi hem de yeni nesil ve yeni değer arasında bağ kurulmaktadır. Aile işletmesinin bilişsel teoriyle birleştirilmesi, girişimciliğin yeni nesle aktarılması ve yeni değer yaratımının geliştirilmesine girişimci biliş yardımıyla hem teorik hem de pratik bir bakış önermektedir. Çalışma, girişimciliğin teorik yönünü, bilişin ve ailenin rolünü anlamaya yardımcı olması bakımından, her biri kendine özgü aile işletmeleri ve işletme olmayan ailelere ait örnek olaylarla analiz etmektedir. Sonuç olarak

*Doktora Öğrencisi, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi, ozgegokbulut@yahoo.com

çalışma, girişimcilik alanını bilişsel teori ışığında genişletmeyi amaçlamakta ve hem ailenin hem de yeni neslin rolünün altını çizmektedir.

Anahtar kelimeler: Girişimci Biliş, Yeni Değer Yaratımı, Aile İşletmesi

INTRODUCTION

To understand entrepreneurship; while cognitive perspective (Baron, 1998, 2004; Gatewood et. al. 1995; Shaver and Scott, 1991; Simon et al., 2000), ecological approach (Aldrich and Argelia, 2001) and social embeddedness are the different theories of entrepreneurial behaviour process, early entrepreneurship studies had been focussed on the personality traits. Gartner (1988) have pointed out the gaps left by the results that try to associate personal traits to entrepreneurial behaviour and it is noted that attitude measures may be more predictive of entrepreneurial behaviour than psychological traits. The words of Hirschman (1958: 11), "...all difficulties of human action begin and belong the mind" emphasizes the role of cognition. That entrepreneurship is primarily a cognitive act is, perhaps, little doubted (Bhaduri, Worch, 2006).

"Entrepreneurial cognition" is the important issue for the continuity of "family business" and "new value creation". Because continuity of entrepreneurial organization (especially the family business) means that continuity of the new value creation and the entrepreneurial cognition is a significant factor in this process associated with exploring and exploiting opportunities.

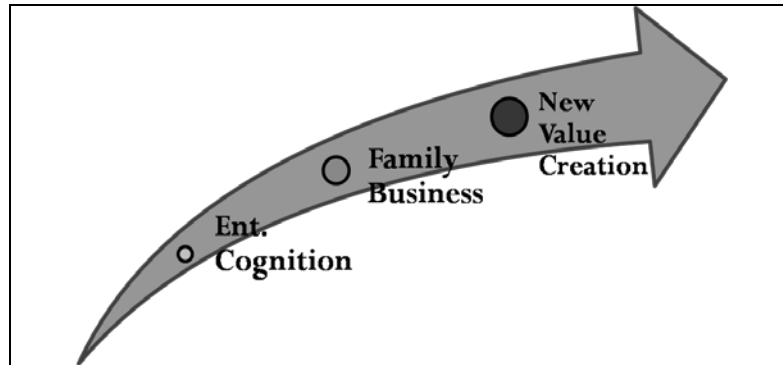


Figure 1: The Role of Entrepreneurial Cognition on Evolving Family Business and New Value Creation

This paper sets out to explore how, and in which ways, both family influence the entrepreneurial cognition and entrepreneurial cognition affect the family business and new value creation. Since, researchers have not yet focused their attention on how a new value might be created by the family context, by confirming the effectiveness of the cognitive perspective both in entrepreneurship (Mitchell, Busenitz et al., 2002) and family business. The succession of entrepreneurial cognition to the future is fruitful for the fields. The intersection of family business and cognitive theory may offer insights about transferring entrepreneurship to the new generation and creating the new value as a continuous action. This paper aims to enlarge the field both theoretical and practical by combining entrepreneurship with the family and family business that based on the individual and organizational level of analysis.

I. ENTREPRENEURSHIP AND ENTREPRENEURIAL COGNITION

Entrepreneurial action requires a recognized opportunity and intentions, driven by critical attitudes and beliefs (Krueger 2003: 114, Ardichvili et al.2003), toward pursuing that opportunity. While most of the researchers have examined who becomes an entrepreneur (Gartner, 1988; Shane and Venkataraman, 2000; Aldrich and Martinez, 2001; Baron, 2004), some have considered how entrepreneurs discover new opportunities while others do not (Kirzner, 1979; Knight, 1921). To understand the opportunity recognition (Eckhardt, Shane 2002; Shane 2003) and heuristics in decision making (Busenitz and Barnet, 1997; Das, Teng 1999; Schwenk 1984) cognition (Baron 1998, 2004; Mitchell et al. 2002, 2000; Simon et al. 2000) is the fundamental dimensions of entrepreneurship. Also Mitchell, et. al. (2002) suggested that possession of information and cognitive properties are necessary to overcome the incompetency of past researches based on economics, physiologic and strategic view.

A. Entrepreneurial Frame in Cognition

A “cognitive frame”, can be conceptualised as a socially shaped filter, which screens information largely on the basis of its similarity with any previously received information or events. In this sense a cognitive frame is also seen as a schematic representation of a concept or experience, built through past experiences and prior learning. The cognition with regard to entrepreneurship can be described as “entrepreneurial cognition”, shaped by

the cognitive history and past experiences of those entrepreneurs. And the cognitive frame related with recognizing new opportunities, alertness to new information, attitude towards uncertainties, and attitude toward coordination can be described as “entrepreneurial frame” (Iannerelli, 2008).

B. Cognition in Opportunity Recognition

Entrepreneurial attributes include cognitive processes (Baron 2004, Shaver and Scott, 1991). The range of cognitive processes associated with scanning, identifying and exploring new opportunities, are the essential part of the entrepreneurship processes (Shane, 2003). Opportunity seeking, the action of discovering, evaluating and exploiting an opportunity, has been considered by many scholars as one of the most important activities in the entrepreneurial process (Shane & Venkataraman, 2000) and the most distinctive entrepreneurial behaviour (Gaglio and Katz, 2001).

Opportunity recognition theorizes that prior knowledge creates the cognitive framework (Baron, 2004) and strongly influences the process of opportunity recognition (Shane and Venkataraman, 2000). Since products of prior knowledge and cognitive frameworks organize information to store in memory to be used as in the future (Iannerelli et. al., 2008). As cognition influence opportunity recognition and decision making process, the entrepreneurial and cognitive schools emphasize the mental processes (Sandberg, 1992). “Opportunity recognition process consists of the same cognitive elements of the creative processes” were first introduced by Wallas (1926); preparation, incubation, insight, evaluation and the later added elaboration. The Wallas model, although criticized by some theorist by reason of “purely cognitive” (King, 1990), may be inadequate to explain entrepreneurship comprehensively (Hills, et. Al. 1999) and the new value creation processes in particular.

Opportunity recognition research attempts to identify how an entrepreneur thinks and how an entrepreneur creates cognitive maps. The Creativity based Model of Entrepreneurial Opportunity Recognition research identifies the stages of entrepreneurial cognition. As with the Bloom’s Taxonomy and the Bernelli 5+5+5 model, stages of development are at the heart of the creativity-based model which has two main stages, discovery and formation. These two stages are made up of five steps of development, (1) preparation, (2) incubation, (3) insight, (4) evaluation, and (5) elaboration

(Iannerelli, 2008). All previous experiences which form our cognitive maps create an individual perception of the world.

There are some sub domains of cognition research (Norris and Kruger, 2003):

- Perception (including biases, attention, consciousness)
- Decision making (problem solving, creativity, intelligences, heuristics)
- Knowledge Representation (including memory, language)
- Learning and Cognitive Development

Mitchell et al. (2005) noted, previous researchers in entrepreneurial cognition have investigated topics such as: (1) whether entrepreneurs' thinking patterns differ from those of non-entrepreneurs (Busenitz & Barney, 1997; Gaglio & Katz, 2001; Mitchell, Smith et al., 2002), (2) the reasons that some individuals become entrepreneurs while others do not (Simon, et. al. 2000), (3) the issue of why opportunities are recognized by some individuals and not others, and (4) the question how entrepreneurs think and make strategic decisions (Busenitz and Barney, 1997; Mitchell, et. al. 2000; Mitchell, et al., 2002). All these aspects required an appropriate understanding of the cognitive process behind entrepreneurial acts. These topics are related to the way of thinking affecting entrepreneurial outcomes. Thus cognitive perspective may provide important insights into understanding how entrepreneurs use specific information to perceive opportunities and to make decision for new venture creation.

C. Cognition and External Environment

It is presented the term "holism" with the idea of individual entrepreneurs do not live and operate in vacuums. They are part of complex systems and there is considerable evidence that one's personality and attitudes develop over time and that they are strongly affected by environment and life experiences. Gartner (2001) emphasised the tendency of researchers to underestimate the influence of external factors and overestimate the influence of internal or personal factors when making judgements about the behavioural and decisional processes of individuals. Then, the field has tended to focus on

the role of environment in explaining the tendency of people to engage in entrepreneurial cognition and activity.

The external environment is an important feature influencing entrepreneurial behaviour, as “we cannot assess the rationality of individual action without taking account of the institutional and cultural context in which everyday decisions are made” (Welter, 2004). Low and MacMillan (1988) stressed about the powerful influence of social factors on cognitions and information processing. Bandura (1986) explained the cognitive development in relationship with the environment and pointed out social cognitive theory (Bandura, 1986) for the determination of behaviours affected by environmental forces (Baum et.al. 2001).

In the cognitive view, social systems include roles and rules of action (like rules in a game) that constitute what the system is and that specify what it means to be an actor in such a system. Actors learn both who they are and what is expected of them (roles) from contact with ongoing systems (Zimmerman, 2002) such as family.

Norris and Kruger (2003) suggested that entrepreneurs are “made” not “born.” and focused on entrepreneurial thinking to understand how entrepreneurs are “made”. This would suggest that entrepreneurial expertise is not an inborn aptitude but a skill, which can be acquired by potential entrepreneurs. Thus, appropriate expert behaviour in entrepreneurial situations could be taught and learned (Mitchell et. al. 2005).

Social cognitive framework of opportunity recognition shows that entrepreneurs evolve opportunities by pursuing three cognitive activities; information gathering, thinking through talking, and resource assessing through active interaction with an extensive network of people (Ardichvili et al. 2003) that include the family.

II. FAMILY BUSINESS AND ENTREPRENEURIAL COGNITION

The "whole" is greater than the sum of its parts and extremely complex as in the gestalt approach. If one hopes to comprehend it, then first one must understand the parts (Carland et.al., 1988). Family business is both the part of the entrepreneurship (as an economic organization) and the cognition (as an efficient environmental factor).

A. Family Business: Part of the Entrepreneurship

Entrepreneur starts his or her business to fulfil the needs of his or her family. When this business pass from one generation to other is known as family business. Gartner (2001) suggested that entrepreneurship research should be organized into distinct communities of practice, with specific research questions guiding them, including the area of family businesses. Only recently, researchers started discussing the ‘family’ side of the family businesses (Habbershon, 2006). Some of the researchers focus on the people; some of them focus on the organization. Aldrich and Cliff (2003) also underlined the need to learn more about the role of family characteristics and dynamics that are played in the basic questions: why, when, and how some people, but not others, identify entrepreneurial opportunities and exploit them. Since entrepreneurship is the start and heart of most family businesses and the phenomenon of an entrepreneurial family foster, subsidize and enhance the efforts of its members who engage in entrepreneurship. Aldrich & Cliff (2003) and Gartner(2001) explore linkages of family business studies with entrepreneurship and suggest that families aid founders to recognize the opportunities around which to create a venture and lend support to ensure its birth and sustenance over time(Sharma, 2004).

B. Family Business: Part of the Entrepreneurial Cognition

Norris and Kruger (2003) suggested that, growing up in a family business influences attitudes and intentions toward entrepreneurship. Since, entrepreneurs rely heavily on the informal network (Low and Macmillan, 1988). As a child develops, internal cognitive maps create a framework of knowledge shaped by past life experiences. These past experiences which make up the cognitive maps are used as reference to recognize patterns in seemingly unrelated events (Baron, 2004). The experiences one gains through exposure to a family business is an important part of that growth and influence process and have a strong impact on one’s cognitive development (Iranelli, 2008). If we understand the cognitive processes associated with entrepreneurial thinking and the action in the family businesses, then we have at least a tentation for influencing those processes.

As an asset and heritage entrepreneurial cognition is also a significant resource for the future of family business. As Sarasvathy (2004) notes that some people want to become entrepreneurs but do not, barriers to entrepreneurship is the other significant topic. Mitchell et al. (2000) suggest

that the lack of expertise as a barrier to entrepreneurship. There are some possible explanations for why the children of self-employed parents are more likely than other people to become self-employed. The most possible explanation is that, the children of the self-employed parents learn more about self-employment because of the information that they gather about how to run a business either actively or passively during their childhood (Krueger, 1993).

C. Family Business: Part of the Future

Ianerrelli (2008) suggested that, as a child interacts with the environment, interactions create an intimate personal relationship between the child and surrounding world. Thus, children who grow up in family businesses are exposed to specific stimuli which influence their entrepreneurial cognition. They learn throughout their lifetimes as participant observers of their parent entrepreneurs, with varying degrees of knowledge transferred to them. This exposure strongly influences their perceptions of entrepreneurship as well as influencing their career plans. Indeed family relationships create natural learning environments for a child's cognitive development.

The revised stages of the Bloom's Taxonomy are; remembering, understanding, applying, analyzing, evaluating, and creating provided a more universal application to the stages of learning. This type of learning (observation, meaningful imitation, and personal perception) occurs naturally within family environments because the family influences the attention of children by providing personal feedback (Iannerelli, 2008). This personalized feedbacks form behavioural scripts in the basics of entrepreneurial thinking. Family business cultural artefacts and the highly personal social family relationships create a natural setting for observation, imitation, and the development of entrepreneurial scripts. Family business research provides a natural social setting of entrepreneurial cognitive development (Mitchell, et. al., 2005).

The entrepreneurship in family business is an ongoing educational experience that children are exposed from a very young age. Growing up in a family business must be providing a dramatic developed influence on one's entrepreneurial cognition (Iannerelli, 2008). In the long run, the behaviour of the role-models would spread and become a dominant behaviour of the new generation. Because the family represents an early and overriding source of influence on career choice, entrepreneurial parents wield an incredibly crucial influence over their children (Iranelli, 2008). Thus, deciding to start new

business the acts would often be guided, consciously or unconsciously, by the cognitive frames shaped in the previous occupations.

II. NEW GENERATION AND NEW VALUE CREATION

A. New Generation

Succession is considered as a special challenge that family business faces. Definition of succession was proposed as "... the deliberate and formal process that facilitates the transfer of management control from one family member to another". In line with this definition, it is paramount for family business to identify the main elements that should be transferred to the new generation. Knowledge, network, social capital, passion and innovative spirit, values and beliefs are important elements that should be transferred to new generation. By this transferring process, entrepreneurial cognition occurs (Sharma, 2004).

Entrepreneurial cognition should be transferred to the new generations in order to succession of the family business. That makes the "new generation" important for keeping on both the entrepreneurship and the organization. This succession or transferring process is also essential for the new value creation. All of these underline both the transferred assets that can be described as "heritage" and the newness coming with new generation. Simon(1991) argued that, "all organizational learning takes place inside human heads; an organization learns in only two ways: (a) by the learning of its members (family), or (b) by ingesting new members(new generation) who have knowledge the organization didn't previously have"(Felin&Hesterly, 2007).

B. New Value Creation

Value creation is a central concept in the management and organization literature for both microlevel (individual, group) and macrolevel (organization theory, strategic management) research. Yet there is little consensus on that value creation is or on how it can be achieved (Lepak, et.al., 2007). Individuals create value by acting creatively to make their job/service more novel and appropriate in the eyes of their employer or some other end user in a particular context (Lepak, et.al. 2007).

By embracing uncertainty, and privatizing it through accepting risk, entrepreneurs are able to simultaneously create value and profit from the creative process (York&Venkataraman, 2010). New value creation is important for the entrepreneurship context because innovation is occur by this

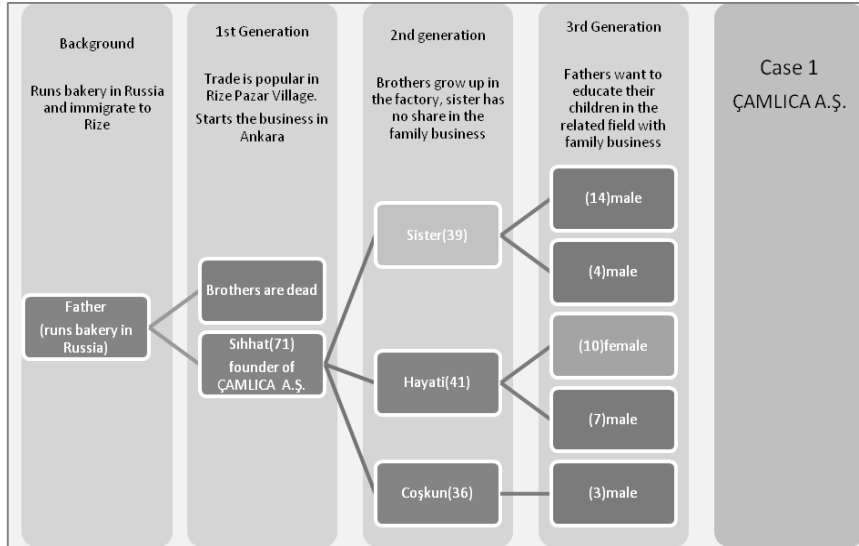
process. Furthermore, according to Bruyat and Julien (2000), entrepreneur is the individual responsible for the process of creating new value (an innovation and/or a new organization) and in order to describe a person as an entrepreneur, he/she must be a value creator.

Innovation is defined as the activity that “adds value” and welfare is obtained by value creation. (Turman, 2005). As the main driving force behind the advancement of humanity innovations are related with “new value creation”, since they are impressed as “value innovation”(Kim and Maubourgne, 1997). Levitt (1986) focuses to differences between innovation and imitation and refers the term “innovation” for recognizing first. This view integrates the entrepreneurship with the innovation. Since the entrepreneurship is related with the recognizing and exploiting the opportunities before than the others.

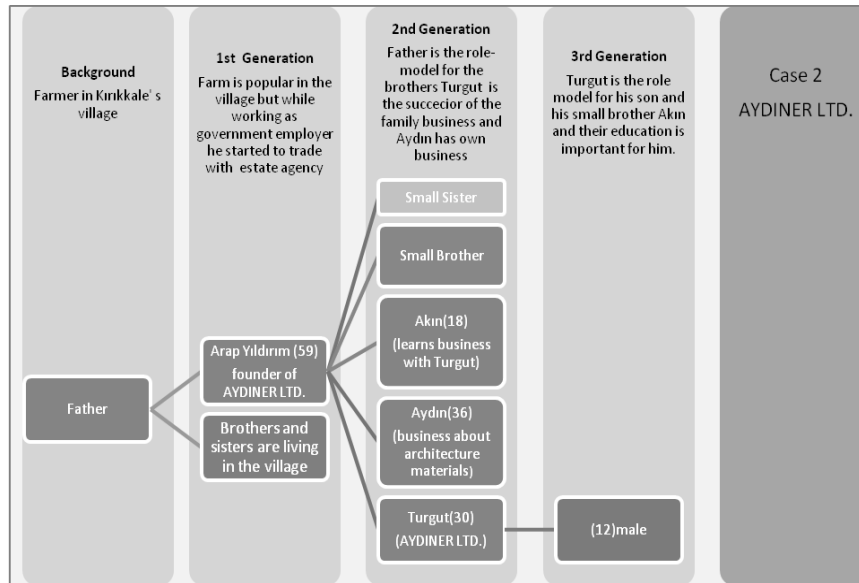
IV. CASE STUDY RESEARCH

Some scholars compare entrepreneurs to managers (Busenitz and Barney, 1997), while other scholars compare entrepreneurs to the general population (Carter et. al., 1996). This paper compares entrepreneurs to the non-entrepreneurs as the second view. Qualitative studies emphasize the socially constructed nature of reality, the strong relationships between the researcher and the investigation, and the situational constraints that shape inquiry. These characteristics of qualitative analysis can also be realized in the research since the aim is to analyze the cognitive dimensions of the family businesses to describe the foster of the entrepreneurship. It is points out that qualitative research tend to ask how a variable (1-family, 2-new generation) plays a role in causing another variable (1-entrepreneurial cognition, 2-new value creation). This can also be related to this research since its aim is to analyze how the entrepreneurial cognition in the family businesses can create and foster both entrepreneurship and new value creation.

Yin (2003: 25) mentions that a case study is an empirical inquiry that investigates a contemporary phenomenon with its real-life context. This research analyzes the theoretical aspects of the entrepreneurship phenomenon by the unique cases of family businesses and non-business families. The case study research based on the individual interviews conducted with the second/third generation, owner/manager/family members, in order to get information about both former and the new generation.



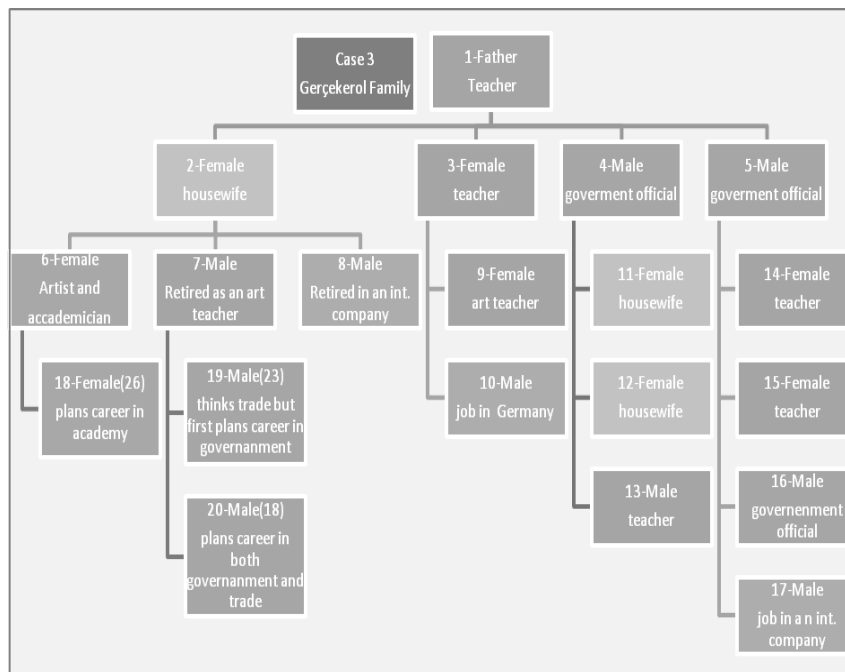
Schema 1: Case 1- Çamlıca A.Ş. Family Business



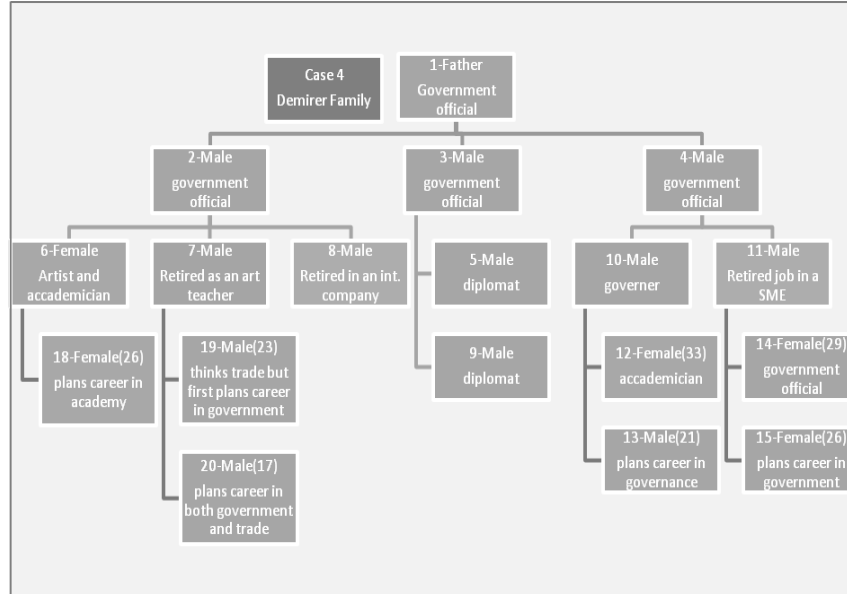
Schema 2: Case 2- Aydiner LTD. Family Business

In the interviews, the entrepreneurs were asked to freely evoke their ideas with relation to their careers and to the role of the family in their cognition process about their career. The interview questions were conducted in parallel with the theatrical dimensions and the family trees summarized to see the cases clearly (Schemes 1, 2, 3 and 4). Data were analysed to compare the families that run family businesses and non-business families (Table 1), with the light of the conceptual model based the literature review.

The case studies of the family businesses have been studied to get an insight into the questions; “What is the role of the family in the shaping and utilization of entrepreneurial cognitions?” and “What is the role of the new generation in the creation of new value?” The crucial sense on the background of the cases are provided in order to make a sensation for the comprehensive future researches and extended data expected to obtain.



Schema 3: Case 3- Gerçekerol Family



Schema 4: Case 4- Demirer Family

Table 1: Analyzing the Family Businesses and Non- Business Family Cases

	Case 1: Aydınler Family Business	Case 2: Çamlıca Family Business	Case 3: Gerçekerol Family	Case 4: Demirer Family
Background and environment	Uneducated villagers had ground. Farm is popular in the Kırıkkale’s village.	Father had a bakery in Russia and immigrates to Rize’s village. Trade was popular in the village.	Although grand family members had bakery and clockhouse; lore, literature and education was more popular in the family circle. Former family members went to Ankara and Istanbul for education and some came back to their town.	

1st generation	Not well-educated lived in the village worked as an employer in government until 1985 and starts to real estate agent.	In 1957 starts the business by bicycle in Ankara and found the factory in 1985.	Education encouraged by the family and family members went to Ankara to education and lived there for education of their children.	
Cognitive effects of family	Freedom and ownership by self-employment is better than working as an employer. Gaining more money and succession is more valuable than the regular salary.	Popularity of trade in the village and succession with self-employment is more valuable than the regular salary. Succession of family business is parallel with the succession of the family.	Reliability and education is more valuable than the money in the family culture. Regular salary is more valuable than the gaining under risky conditions for the future of their children.	
2nd and 3rd generation	In 2000 the father wanted to share the business and retired. It was opportunity for new generations and Turgut succeeded the business and improved the projects 2 to100.	In 2001 the economic crisis was an opportunity for the business and moved the factory and enlarged the business. Coşkun was graduated from the university and changed accounting and marketing system of the business.	All of the 2nd generation (except 2 house wife) have a job with regular salary and none of them are self-employment. 6 of them are teacher and 3 of them is art teacher. 2 of the 3rd generation think about self-employment but after guaranteed	All of the 2nd generation have a job with regular salary and 3 of them are career in government. Most of the 3rd generation prefer career in government and academy.

			the regular salary.	
Cognitive effects of family	Father is the role model. There is a desire and ambition to gain more and success.	Father is the role model. Social environment encourages the entrepreneurship. Growing up in the factory. The desire and honour to making more success.	Family culture that supports education and regular salary instead of ambition to gaining more by risk taking. New generations have inaccurate information and no role-model to start-up a business. Since family members have no tendency to trade.	
Transferring to the next generation	Education is more important and there isn't any lean on about the continuity. But expected that the continuity will occur by naturally as in the new generation. And it would be more effective by the effect of good education.	Educate new generation in the related fields for the continuity the business. If the new generations want to create another venture they will support them.	Government is popular but, fourth generation have thoughts about start-up a business but they don't want to ignore the regular salary. Although some of the family members have creative ideas about business, these are not exploited since they don't have enough knowledge and essential boldness for the new venture.	
Gender	Mothers not educated, women usually related with house. Turgut wants educate his sister but not related with the business.	Mothers not educated, women usually related with house. Sister has no share from the family business. Hayati wants her daughter to have a career in family	There is no disparity between the genders. Daughters were encouraged for the career in education and 4 of them	Daughters are rare and very important. All are educated and 3 of them is academican.

		business.	is teacher. 2 of them is academician.	
Results	<ul style="list-style-type: none"> • High/Low entrepreneurship propensity-high/low entrepreneurial cognition. Ent = f (C) • High/Low entrepreneurial cognition- high/low role-model and family culture. Cog = f (F) • High/Low entrepreneurship propensity- high/low role-model and family culture. • Entrepreneurship = f [(Cognition= f (Family)] 			

PROPOSITIONS:

- High/Low entrepreneurship propensity requires high/low entrepreneurial cognition.

Ent = f (Ent. Cog.)

- High/Low entrepreneurial cognition requires high/low role-model and family culture.

Ent. Cog = f (F)

- High/Low entrepreneurship propensity requires high/low role-model and family culture. **Ent = f [(Cog= f (F)]**

CONCLUSION

The literature and the cases are analyzed to show that the family business is an important issue to enlarge the entrepreneurial cognition. The family business can ensure trans-generational both new venture and wealth creation. "How do we best train people to perceive themselves and to see personally-credible opportunities?" The answers of Kruger's questions may be answered by the family business cases. It is wished to invite a wide range of approaches to the study of this topic. Norris and Kruger (2003) measured a field's maturity by how much it informs other fields of study, not just borrowing from them. It is also wished to contribute to the family businesses by understanding the succession of entrepreneurship that is parallel to the succession of the business. Both entrepreneurship and family business will improve since the multi-face nature of entrepreneurial cognition.

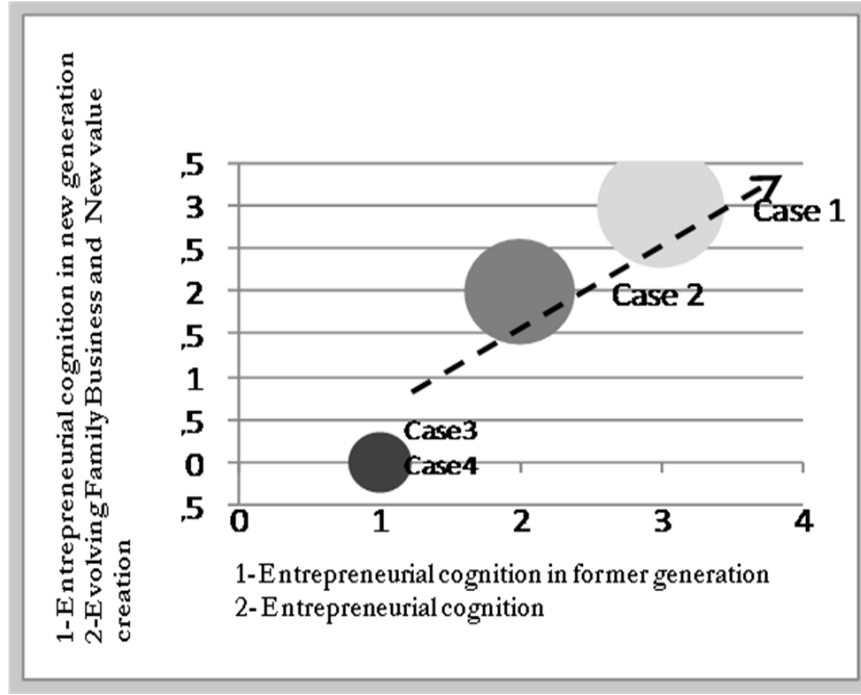


Figure 2: Multi-Face Nature of Entrepreneurial Cognition

In conclusion; the intersection of family business and cognitive theory offers insights about entrepreneurial cognition both theoretically and practically. It is believed that a field's maturity is measured by how much it informs other fields of study, not just borrowing from them. It is wished to contribute to the family businesses by understanding the succession of entrepreneurship that is parallel to the succession of the business. As an asset and heritage entrepreneurial cognition is also a significant resource for the future of family business. It is suggested that both entrepreneurship and family business will improve since the multi-face nature of entrepreneurial cognition.

It is recommended that; entrepreneurship needs to answer more about the role that family characteristics and dynamics play in entrepreneurship process. So that entrepreneurship scholars, would benefit from a family embedded perspective on new venture creation by more holistic and more realistic insights. By these insights, entrepreneurial cognition may be transferred to the

potential entrepreneurs coming from non-business families with inadequate knowledge and expertise. It is wished to invite a wide range of approaches to the study of this topic.

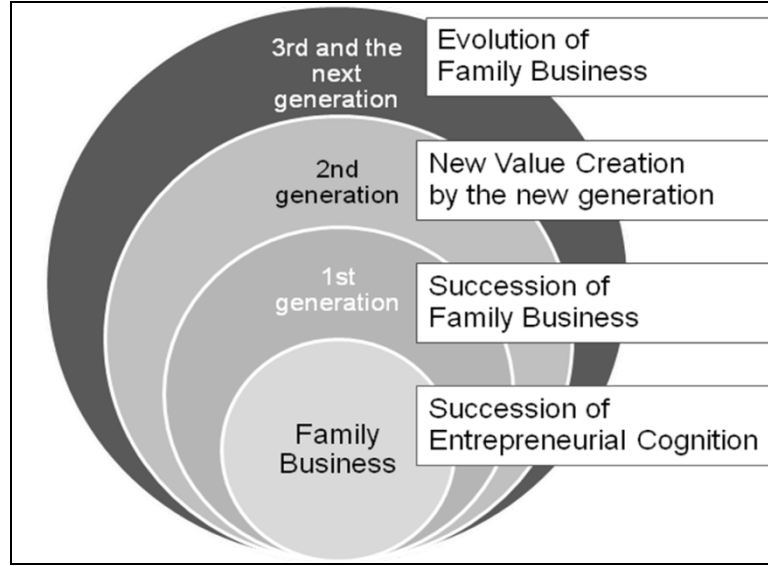


Figure 3: Evolving Family Business and New Value Creation

REFERENCES

- ALDRICH H. E., CLIFF J. E. (2003). "The pervasive effects of family on entrepreneurship: toward a family embedded perspective". *Journal of Business Venturing* 18. P.573-596.
- ALDRICH, H. E., ARGELIA, M. (2001). "Many are called but few are chosen: An evolutionary perspective for the study of entrepreneurship". *Entrepreneurship Theory & Practice* 25 (Summer) 41-56.
- ARDICHVILIA A., CARDOZOB R., RAYC S. (2003). "A theory of entrepreneurial opportunity identification and development". *Journal of Business Venturing* 18. p.105-123.

- BANDURA, A. (1986). *The Social Foundations of Thought and Action*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- BARON, R. A. (1998). "Cognitive mechanisms in entrepreneurship: why and when entrepreneurs think differently than other people". *Journal of Business Venturing* 13 (4), 275–294.
- BARON, R. A. (2004). "The cognitive perspective: a valuable tool for answering entrepreneurship's basic "why" questions". *Journal of Business Venturing*, 19(2), 221-239.
- BAUM J. R., LOCKE E. A. SMITH K. G. (2001). "A multidimensional model of venture growth". *Academy of Management Journal*. Vol. 44, No. 2, 292-303.
- BECKHARD, R., DYER, W.G. JR., (1983). "Managing continuity in the family-owned business". *Organizational Dynamics*, Summer.
- BHADURI S., WORCH H. (2006). "Education, experience, and the cognitive capacity of entrepreneurs: some econometric evidence from the Indian pharmaceutical industry". *The First Annual Max Planck India Workshop on Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth*. Indian Institute of Science. Bangalore. March 29-31.
- BRUYAT, C., JULIEN, P. (2000). "Defining the field of Research in Entrepreneurship", *Journal of Business Venturing* 16, 165–180.
- BRUSH C. G., DUHIME, I.M., GARTNER, W. B., STEWART, A., KATZ, J. A., HITT, M.A., ALVAREZ, S.A., MEYER, G. D., VENKATARAMAN, S. (2003). "Doctoral education in the field of entrepreneurship". *Journal of Management*, 29(3):309-331 p.310-311-318.
- BUSENITZ L. W. (2003). "Entrepreneurship research in emergence: past trends and future directions" *Journal of Management* 29 (3) 285–308.

- BUSENITZ, L. & BARNEY, J. (1997). "Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision making". *Journal of Business Venturing*, 12: 9-30.
- CARLAND, J. W., HOY F., CARLAND J. A. C. (1988). "Who is an entrepreneur?" is a question worth asking", *American Journal of Small Business*, Spring, p.1-5.
- CARTER, N. M., GARTNER W. B., REYNOLDS PAUL D., (1996). "Exploring start-up event sequences". *Journal of Business Venturing* 11. 151-166.
- DAS, T.K., TENG B.S. (1999). "Cognitive biases and strategic decision processes: an integrative perspective," *Journal of Management Studies*, 36 (6), 757-778.
- FELIN, T., HESTERLY, W.S. (2007). "The knowledge-based view, nested heterogeneity, and new value creation: philosophical considerations on the locus of knowledge", *Academy of Management Review*, Vol. 32, No. 1, 195–218.
- GAGLIO, C. M., KATZ J. (2001). "The psychological basis of opportunity identification: entrepreneurial alertness". *Small Business Economics*. 16: 95–111.
- GARTNER, W. (1988). "Who is an entrepreneur? Is the wrong question." *American Journal of Small Business*, 12(4) 11-32.
- GATEWOOD, E.J., SHAVER K.G. AND GARTNER W.B. (1995). "A longitudinal study of cognitive factors influencing start-up behaviours and success at venture creation". *Journal of Business Venturing* 10: 371–391.
- HABBERSHON, T. G. (2006). "The family as a distinct context for entrepreneurship", *From: Praeger Perspectives on Entrepreneurship*, Vol. III Edited by Timothy G. Habbershon & Mark Rice

- HILLS G. E., SHRADER R. C., LUMPKIN G. T. (1999). "Opportunity recognition as a creative process". *Frontiers in entrepreneurship research*, 216-227.
- IANNARELLI C., MISCHEL L., MAHER S. (2008). "Cognitive development in children of business owners: an entrepreneurial learning model". *USASBE 2008 Proceedings, Entrepreneurship In Its Context(S): A Review Paper for the NSF-DFG Conference "Contextualizing Economic Behaviour"*, August 21-23, New York City, Page 1712.
- KATZ, J., GARTNER W. B. (1988). "Properties of emerging organizations". *Academy of Management*. v.13. n.3. p. 429-441.
- KEPNER, E. (1983). "The family and the firm: a co-evolutionary perspective". *Organizational Dynamics*, Sumer.
- KRUEGER N. F., JR.,(2003). *The Cognitive Psychology of Entrepreneurship, Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer Law International. Printed in Great Britain. p. 105–140.
- LEARNED K. E. (1992). "What happened before the organization? A model of organization formation". *Entrepreneurship Theory and Practice*. 17(1), 39-48.
- LEVITT, T. (1986). *The marketing Imagination*, The Free Press, New York, USA.
- LEPAK D. P., SMITH K. G. TAYLOR M. S. (2007). "Introduction to special topic forum value creation and value capture: a multilevel perspective" *Academy of Management Review*, Vol. 32, No. 1, 180–194.
- LOW, M. AND MACMILLAN, I. (1988). "Entrepreneurship: past research and future challenges." *Journal of Management*, 14, 139-161.
- MITCHELL J. R., SMITH J. B., GUSTAFSSON V., DAVIDSSON P., MITCHELL, R. K.,(2005) "Thinking about thinking about thinking: exploring how entrepreneurial metacognition affects entrepreneurial

expertise". *The Babson Research Conference* June 10, Babson College, Wellesley, MA.

MITCHELL, R. K.; BUSENITZ, L.; LANT, T.; MCDUGALL, P. P.; MORSE, E; SMITH, J. B. (2002). "Toward a theory of entrepreneurial cognition: rethinking the people side of entrepreneurship research." *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27 (2).

MITCHELL, R. K., SMITH, B., SEAWRIGHT, K. W., & MORSE, E. A. (2000). "Cross-cultural cognitions and the venture creation decision." *Academy of Management Journal*, 43(5), 974-993.

SANDBERG, W. R.(1992). "Strategic management's potential contributions to a theory of entrepreneurship". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 10422587, Spring, V. 16, 3.

SCHWENK, C.R. (1984). "Cognitive simplification processes in strategic decision making," *Strategic Management Journal*, 5, 111-128.

SHANE, S., VENKATARAMAN, S. (2000). "The promise of entrepreneurship as a field of research." *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.

SHAVER, K.G., SCOTT, L.R. (1991). "Person, process, choice: the psychology of new venture creation". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2): 23-46.

SIMON, M., HOUGHTON, S. M., & AQUINO, K. (2000). "Cognitive biases, risk perception, and venture formation: how individuals decide to start companies." *Journal of Business Venturing*, 15(2), 113-134.

WELTER F., SMALLBONE D. (2004). "Comments on entrepreneurship and value creation from an individual and environmental perspective", *Entrepreneurship & Enterprise Development*, Rhine-Westphalia, Institute for Economic Research.

YIN, R. (2003). *Case Study Research : Design and Methods*. Sage Publications.

ZIMMERMAN M. A., ZEITZ G. I. (2002). "Beyond survival: achieving new venture growth by building legitimacy". *The Academy Of Management Review*, vol. 27, no3, pp. 414-431.

RUSYA ARKA BAHÇESİNİ TEMİZLİYOR

Göktürk Tüysüzoğlu*

ÖZET

SSCB'nin dağılmasının ardından bir değişim ve dönüşüm süreci yaşayan Rusya, bu dönemde çok ciddi sosyal, siyasal ve ekonomik sorunlar yaşamıştır. Yaşanan içsel sorunlar, Rusya'nın dış politika yönelimlerini de etkilemiştir. Öyle ki, 1991–2000 arası Rusya'nın uluslararası politikadaki etkisi neredeyse sıfırlanmıştır. Ne var ki, Vladimir Putin'in iktidara gelişi, benimsenen Avrasyacı dış politika ve enerji fiyatlarında yaşanan dramatik yükseliş Rusya'nın küresel mücadeleye eklenmesini sağlamıştır. Bu çalışmada, 2000 sonrası dönemde Rusya'nın yakın çevresinde yaşanan siyasal mücadele ve Rusya'nın bu mücadele esnasında uyguladığı dış politikanın öncelikleri ele alınacaktır.

Anahtar Sözcükler: Avrasyacılık, NATO, AB, BDT, Turuncu Devrim.

ABSTRACT

Russia, who lived an alteration and transformation process after the demise of the USSR, had experienced austere social, political and economical problems. The internal problems had influenced the tendency of the Russian Foreign Policy. Such that, the accede of Vladimir Putin into power, the Eurasian foreign policy approach and the dramatic escalation of energy prices have provided Russia to attach into the global power struggle. In this essay, the political contention, which has been lived at the near abroad of Russia after 2000 and Russia's foreign policy incentives, which were used at this global campaign, are being considered.

Keywords: Eurasianism, NATO, EU, CIS, Orange Revolution.

GİRİŞ

Soğuk Savaş'ın bitişinin ardından uzun süren bir dönüşüm süreci yaşayan ve bu zaman zarfında uluslararası politikada oldukça çekingen ve edilgen bir konum edinen Rusya, özellikle Vladimir Putin'in iktidara gelmesinin ardından başlattığı etkin dış politika izleme anlayışını günümüzde de sürdürmektedir. Boris Yeltsin'in ardından devlet başkanlığı koltuğuna oturan ve hiç kimsenin beklemediği kadar aktif ve başarılı bir yönetim gösteren eski KGB ajanı Vladimir Putin, benimsediği Avrasyacılık akımının yanı sıra enerji

* Arş. Gör. Giresun Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü, gktrkt@gmail.com

fiyatlarında meydana gelen konjonktürel artışlar neticesinde hem siyasal hem de ekonomik anlamda Rusya'yı farklı bir noktaya taşımayı başarmıştır.

Rusya'nın dönüşüm sürecinin uzamasının en önemli sebeplerinden biri, Çeçenler ile yaşanan iç savaş olmuştur. Sovyetler Birliği'nin siyasal ve yönetsel mirasını devralan Rusya'nın oldukça hantal bir yapıya sahip olan bürokratik devlet aygıtının günümüz koşullarına uygun bir hale bürünmesi zaten uzun sürecek bir dönüşüm sürecine delalet ediyordu. Ancak, Çeçenistan'da yaşanan iç savaş Rusya'nın siyasal ve yönetsel manada parçalanmadan yaşayabileceğine inanan kişilerin sayısını da ciddi oranda azaltmıştı. Zira Çeçenlerin elde edebileceği bir başarı, başta diğer Kuzey Kafkas halkları olmak üzere, Rusya Federasyonu içerisinde yaşayan farklı etnik ve dini kökenlere sahip halkların da kendi geleceklerini belirleme düşüncesine sarılmalarına neden olacaktı. Fakat bilindiği gibi Çeçenlerin verdiği mücadele başarısızlıkla sonuçlandı ve 2000 yılının Mayıs ayında, Rus Birlikleri Çeçenistan'da kontrolü sağlamayı başardılar. Ne var ki, bu durum Çeçen milislerin Rusya'ya karşı yürüttüğü mücadeleyi sona erdirmeyi ve Çeçenler "terör eylemi" olarak da nitelenebilecek çeşitli araçlar ve uygulamalar ile mücadelelerini sürdürmeye devam ettiler. Rusya'nın 11 Eylül 2001'de yaşanan El Kaide saldırısının ardından ABD'ye destek vermesinin en önemli nedenlerinden biri de Çeçenlerin Rusya nezdindeki pozisyonuydu. Rusya, Çeçen milislere karşı çok daha sert ve etkin bir önlem almak istiyordu, fakat dünya kamuoyundan çekindiği için bunu gerçekleştiriyordu. Tam da bu noktada ABD'nin küresel teröre karşı başlattığı harekât Rusya'nın işine yaradı. Zira Kuzey Kafkasya'daki eylemcilerin de uluslararası desteğe sahip olduğu biliniyordu ve Rusya, tıpkı ABD'nin yaptığı gibi, Çeçenistan Sorunu'nu küresel terör kapsamı içine sokarak ele alabilir ve kendisine bir meşruiyet sağlayabilirdi.

Ruslar, 11 Eylül sonrası ABD'nin teröre karşı savaş politikasına ve Afganistan'ın işgaline destek verdiler. Bu yaklaşım, onların Kuzey Kafkasya'da çok daha sert bir politika izlemesini sağladı ve bugün gelinen noktada bölgenin Rusya'ya entegre edilmesi hedefine ulaşıldı. Ne var ki, Rusya'nın bu politikasının bir de yan etkisi olacaktı. Afganistan'a yapılan müdahaleye ses çıkarmayan Rusya'nın, eski Sovyet Coğrafyası'na giriş konusunda Batı Dünyası'na açtığı yeni mevzi. Batı Dünyası, Afganistan sayesinde önce Orta Asya'ya, daha sonra da AB genişlemesi sayesinde Karadeniz Havzası ve Balkanlar'a müdahale etmeye çalışacaktı (Antonenko ve Giegerich, 2009: 18).

I. RUSYA-BATI ÇATIŞMASI VE RUSYA’NIN YAKIN ÇEVRE POLİTİKASI

Batı tanımlaması ile özellikle Soğuk Savaş döneminde SSCB’ye karşı siyasal, askeri, sosyal ve ekonomik konuda birlikte hareket eden ABD-AB ikilisini kast ettiğimiz ortadadır. Soğuk Savaş sonrası dönemde, bu iki aktör her ne kadar farklı dış politika gündemleriyle hareket ediyor gibi görünüyorsa da, uluslararası sistemin yapısını ve geleceğini yakından ilgilendiren mevzularda beraber hareket ettikleri ortadadır. AB’nin henüz kendisine özgü ve bağımsız bir ortak dış politika geliştirememesi ABD’nin yararına olmaktadır. Zira bu durum, Batılıların, Rusya gibi bir aktör karşısında ortak hareket etmelerini de beraberinde getirmektedir.

A. Avrasyacılık Akımı ve Rus Dış Politikası

Rusya, Soğuk Savaş’ın hemen ardından kendisini Batı dünyasının bir üyesi olarak konumlandırıp, pazar ekonomisine geçiş, parlamenter demokrasi, insan haklarının korunması gibi alanlarda reformlar yapmaya çalışmışsa da, özellikle 1990–1999 arası dönemde yaşanan çok ciddi ekonomik ve siyasal sorunlar esnasında Batı Dünyası’ndan samimi bir destek görememiş olması ve ülkenin siyasal çöküşün eşiğine gelmesi sonrası dış politika eğilimini tamamıyla farklılaştırmış ve Batı dünyasına olan kızgınlığını realist temeller üzerine yapılandırılan dış politika uygulamaları ile göstermeye başlamıştır (Fakiolas ve Fakiolas, 2004: 385).

1990–1999 arası dönem Rusların gelecek algılamalarının oluşumunda çok ciddi bir yer edinmiştir. Rusya, Putin gibi Sovyetler Birliği’nin ihtişamlı günlerine özlem duyan bir liderin yönetiminde Batı Dünyası ile olan ilişkilerine yeni bir biçim kazandırmaya çalışmış ve NATO, AB gibi örgütlerle temaslarını da, eşitlik temelinde ve Rusya’nın ulusal çıkarlarına zarar vermeyecek bir diyalog ortamında şekillendirmeye çabalamıştır. Putin, dünyaya pembe gözlüklerle bakan bir kişiliğe sahip olmadığı için, Rusya’nın bilinen anlamdaki Batı Dünyası’nın bir üyesi olamayacağını çabuk fark etmiştir.

Avrasyacılık adı altında formüle edilen ve aslında Sovyetler Birliği’ni farklı bir düzlemde yeniden oluşturmayı amaçlayan, son derece realist bir dış politika gündemini benimsemiş olan Putin, bu politikayı bir süreliğine kendi koltuğuna oturtmak zorunda kaldığı Dmitri Medvedev’e de uygulatmıştır.

Avrasyacılık, Rusya'nın özgün bir kimliğe ve jeopolitik konuma sahip olduğunu kabul eden ve ABD hegemonyasına karşı durulup, çok kutuplu bir dünya düzeninin oluşturulmasının gerekliliğine inanan bir anlayıştır. Avrasyacılara göre, Rusya'nın birinci önceliği 'yakın çevresi' olmalıdır (Cafersoy, 2005). Avrasyacı düşüncenin en önemli ismi olan Aleksandr Dugin de BDT eksenini çok önemli görmektedir. Ona göre, Rusya'nın önderliğinde AB'ye benzer bir birlik oluşturulmalı ve bu birlik; Moskova, Tahran, Pekin ve Yeni Delhi'yi de içerisine almalıdır. Dugin, Türkiye'nin Batı İttifakı'ndan ayrılması halinde Avrasyacı bloğun içerisinde yer alabileceğini belirtmektedir (Dugin, 2010).

Görülebileceği gibi Avrasyacılık akımı aslında çok kutuplu bir dünya oluşturmaya çabalayan bir anlayıştır. BDT, bu akım içerisinde Rusya için çok büyük önem taşımaktadır. Zira bu örgüt Rusya'nın kendi politikalarını ve stratejilerini, şimdi bağımsız birer devlet olan, eski Sovyet cumhuriyetlerine yansıtmasına imkân tanımaktadır. 1993 yılında kurulmuş olan bu örgüt, özellikle 2000 sonrası, üye ülkeler arasındaki ihtilafların artması ve bazı üyelerin Batı Dünyası ile yakınlaşmayı tercih etmesi nedeniyle önemini yitirmişti. Hatta bazı analistler BDT'nin dağılmanın eşiğine geldiğini bile belirtiyorlardı (Oğan, 2005). Fakat Rusya'nın uluslararası sistem içerisindeki yükselişi ve Batı Dünyası'nın Avrasya'ya çok daha temkinli yaklaşmaya başlamasıyla bu örgüt tekrar önem kazanmıştır.

B. ABD-AB İkilisi'nin Rusya'nın Yakın Çevresine Yönelik Siyasal Kontrol Girişimleri ve Rusya'nın Arka Bahçesine Dönüşü

11 Eylül 2001'de gerçekleşen saldırıların ardından, ABD, teröre karşı savaş mottosuyla '*İslami terör*' diye adlandırdığı mevhumu ortadan kaldırmak amacıyla Afganistan'ı işgal etmiştir. Daha önce de belirttiğimiz gibi, Rusya bu dönemde Çeçenistan ve genel anlamda Kuzey Kafkasya'da yaşanan iç çatışmalarla uğraştığı için, ABD'nin büyük çaplı uluslararası destek de sağlayarak kalkıştığı Afganistan Operasyonu'na karşı çıkmamış, hatta ABD'nin Taliban'a karşı uyguladığı taktiği Çeçenlere karşı uygulama imkânına kavuştuğu için durumu kendisi için olumlu olarak değerlendirmiştir.

Ancak, ABD'nin Orta Asya'ya girişi sadece Afganistan ile sınırlı kalmamıştır. Afganistan'a düzenlenen operasyon, lojistik ve siyasal destek gerektirdiği için, ABD, Orta Asya'da bağımsızlıklarını yeni kazanmış olan eski Sovyet cumhuriyetlerini de Afganistan'daki operasyona destek vermeye ikna etmeye çalışmıştır. Bölgede Pakistan dışında güvenilir bir müttefiki de

bulunmadığı için, ABD'li yetkililer Orta Asya'da yoğun bir faaliyete girişerek kendilerine destek olacak yönetimler ve rejimler oluşturma gayreti içerisine girmişlerdir. Bu amaca yönelik olarak önce Özbekistan ile iyi ilişkiler geliştirilmiş ve İslam Kerimov yönetiminin aşırılıklarına karşın bu ülkeye ekonomik ve siyasal destek sağlayarak, Özbekistan'ın Rusya ile daha dengeli ilişkiler kurabilme kapasitesini geliştirmeye çalışmışlardır. Ne var ki, ABD'nin Özbekistan'da oluşturmayı düşündüğü Batı yanlısı yönetim İslam Kerimov gibi otokrat ve uzlaşmaz bir yönetici profiliyle uyuşmadığı için, bir süre sonra Batı destekli bir muhalefet oluşturulmuş ve Kerimov zor duruma sokularak yönetimden uzaklaştırılmaya çalışılmıştır. Hatta 2005'te Andican'da yaşanan olaylar, Kerimov'un otoritesine karşı çıkan Batı yanlısı muhalifler tarafından düzenlenmiş bir halk ayaklanması girişimi idi (Demirtepe, 2006). Ne var ki, bu girişim zorlukla da olsa bastırılmış ve Kerimov, Batı ile iyi ilişkiler kurma düşüncesinden vazgeçerek, sıkıştığı anda Rusya'ya yaklaşacak bir çeşit denge politikası izlemeye başlamıştır. Andican Olayları, ABD'nin Özbekistan'da kurmuş olduğu Hanabad Askeri Üssü'nün boşaltılmasını da beraberinde getirmiştir.

Orta Asya'da Özbekistan'dan sonra ABD'nin ve onun aracılığıyla Batı Dünyası'nın uğradığı bir diğer ülke de Kırgızistan olmuştur. Afganistan ve Çin'e komşu, oldukça fakir bir ülke olan Kırgızistan, Orta Asya'daki su kaynaklarının önemli bir kısmına sahiptir (Karaağaçlı, 2010). 2005'e kadar Askar Akayev adlı Rusya yanlısı bir politikacı tarafından otoriter bir anlayışla yönetilen Kırgızistan, 2001 yılından itibaren hem Rus hem de Amerikan askeri üslerini ülkesinde barındırır hale gelmişti. 2005 yılında, Batı destekli muhalefet ayaklanarak Askar Akayev'i iktidardan düşürürken, yerine, denge politikası güdeceğini açıklamasına karşın Batı yanlısı olduğu bilinen, Kurmanbek Bakiyev geçmişti. Akayev'i iktidardan uzaklaştıran bu halk hareketi esnasında Bakiyev ile birlikte hareket eden siyasal liderlerin küstürülmesi ise Batı'ya sempati duyan muhalefeti ikiye bölmüş, ABD ve AB'nin Bakiyev Hükümeti'ni desteklemesi ise Batı yanlısı muhalefetin yeniden Rusya ile temasa geçmesine neden olmuştur. Bakiyev'in iktidara gelişinden 5 sene sonra ise Kırgızistan'ın içine düştüğü ekonomik çıkmaz ve yolsuzluk dalgası ülkeyi tam bir umutsuzluğa sürüklemiş ve nihayetinde Bakiyev karşıtı muhaliflerin öncülük ettiği bir halk hareketi ile bu kez de Bakiyev devrilmiştir.

Batı Dünyası'nın, Orta Asya dışında, Karadeniz Havzası ve Balkanlar'da da ciddi çalışmaları olmuştur. Her şeyden önce, Rusya'nın NATO'yu kendi

varlığına bir tehdit olarak algıladığı biliniyor olmasına rağmen Bulgaristan ve Romanya, NATO'ya üye yapılmış ve bu iki ülke AB'ye de kabul edilerek önemli bir stratejik başarı elde edilmiştir. Rusya, AB'nin eski Sovyet Coğrafyası'na, yani kendi arka bahçesine, yayılmasından çok da hoşnutsuz değildir. Zira Rusya ile AB ekonomik anlamda birbirlerine ihtiyaç duyan iki güç konumundadır (Flenley, 2008: 193-195). Ne var ki, AB genişleme sürecinin NATO genişleme süreci ile paralel yürütülmesi, Rusya'yı kendi güvenliğini düşünmeye itmekte ve bu durum siyasal sürtüşmeyi arttırmaktadır. Rusya, AB'den değil, ABD'nin niyetlerinden ürkmektedir. Sovyetler Birliği döneminde yaşanan derin güvensizlik her iki ülkenin de hafızasında derin izler bırakmıştır. NATO, Balkanlar'da Hırvatistan, Slovenya, Arnavutluk gibi ülkelerin de üyeliğini kabul etmiştir. Sırada ise Bosna-Hersek, Makedonya ve Karadağ gibi ülkeler yer almaktadır. Rusya'nın Balkanlar'daki en önemli müttefiki olan Sırbistan ise, Kosova'nın ABD ve AB'nin bazı üyeleri eliyle kendisinden koparılması ile ağır bir yara almıştır. Buna rağmen, Sırbistan yine de tam anlamıyla Rusya'ya yaklaşma cesareti gösterememiş, AB'ye girmek için çalışmalarını hızlandırmıştır. Açık söylemek gerekirse, Batı İttifakı, Balkanlar konusunda Rusya'ya hiçbir şans tanımamıştır. Orta Asya'da ortaya çıkan problemlerin neredeyse hiçbiri Balkanlar'da yaşanmamıştır. 1990 öncesi Doğu Bloğu'nda yer alan ülkelerin bulunduğu Orta ve Doğu Avrupa ise, birkaç ülke dışında, çok daha rahat bir şekilde Batı'ya entegre edilmiştir.

Batı ile Rusya'nın siyasal mücadelesinde tam anlamıyla cephe haline gelmiş ülkeler de bulunmaktadır. Moldova, Ukrayna ve Gürcistan bu ülkelerin en önemlileridir. Bu ülkeler, küresel rekabetin oldukça uçlarda yaşandığı örnekler haline bürünmüşlerdir. Bunun sebebi de tam anlamıyla birer kırılma noktaları olmalarıdır. Gürcistan, 2003 yılından beri Batı yanlısı bir iktidar ile yönetilmesine rağmen, Rus karşıtı tutumu nedeniyle çok büyük ekonomik ve sosyal sorunlarla karşılaşmış ve en sonunda da toprakları fiilen (Rusya'ya göre resmen) bölünmüştür (Pallin ve Westerlund, 2009: 403). Üstelik bu bölünme Rusya ile yaşanan 5 günlük bir savaşın ardından meydana gelmiştir.

Moldova ise NATO üyesi olmak istemesinin faturasını etnik anlamda yaşanan bir bölünme ile ödemektedir. Moldova'nın bağımsızlık sürecinde ortaya çıkan bir etnik bölgesel ayırım, bu ülkenin stratejik tercihini Batı'dan yana kullanmak istemesi nedeniyle büyümüş ve kangrenleşmiştir. Bugün, Moldova'da iktidarda olan Komünist Parti, NATO üyesi olmak istemediğini ve tarafsız kalacağını ilan etmesine rağmen, ülkedeki fiili bölünmüşlük devam

etmektedir. Rus ve Ukraynalıların çoğunlukta olduğu Transdinyester Bölgesi 'de facto' bir cumhuriyet olarak, Rusya'nın da ekonomik desteği ile ayakta kalmayı başarmaktadır (Roper, 2001: 101-122).

Ukrayna'da ise 2005 yılında yaşanan bir devrim ile Batı yanlısı bir hükümet işbaşına gelmiştir. Turuncu Devrim adı verilmiş olan bu halk hareketinden sonra iktidara gelen NATO ve AB üyeliği yanlısı hükümet Rusya'yı alenen karşısına alıp, körü körüne Batı yanlısı bir tutum takınmaya başlayınca, Rusya önce ekonomik tedbirler uygulamış daha sonra da Ukrayna üzerinden Avrupa'ya akan doğalgazı iki kez keserek ve Ukrayna'ya sattığı doğalgazın fiyatına zam yaparak hem Ukrayna Hükümeti'ni hem de AB'yi zor durumda bırakmıştır. Bu tedbirlerin yanı sıra, Ukrayna içerisindeki zengin ve milliyetçi Batı, fakir ve Rus yanlısı Doğu ayrımını derinleştiren ve Kırım'daki Rus kökenlileri kullanarak Ukrayna'nın içişlerine karışan Rusya, Batı yanlısı Ukrayna yönetimini çok zor duruma sokmuştur. En sonunda, ülkenin içine düştüğü ağır ekonomik bunalım, küresel ekonomik krizle birleşince Batı yanlısı hükümet halk desteğini yitirmiş ve Rusya yanlısı yeni bir iktidar oluşmuştur. Tabii, bu durumun oluşmasında AB'nin ve NATO'nun siyasal isteksizliği ve kararsızlığı da önemli birer etken olmuştur.

Görüldüğü gibi, Rusya'nın arka bahçesi diye anılan coğrafya, ABD ve AB'nin girişimleri ile küresel mücadeleye açılmıştır. Bu geniş coğrafya, son 7-8 yıldır oldukça sancılı bir devrim-karşı devrim döngüsü içerisinde yaşamaktadır. Bu aşamada, coğrafya faktörü devreye girmiş ve arka bahçenin coğrafi olarak Batı'ya daha yakın bölgeleri rahatlıkla ve kısa sürede Rusya'dan koparılırken, Doğu'ya daha yakın ve etki edilmesi daha güç olan kesimleri ise kısa süreli değişim rüzgârlarının ardından eski konumlarına geri dönmüştür.

II. RUSYA'NIN DEĞİŞEN SİSTEMİK ROLÜ VE YAKIN ÇEVRE POLİTİKASI

A. Uluslararası Güç Dengeleri Açısından Rusya'nın Farklılaşan Siyasal Rolü

Rusya, 11 Eylül Saldırıları'nın ardından, ABD'nin yaptığı terörle savaş açılıma kendi içsel problemleri nedeniyle destek vermek zorunda kalmıştı. Fakat Rusya için durum artık eskisi kadar kritik değildir. Rusya, Sovyetler'in dağılmasının ardından yaşadığı dönüşüm sancılarını büyük oranda aşmış ve en önemli kozu olan enerji kartını, başta AB olmak üzere tüm dünyaya karşı kullanmaya başlamıştır. Tabii, enerji fiyatlarında yaşanan dramatik artışlar da

doğalgaz ve petrol zengini olan Rusya'nın oldukça işine yaramıştır. Hatta enerji fiyatlarının artışının kendi işine yarayacağını düşünen Rusya'nın, gizliden gizliye önce Afganistan, sonra da Irak'ın işgalini desteklediğine dair görüşler de mevcuttur. Zira 2001'de Afganistan'ın, 2003'te de Irak'ın işgali sonrası enerji fiyatları astronomik oranlarda artmıştır. Fakat Rusya'nın izlediği Avrasyacı stratejinin yakın çevre politikası dikkate alındığında, özellikle Afganistan'a yerleşecek bir NATO-Amerikan Gücü'nün hiç de Rusya'nın çıkarına olmadığı ortadadır.

Yaşadığı konjonktürel çöküşün ardından, Putin'in iktidara gelişi ile ekonomik ve sosyal sorunları aşmaya başlayınca, Batı'nın kendi arka bahçesine girişini engelleme düşüncesini pratiğe dökmeye karar veren Rusya, dış politika hamlelerini bu stratejiye göre yapmaya başlamıştır.

ABD'nin, Obama yönetimi döneminde Rusya'nın stratejik önceliklerine saygı duyan bir anlayış geliştirmesi de kayda değer bir gelişmedir (Trenin, 2009: 3-22). Bu anlayışın oluşumunda, Rusya'nın son zamanlarda izlediği aktif dış politikanın yanı sıra, Afganistan ve Irak işgalleri sonrası ABD'nin uluslararası kamuoyunun ciddi oranda tepkisini çekmesi ve dünya çapında yapılan kamuoyu anketlerinde uluslararası barışın önündeki en büyük engelin ABD çıkması gibi faktörler de etkili olmuştur. ABD'nin operasyon düzenlediği coğrafyalarda yaşanan karmaşa ve insanlık dramı kameralar aracılığıyla tüm dünyaya aktarılmıştır. George W. Bush ve "Yeni Muhafazakârlar" tarafından oluşturulmuş olan "önleyici savaş doktrini" ve "haklı savaş" mottosu, ABD'nin geleneksel müttefiklerinde de hayal kırıklığına neden olmuş ve bu ülkelerin halkları dahi ABD'den uzaklaşmıştır. Bush sonrası iktidara gelen Obama yönetimi, oluşan kötü Amerikalı imajını yıkabilmek için, daha barışçı bir dış politika gündemi ortaya koymaya çalışmış ve uluslararası arenada oluşan hassasiyeti gözetmiştir. Bu çerçevede, Bush'un son zamanlarında iyice gerginleşmiş olan Rusya-ABD ilişkileri, Obama yönetiminin de gündemine aldığı ilk dış politika maddesi olmuştur.

Barack Obama, başkanlık koltuğuna oturduktan sonra Rusya'ya büyük ilgi göstermiş ve birçok kez Rus liderler Medvedev ve Putin ile görüşmüştür. ABD'nin, uluslararası arenada işini kolaylaştırabilmek için, Rusya'nın desteğine ihtiyaç duyduğu bilinmektedir. Özellikle, İran ve Afganistan konusunda Rusya'nın yardımına ihtiyaç duyulması ABD'nin, Rusya'ya bakışını etkilemektedir (De Young, 2009).

Rusya'nın arka bahçesini temizleme girişimlerinde elini rahatlatan bir diğer nokta da Çin'in varlığı olmuştur. Ekonomik ve askeri anlamda günden güne gelişen ve büyüyen bu Asya devi, hem Rusya'yı hem de ABD'yi tedirgin etmektedir. Çin, Rusya ile ABD'nin sürekli olarak çatıştığı dönemde hissettirmeden büyümesini sürdürmüş ve özellikle Afrika ve Asya'da çok ciddi bir nüfuz sahibi olmuştur. İşte, bu durum karşısında Obama yönetimi, ABD'nin çıkarlarının Rusya'nın çıkarları ile uyum içerisinde olduğunu görmüş ve Rusya'nın, Çin'e karşı desteklenmesinin, aynı zamanda şimdiki uluslararası sistemin devamlılığını da sağlayacağını fark etmiştir. Bu nedenle de ABD, 2006 yılında yaptığı bir anlaşma ile işbirliği içerisine girmiş olduğu Hindistan'ın yanına Rusya'yı da ekleyerek Çin'e karşı sarsılmaz bir blok yaratma düşüncesini ortaya koymuştur. ABD'nin, Rusya'nın arka bahçesindeki etkinliğini azaltmasının en önemli nedenlerinden birinin bu gizli ittifak olduğu söylenebilir. Böylece, taraflar birbirlerinin stratejik çıkarlarına zarar verme düşüncesini şimdilik kaydıyla dondurmuşlardır.

B. Rusya'nın Yakın Çevresine Yönelik Olarak İzlediği Politikalar

Son dönemde Rusya'nın yakın çevresi ya da arka bahçesi olarak adlandırabileceğimiz bölgedeki başarılarına bir göz atarsak, öncelikle Güney Kafkasya'ya yönelmeliyiz. Bu bölgedeki 3 eski Sovyet cumhuriyetinden Ermenistan, zaten Rus yanlısı bir yönetime sahiptir ve ülkede bir de Rus askeri üssü bulunmaktadır. Ermenistan, SSCB'nin dağılmasının hemen ardından Güney Kafkasya'daki Rus askerlerini topraklarında barındırmak ve bu kuvvetleri, Azerilere karşı kullanmak stratejisini benimsemiştir. 1992 yılında BDT Sınırları'nın ortak savunması konusunda Ermenistan ile Rusya arasında askeri bir antlaşma imzalandığını görüyoruz. Bu antlaşmayı 1995 yılında imzalanan ve Rusya'nın Gümrü Askeri Üssü'nü 25 yıllığına kiralamasını da beraberinde getiren antlaşma izlemiştir. Ermenistan, 1997 yılında imzalanan bir dostluk ve karşılıklı yardım antlaşması ile Rusya'nın Güney Kafkasya'daki stratejik partneri haline gelmiştir. Uzun süre sürüncemede kaldıktan sonra, Ağustos 2010'da imzalanan yeni bir askeri antlaşmaya göre ise, Rusya'nın **Gümrü'de** bulunan askeri üssü kullanım süresi **49** yıllığına uzatılmıştır. Bilindiği gibi, Türkiye-Ermenistan Sınırı'na çok yakın olan Gümrü'de, Rusya'nın 7. Ordusu'na bağlı 127. tümene mensup Rus askerleri bulunmaktadır. Gümrü'de yer alan Rus Üssü'nün yanı sıra Erivan'da bulunan 3 adet motorize alay, yine Gümrü'de yer alan topçu alayı, hava savunma alayı, tank ve keşif taburları birlikte düşünüldüğünde Ermenistan'ın savunma alanında Rusya'ya ne kadar bağımlı olduğu bir kez

daha ortaya çıkmaktadır (Asker, 2010). Rusya Savunma Bakanı **Sergey Ivanov**, Ocak 2006'da, "*bölgedeki güçler dengesinin korunması amacıyla*" hem Ermenistan'a hem de Azerbaycan'a silah satacaklarını ve bunu tamamen ticari sebepler doğrultusunda gerçekleştireceklerini belirtmiş olmasına karşın, bugün gelinen noktada Rusya'nın **Kollektif Güvenlik Antlaşması Örgütü (KGAÖ)** üyesi Ermenistan'ı hızla silahlandığını görüyoruz (Karabağ, 2009). Ağustos 2010'da yapılan askeri üs antlaşmasının yanı sıra, Rusya'nın, Ağustos 2008'de yaşanan Rus-Gürcü Savaşı'nın ardından Ermenistan'a 800 milyon dolarlık silah hibe ettiğinin ortaya çıkması, Güney Kafkasya'da Rusya'nın en önemli müttefikinin Ermenistan olduğunu ortaya koymaktadır.

Azerbaycan ise, Aliyev Ailesi'nin otoritesi altında olmasına rağmen, Batı ile yakın ilişkiler geliştirmeye çalışan bir ülke görünümündedir. Ancak, Güney Kafkasya cumhuriyetleri içerisinde dengeyi en iyi gözeten ülke Azerbaycan'dır. Enerji zengini bir ülke olan Azerbaycan, son yıllarda ekonomik ve askeri anlamda çok önemli ilerlemeler kaydetmiştir. Ne var ki, Dağlık Karabağ Sorunu nedeniyle, bu ülkenin topraklarının %20'si işgal altındadır. Azeri Hükümeti, Rusya olmadan bu sorunun çözülemeyeceğinin farkındadır, zira Minsk Grubu eliyle yürütülen görüşmelerden bir sonuç alınabilecek gibi görünmemektedir ve Ermeni tarafına ciddi anlamda baskı yapabilecek tek ülke Rusya'dır. Bu nedenle, Azeriler, Batı ile ilişkilerini gözden geçirerek Rusya'yı kaybetmemeye çalışmaktadırlar. Azerbaycan'ın, Batı Dünyası tarafından ortaya koyulan enerji ulaştırma projelerine ve ulaştırma hatlarına çekinceli yaklaşmasının en önemli nedeni de Rusya'nın tepkisini çekmeme stratejisidir. Bu da, Rusların Ermenistan'dan sonra Azerbaycan'da da elini kuvvetlendirmesi anlamına gelmektedir.

Güney Kafkasya'da Rusya'nın başını ağrıtan en önemli aktör ise Gürcistan'dır. 2003 öncesi Rus yanlısı bir yönetime sahip olan, ancak 2003'te gerçekleşen 'Gül Devrimi' ile Batı yanlısı ve Rus karşıtı bir yönetimi benimseyen bu küçük ülke, Rusya'nın Kafkasya'daki topraklarının burnunun dibinde olması nedeniyle çok önemlidir. Rusya, 2003'ten beri Gürcistan'daki Batı yanlısı yönetimi devirmeye çalışmasına rağmen bir türlü bu amacına ulaşamamıştır. Rusya, Gürcistan'ın bağımsızlığından beri bu ülkenin başını ağrıtan Abhazya ve Güney Osetya Bölgeleri'ni kullanarak, Gürcü Ordusu'nun bu bölgelere saldırmasını sağlamıştır. Ruslar, böyle bir saldırının gerçekleştirilmesini istemişlerdir zira Rusya, 1990'ların ortalarından bu yana bu bölgelerin koruyucusu durumundaydı. Gürcü Ordusu'nun saldırısı, Abhazya ve Güney Osetya'daki Rus birliklerinin, saldırgan durumuna düşmüş

Gürcülere karşı savaş açmasına neden olmuş ve Rusya, neredeyse Tiflis'e kadar ilerleyerek Gürcistan'ı perişan etmiştir. Savaş sonrası, Gürcistan 3 parçaya bölünerek (Gürcistan, Abhazya, Güney Osetya), Gürcülere ve bölgedeki Rus karşıtı hükümetlere ciddi bir mesaj verilmiştir. Aynı zamanda, ABD'nin ve AB'nin uzun zamandır ilgilendikleri Güney Kafkasya Bölgesi'nde Rusya'nın ne kadar güçlü olduğu da tüm dünyaya ispat edilmiş olmuştur (Heine, 2009: 60-62).

Ukrayna'da gerçekleşen devlet başkanlığı seçimleri ile iktidarın Rus yanlısı Viktor Yanukovic'e geçmesi de Rusya'nın bu ülkedeki siyasal-yönetimsel kontrolü yeniden kendi lehine çevirdiğini göstermektedir. Kırım'daki Rus deniz üssü ve bu ülkede yaşayan Rus kökenli vatandaşlar nedeniyle çok önemli olan Ukrayna, Rusya'nın güneyini çevreleyen ve bu ülkenin Karadeniz ile bağlantısını sağlayan çok önemli bir ülke konumundadır. Rusya'nın, Kuzeydoğu Karadeniz'e kıyısı bulunmaktadır. Fakat bölgenin sürekli bir siyasal karmaşa yaşıyor oluşu ve lojistik-ulaştırma maliyetlerini arttıran coğrafi yapısı, Rusya'nın Karadeniz'e açılımının önünde çok ciddi bir engel oluşturmaktadır. Ünlü ABD'li strateji uzmanı Zbigniew Brzezinski de Rusya'nın, Ukrayna olmadan küresel bir lider olamayacağını belirtmiştir (Brzezinski, 2010). 2005'te yaşanan Turuncu Devrim sonrası, Batı yönelimli bir dış politika izlemeye başlayan Ukrayna, AB ve NATO üyeliğini hedef olarak seçerken Rusya'dan uzaklaşmayı tercih etmişti. Ne var ki, geçen 5 yıl içerisinde AB'nin ve NATO'nun gereken adımları atamamaları, Rusya'dan çekinmeleri ve Rusya'nın Ukrayna'ya karşı enerji kartını kullanarak bu ülkenin ekonomisini çok zor duruma düşürmesi, bu ülkenin Batı yanlısı politikalarının sorgulanmasına neden oldu. Ülkenin yaşadığı Rusya yanlısı Doğu Ukrayna ve Batı Dünyası yanlısı milliyetçi Batı Ukrayna bölünmüşlüğü Rusya tarafından kullanılıp Ukrayna ne zaman bölünecek tartışmaları ortaya çıkınca, Ukrayna halkı NATO ve AB hedefini bir yana bırakıp önce Ukrayna'nın siyasal ve ekonomik esenliğinde karar kılmış ve Rusya yanlısı Yanukovic'i devlet başkanı yapmıştır. Viktor Yanukovic de iktidara gelir gelmez, 2017'de kullanım hakkı bitecek olan Kırım Üssü'nün Rusya tarafından 25 yıl daha kullanılması isteğini kabul ederek, Turuncu Devrim'in bittiğini ve Ukrayna'nın eskiye döndüğünü Rusya'ya müjdelemiştir (Berktaş, 2010).

Rusya'nın arka bahçesinde temizliğe giriştiğinin diğer örneklerine şöyle bir göz atarsak, Kırgızistan'da gerçekleşen halk hareketi ile Batı ile iyi ilişkiler kurma düşüncesinde olan Kurmanbek Bakiyev yönetiminin

yıkıldığını ve yerine Bakiyev'in hükümetinden daha Batıcı olamayacak bir hükümetin kurulacağını ve bu durumun Manas'taki Amerikan Üssü'nün kapatılabilmesi ihtimalini kuvvetlendirdiğini görüyoruz.

Rusya-Kazakistan-Belarus arasında oluşturulan Gümrük Birliği'nin de Rusya'ya arka bahçesinde önemli bir etkinlik kazandıracağı kuşkusuzdur. Bu anlaşma sayesinde, zaten çok güçlü olan Rus Ekonomisi kolaylıkla bu ülkelere giriş yapabilecek ve bölge ekonomisini kontrol edebilecektir. Özellikle Rusya ve Kazakistan gibi iki dev enerji üreticisinin bu birlikte yer alıyor oluşu çok önemli bir faktördür. Rusya'nın bundan sonraki amacı, bu birliğe üye olacak devletlerin sayısını arttırmak ve ortak para birimi kullanımını yaygınlaştırmak olacaktır. İleride AB benzeri bir siyasal birlik yaratmak hedefi olan Rusya için, gümrük birliği projesinin başarıya ulaşması elzemdir.

Sovyetlerin dağılmasından önce Doğu Bloğu'nda yer alan, 1990 sonrası ise AB ve NATO ile bütünleşmeyi seçen Orta ve Doğu Avrupa'da, 1990–2000 arası kaybolmaya yüz tutmuş olan Rus etkinliği son zamanlarda bölge ülkeleri bazında olmasa da, küresel ilişkiler bağlamında yeniden hissedilmeye başlanmıştır. Özellikle, Rus Devlet Başkanı Dmitri Medvedev'in Eski Sovyet Coğrafyası'nı Rusya'nın ayrıcalıklı olması gereken bir alan olarak gördüklerini açıklaması bu anlamda çok önemlidir (Trenin, 2009: 3). Bu açıklamaların ardından Obama'nın başkanlığa seçilmesinin de etkisiyle ABD, Çek Cumhuriyeti ve Polonya'ya yerleştirmeyi planladığı füze savunma sisteminden vazgeçmiştir. Çünkü Rus Yönetimi bu ülkelere yerleştireceği füze savunma sistemini kendi ulusal güvenliğine bir tehdit olarak göreceğini belirtiyordu. ABD'nin, füze savunma sistemini İran, vb. 'şer eksenli' içerisinde yer alan ülkelere yönelik kullanacağını açıklamasına rağmen, Rus Yönetimi, bu açıklamayı kabul etmiyor ve bu proje gerçekleşme yoluna girerse kendisinin de gerekli askeri önlemleri alacağını belirtiyordu. Durumun iyice tehlikeli bir hal alması ve Rusya'nın AB üyesi ülkeleri de enerji silahını kullanarak tehdit etmesi üzerine; ABD, Polonya ve Çek Cumhuriyeti'nin çok istekli olmalarına rağmen, projenin güzergâhını değiştirmiş ve Türkiye ile Balkanlar'ı füze savunma sisteminin kurulacağı yerler olarak belirlemiştir. Bu durum, Rusya'nın yakın çevresine üzerindeki etkinliğinin bir diğer göstergesi olarak görülmelidir.

Eski Sovyet Coğrafyası'nda ve 'arka bahçede' yer almamasına rağmen, Karadeniz Havzası'ndaki konumu ve gücü açısından oldukça önemli bir ülke olan Türkiye'nin son dönemlerde Rusya ile ilişkiler konusunda geldiği nokta

da Rusya'nın etkinliğinin bir diğer göstergesi sayılmalıdır. Öyle ki, bu iki ülke tarih boyunca belirli aralıklar dışında sürekli savaşmış ve Soğuk Savaş sırasında farklı kamplarda yer almış olmalarına rağmen, bugün çok iyi ilişkiler içerisine girmiş durumdadırlar. Ekonomik, siyasal ve kültürel anlamda günden güne gelişen ilişkiler, devlet başkanları ve başbakanların karşılıklı ziyaretleri ile zirve noktasına varmıştır. Öyle ki, Rusya Devlet Başkanı Dmitri Medvedev'in Mayıs 2010'da gerçekleştirdiği ziyaret sonrası, Rusya ile Türkiye arasında 30 günlük ziyaretler için karşılıklı olarak vizeler kaldırılmış, iki hükümet arasında stratejik anlamda bir ortaklık yaratılarak, her yıl karma bakanlar kurulu toplantısı yapılması kararlaştırılmış ve Mersin-Akkuyu'da yapılacak olan nükleer santralin de Rusya tarafından yapılacağı açıklanmıştır. Ayrıca, Samsun-Ceyhan Petrol Boru Hattı tamamlandığında yapılacak olan rafinerinin de Rusya tarafından inşa edilmesi karara bağlanmıştır (Yetkin, 2010). Bu antlaşma ve günden güne artan ticaret hacmi Rusya-Türkiye İlişkileri'nin geldiği noktayı gösteriyor. Şüphesiz, bu durum Rusya'nın Karadeniz Havzası'nda oldukça başarılı bir dış politika stratejisi izlediğini ve NATO üyesi eski düşman Türkiye'nin dahi, Rusya ile oluşturulacak ve sonu stratejik ortaklığa varacak düzenlemelere 'evet' diyebileceğini gösteriyor.

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Rusya, 1990–2000 arası ciddi bir dönüşüm süreci yaşamıştır ve bu süreç içerisinde Eski Sovyet Coğrafyası'ndaki siyasal, askeri ve ekonomik üstünlüğünü kaybetmiştir. Bu durumun oluşmasında zafer sarhoşu Batı Dünyası'nın, ABD'nin askeri gücü ve AB'nin yumuşak güç unsurları sayesinde Doğu'ya doğru yaptığı açılımın da büyük etkisi olmuştur. Rusya'nın kendi iç sorunları nedeniyle ABD'nin Orta Asya'ya, Balkanlar'a ve Güney Kafkasya'ya girişine ses çıkaramaması, bu ülkenin arka bahçesinde birkaç yıl sürecek bir Batı egemenliği dönemi başlatmıştır. Ne var ki, Rusya'nın ekonomik, siyasal ve askeri anlamda güçlenmesi ve Putin liderliğinde benimsediği Avrasyacı dış politika stratejisi, bu ülkenin arka bahçesinde yavaş bir şekilde de olsa kontrolü yeniden ele almaya başlamasını beraberinde getirmiştir.

ABD'nin ve AB'nin yaşadığı konjonktürel ve yapısal sorunlar, Rusya'nın uyguladığı son derece akılcı dış politika hamleleri ile birleşince, arka bahçenin önemli bir kısmının kontrolü yeniden eski sahibine geçmiştir. AB ve NATO üyesi olarak kendi güvenliklerini garantiye aldıklarını düşünen Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri dahi, ABD'nin bu bölgeye yerleştirmeyi düşündüğü

füze savunma sistemi projesinin konumunu Rus baskısı ile farklılaştırması sonrası, doğularındaki dev gücün Orta ve Doğu Avrupa’da yeniden çok etkin bir ülke haline geldiğini görererek korkuya kapılmışlardır.

Rusya, arka bahçesini yeniden egemenliği altına alarak, Vladimir Putin’in, dağılmasını yüzyılın en büyük felaketi olarak gördüğü Sovyet İmparatorluğu’nu farklı bir düzlemde yeniden hayata geçirebilmek için çalışmalara başlamıştır. Oluşturulacak yeni imparatorluğun askeri gücünü Kollektif Güvenlik Örgütü, siyasal gücünü de yeniden etkin hale sokulacak olan Bağımsız Devletler Topluluğu temsil edecektir.

KAYNAKÇA

- ANTONENKO, Oksana ve GIEGERICH, Bastian, (2009), “Rebooting NATO-Russia Relations” , *Survival*, Cilt: 51, Sayı: 2, ss. 13-21.
- ASKER, Ali, (2010), “Tehlikeli Antlaşma: Rusya Türkiye’yi Sıvazlıyor, Azerbaycan’a Aba Altından Sopa Gösteriyor” , *21. Yüzyıl Türkiye Enstitüsü*, <http://www.21yyte.org/tr> , (Erişim Tarihi: 20 Şubat 2011).
- BERKTAY, Deniz, (2010), “Sivastopol Üssü ve Ukrayna”, *TURKSAM*, <http://www.turksam.org/tr/a2014.html> , (Erişim Tarihi: 21 Şubat 2011).
- BRZEZINSKI, Zbigniew, (2010), “Büyük Satranç Tahtası: Amerika’nın Küresel Üstünlüğü ve Bunun Jeopolitik Gereklilikleri” , İstanbul: İnkılâp Kitabevi.
- CAFERSOY, Nazım, (2005), “Rusya’da Yeni Avrasyacılık Akımı” , *TURKSAM*, <http://www.turksam.org/tr/a700> , (Erişim Tarihi: 12 Şubat 2011).
- DE YOUNG, Karen, (2009), “Obama Team Seeks to Redefine Russia Ties”, *Washington Post*.
- DEMİRTEPE, Turgut, (2006), “Bir Milat Olarak Andıcan Olayları” , *USAK Stratejik Gündem*, <http://www.usakgundem.com/yazar/315/bir-milat-olarak-andıcan-olaylari.html> , (Erişim Tarihi: 24 Şubat 2011).
- DUGIN, Aleksander, (2010), “Rus Jeopolitiği Avrasyacı Yaklaşım” , İstanbul: Küre Yayıncılık.

- FAKIOLAS, Tassos ve FAKIOLAS, Efstathios, (2004), “Russia’s Grand Strategic Alternatives at the Dawn of the New Century” , *Journal of Slavic Military Studies*, Cilt:17, Sayı:3, ss. 385-404.
- FLENLEY, Paul, (2008), “Russia and the EU: The Clash of New Neighbourhoods?” , *Journal of Contemporary European Studies*, Cilt: 16, Sayı: 2, ss. 189-202.
- HEINE, Jorge, (2009), “The Conflict in the Caucasus Causing a New Cold War”, *India Quarterly*, Cilt: 65, Sayı: 1, ss. 55-66.
- KARAAĞAÇLI, Abbas, (2010), “Son Olaylar Işığında Kırgızistan” , *BİLGESAM*, <http://www.bilgesam.com.tr> , (Erişim Tarihi: 26 Ocak 2011).
- KARABAĞ, Mehmet, (2009), “Kafkaslar’da Güçler Dengesi Açısından Silahlan(dır)ma” , *BİLGESAM*, <http://www.bilgesam.org/tr> , (Erişim Tarihi: 17 Şubat 2011).
- OĞAN, Sinan, (2005), “Sovyetler Birliği’nin Mirası BDT de Dağılıyor” , *TURKSAM*, <http://www.turksam.org/tr/yazdir697.html> , (Erişim Tarihi: 14 Şubat 2011).
- PALLIN, Carolina Vendil ve WESTERLUND, Fredrik, (2009), “Russia’s War in Georgia: Lessons and Consequences”, *Small Wars&Insurgencies*, Cilt: 20, Sayı: 2, ss. 400-424.
- ROPER, Steven, (2001), “Regionalism in Moldova: The Case of Transnistria and Gagauzia”, *Regional&Federal Studies*, Cilt: 11, Sayı: 3, ss. 101-122.
- TRENIN, Dmitri, (2009), “Russia’s Spheres of Interest not Influence” , *Washington Quarterly*, Cilt: 32, Sayı: 4, ss. 3–22.
- YETKİN, Murat, (2010), “Rusya Nihayet Akdeniz’e İndi”, *Radikal*, 13 Mayıs.

CEMAATTEN ULUSA BOŞNAKLAR

Yalçın Köksal Demir*

ÖZET

Batı Avrupa'da Fransız Devrimi ile ortaya çıkan modern devlet, bölgesel farklılıklar olmakla birlikte, Batı Avrupa'dan çevreye doğru yayılmıştır. Bu bağlamda Balkanlar'da, modern devlet'in temel yapısı olan ulus oluşumu, Batı Avrupa uluslarının oluşum sürecinden biraz daha farklı olarak millileştirilen din faktörünün etkisinde gelişmiş ve sistemleşmiştir. Balkanlar'da, uluslar, birbirlerini tanımlamada etnik kökenden daha çok, millileştirdikleri dini farklılıklarını temel alarak ulusal kimliklerini oluşturmuşlardır.

Balkanlar'daki uluslaşma sürecinde dinin ve dini cemaatlerin ulus oluşumuna etkisi, Boşnak uluslaşması örneği ile ele alınmış, bu bağlamda dinin etkisi irdelenerek, dinin, toplumların etnik grup gibi hareket etmesini sağlayıcı birliktelik motivasyonuna sahip olduğu ifade edilmeye çalışılmıştır. Ayrıca, Boşnakların kendilerini farklı bir ulus olarak tanımladıkları sonucuna varılmıştır.

Anahtar kelimeler: Ulus, Uluslaşma Süreci, Milliyetçilik, Balkanlar, Boşnaklar, Öteki Algılaması, Dini Cemaat, Müslümanlık, Hıristiyanlık, Bogomillik

ABSTRACT

Emerging in Western Europe with the French Revolution, the modern state, regional differences, but is leaning on the environment in Western Europe. In this context, the Balkans, the basic structure of the modern State, the formation of the nation, the nations of Western Europe a little more about the writing process developed under the influence of different factors as the national religion. In the Balkans, the nations while identifying each other formed their national identity by considering the national religious differences more than their ethnic backgrounds.

Influence of religion and religious communities in the process of nation-formation of the nation in the Balkans, was discussed with the example of the Bosnian nation, examined the effect of religion in this context, religion, ethnic group of communities to act as the provider associated with the motivation that tried to be expressed. In addition, it was concluded that the Bosnians described themselves as a different nation.

Key words: Nation, Nationalism, The Balkans, Bosnian and Other Detection, Religious Communities, Islam, Christianity, Bogomils

* Arş. Gör. Kırıkkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü, yalcinkoksaldemir@gmail.com

GİRİŞ

Batı Avrupa’da Fransız Devrimi sonrası ortaya çıkan ve sistemli bir şekilde yayılım eğilimi gösteren ulusçuluk ve devlet sistemi olan Ulus- Devlet modeli, on sekizinci yüz yılın sonlarında, Balkanlar’da ortaya çıkan isyanlar ve bu isyanların motivasyonlarından bir tanesi olan ulusal devletini kurmak anlayışı ile imparatorlukları parçalayıcı bir etki ile kendini gösterdi. Bu olgu, on dokuzuncu yüzyılda Balkanlar’ın eski halklarından olan Boşnaklarda da görülmeye başlamıştır. (Karpat, 2004: 151-196) Sosyal, siyasal, kültürel, etnik, dini nedenlerden ötürü çalkantılı ve belirsiz bir süreç olarak gelişen Boşnak uluslaşma süreci, günümüzde Bosna-Hersek devleti ve bu devleti oluşturan uluslardan bir tanesi olarak kabul edilen Boşnak Ulusu anlayışı ile son bulmuştur.

Boşnak ulusu olgusunda ve bu uluslaşma sürecinde, din, ana unsur olarak kendini göstermiştir. Bununla birlikte uluslaşmaya etki eden süreçler, Vamık D. Volkan’ın “ Politik Psikoloji” adlı eserindeki “*etnik gruplarda ortaya çıkan psikolojik ritüeller*” (Volkan, 1993: 66-73) bölümdeki bilgilerle bu ritüellerin uluslaşma sürecine etkileri ile birlikte, Boşnak uluslaşmasına uyarlanarak konuyu ispatlama yoluna gidilmiştir. Temel amaç Boşnakların bir ulus oldukları veya olmadıkları anlayışını irdelemek değildir. Bugünkü durumda kabul edilmiş olan Boşnak anlayışının günümüze kadar gelen sürede geçirdiği evrelerin ve bu evrelerin etkisinin günümüzdeki yansımalarını ortaya koymaktır. Ayrıca çalışmanın başlığından anlaşılacağı gibi süreç dini bir azınlık veya cemaat olma olgusu sürecinden ulus olma anlayışına, bu anlayışın Balkanlardaki yansıması ve diğer Balkan halklarındaki örnekleri ile halkların uluslaşma süreçlerindeki dinin etkisi ve rolü de vurgulanmaktadır.

Boşnakların tarihi süreç itibari ile de Balkanlardaki Slav unsurun, dil olarak ise Hırvat-Sırp dil ailesinin bir parçası olduğu ancak dini olarak Balkanlardaki tek tanrılı İnançın yaygınlaşması sürecinde Hristiyanlığın Bogomillik,(Vasilev, 2000: 325-336) daha sonrada İslam inancı ile Boşnakların kesintisiz bir dini azınlık/cemaat olarak var oldukları görülmektedir. Literatür çalışmasının sonucunda edinilen bilginin ışığında Balkanlardaki diğer cemaatlerinde uluslaşma sürecinde dinin etkili olduğu anlaşılmıştır. (Doja, 2000: 421-438)

I. Boşnakların Uluslaşma Süreci ve Dinin Balkan Uluslarına etkisi

Boşnaklara adını veren “Bosna” ismi, bazı kaynaklarda İliya dilinde akarsu anlamına gelen “bos” sözcüğünden türemiş olduğu ifade edilmektedir.

(Taşar, Metin, Ünaltay, 1996: 193) Tarihte Bosna bölgesi sınırları tam olarak çizilememekle birlikte, bugünkü Saraybosna, Mostar, Tuzla ve Banja-Luka şehirlerinin oluşturduğu alan olarak belirtilebilir. (McEvedy, 2004: 69, 75, 91, 93)

Balkan araştırmalarının birçoğunda, Güney Slavları olarak kabul edilen Boşnaklar, bölgeye milattan sonra yedinci ve sekizinci yüzyılda yerleşen Slavlar olarak belirtilmektedir. (Maners, 1993: 9) Birçok kez modern anlamda Sırp veya Hırvat olarak etnik kökenleri sorgulanan Boşnaklar, on birinci yüzyıllarda Bosna Krallığı adında siyasi birim kurmuşlardır. (Taşar, Metin, Ünaltay, 1996: 193) Günümüz modern Bosna ulusunun da tarihi arka planını, mitolojik yapılarını, bu tarihi krallıkla oluşturmuşlardır. Bosnalıların Sırp veya Hırvat olup olmadıklarına dair en önemli kanıt olarak aynı dönemlerde bölgede kurulan Sırp krallığı ve Hırvat krallığının yanında bugünkü topraklarında Bosna krallığının kurulmasıdır. Tarihi Bosna Krallığı, Boşnaklara bu uluslardan ayrı bir tarihi köken sunmaktadır.

Bosna ile ilgili çalışmalarda, Boşnakların İslam öncesi dönemleri dini inançlarından bahsedilirken, Bosnalıların, Peter Bogomil'in kurduğuna inanılan ve kurucusundan dolayı Bogomillik olarak isimlendirilen (Taşar, Metin, Ünaltay, 1996: 197) dini inanca sahip oldukları ve bu inancın bu bölgede onuncu yüzyıldan itibaren bir Bosna halkı meydana getirdiği kabul edilmektedir. (Eker, 2006: 71-72) Bu inanç Bosnalıların, Osmanlı yönetiminde İslamlaşmalarına kadar geçen sürede komşuları olan Katolik Hırvatlar ve Ortodoks Sırlar arasında asimile olmalarını veya Sırp yâda Hırvat olarak anılmalarını da engellemiştir. (Taşar, Metin, Ünaltay, 1996: 196-200)

Osmanlı Devleti'nin 1389 Birinci Kosova Savaşından sonra Balkanlarda hızla ilerleyişi neticesinde 1435 tarihinde Osmanlı Devleti sınırlarına dâhil olan Bosna ve Bosna halkı 1448 İkinci Kosova savaşından sonra bölgeye tam anlamıyla yerleşen Türklerin yönetiminde 1463 tarihinden sonra siyasi birim/eyalet olarak yer almıştır. (Taşar, Metin, Ünaltay, 1996: 200-203) Bu tarihten itibaren Bosnalılar arasında İslam yerleşmeye başlamıştır. İslam inancının Bosna'da kabul görmesi ve toplumun temel yapı taşı olması ise daha çok Osmanlı yönetimi ve daha sonrasında Balkanlardaki uluslaşma sürecinde Bosnalıların tanımlanmasında belirginlik kazanmıştır. (Todorova, 2006: 353-359)

Balkanlardaki uluslaşma süreçleri çeşitli evrelere tabidir. Bu süreçler etnik köken, tarihi kökler ve siyasi birimler, dil, din ve aidiyet belirme/ötekileştirme üzerinden oluşmuştur.(Todorova, 2006: 254-255) Ancak Balkanlardaki uluslaşma aşamasında dinin belirleyici özelliği kaçınılmaz derecede belirgindir. Çünkü Hırvatlar-Katolik, Sırlar-Ortodoks olmasa, Slav grupların uluslaşma süreçlerini ayırmak, bir sorun teşkil ederdi. Bununla birlikte bu halklar kendilerini tanımlarken ciddi derecede sorunlarla karşılaşmışlardı. Dinin dışında, diğer saydığımız etmenlerde etkili olmuştur. Ancak uluslaşmış dini yapılar aynı dini mezhebin farklı unsurlarını oluşturmada da etkili olmuştur. Örneğin; Ortodoks olan Sırlar ve Bulgarların kendilerini ayrı uluslar olarak tanımlamalarında kiliselerinin tarihi ritüelleri etkilidir. Tarihi Sırp Krallığına vurgu yapan ve ayrı kilise örgütlenmesi olarak Peç (İpek) şehrinde örgütlenen Sırp kilisesine (Karpat, 2004: 111) karşılık, Ohri şehrinde örgütlenen ve tarihi Bulgar Krallığına ayinlerinde vurgu yapan Bulgar kilisesi (Karpat, 2004: 123-124) Slav olan bu iki halkın bir birlerini asimile etmesini engellemiştir. (Hobsbawm, 2006: 97) Ayrıca kendi tarihi siyasal yapılarını sürekli canlı tutarak aynı dini temele sahip olmalarına rağmen farklı uluslar olarak ortaya çıkmalarını sağlamışlardır. Tabii ki burada Balkan halklarının değişik etnik kökenden gelen insanların karışarak İlyalyalı, Slav veya Türk orijinli adlandırmalar etrafında dini çeşitlenmeyle oluşmuş topluluklar olduklarını unutmamak gerekir. (Karpat, 2004: 18-22) Ayrıca Maria Todorova, “*Balkan uluslarını birbirine karışık kimin hangi ulustan olduğu anlaşılmayacak derecede iç içe geçmiş ilkel, köylü, kavgacı, barbarlar*” olarak tanımlamaktadır.(Todorova, 2006: 259-260)

Balkanlardaki halkların oluşumundaki etnik köken tartışması birçok ulusun Slav olarak adlandırılıp geçiştirilmesine rağmen, tarihi süreç itibariyle bölgeye gelen Orta Asyalılar (Türk kökenli veya diğer halklar) , Türkler (Osmanlı), Slavlar, Çingeneler (Roman) ve bölgenin yerli halkı kabul edilen Traklar, Yunanlılar, Arnavutlar (İlyalyalı) bölgedeki ulusların etnik kökenlerini ve oluşumlarını tartışmalı hale getirmektedir. (Hobsbawm, 2006: 84) Balkan uluslarının oluşumunda etnik köken tartışmaları, halen devam etmektedir. (Hobsbawm, 2006: 72)

Bugünkü modern ulusların en eskileri olarak kabul edilen İngilizler, Fransızlar ve İtalyanların ortak etnik kökenlerinden bahsedilemez. (Hobsbawm, 2006: 72) Aynı şekilde birçok ulusu oluşturan halklarında ortak etnik kökenden geldiği tartışmalıdır. Ancak her ulus-devlet çeşitli zamanlarda kendini oluşturan halkın ortak etnik kökenleri olduğunu ispatlamaya

çalışmıştır. Balkanlarda uluslaşma süreci aslında dini çeşitlenme sonucu oluşmuş olan toplulukların (Karpat, 2004: 18-22) ortak etnik kökenden geldiği anlayışı sürekli tarihi mitlere başvurarak açıklanmaya çalışılmaktadır. Boşnaklarda da kısmen durum, her ne kadar farklı etnik kökene vurgu yapılmaya çalışılsa da konuştukları dil bakımından Slav ailesine dahil edilmektedirler. (Eker, 2006: 73-75) Ancak dil ulusu belirleyen bir unsur olarak kabul görse de hiçbir zaman o ulusun aynı etnik kökenden geldiğine kanıt teşkil etmez. (Hobsbawm, 2006: 55) Boşnaklar aynı etnik kökenden gelseler bile kendileri ile aynı etnik kökene sahip diğer uluslardan dini yapıları ile ayrılmış ve uluslaşma süreçlerini dinin etkisi ile belirledikleri kesinlik kazanmıştır. Çünkü din ulusları kitlesel hale dönüştüren bir yapıdır. (Hobsbawm, 2006: 89)

Balkanlardaki uluslaşma sürecinde Osmanlının bölgeden çekilmesi Müslüman olan Türk unsur dışında Osmanlılarla işbirliği yapmakla ve Müslüman olmakla suçlanan Boşnaklara da diğer Slav halkları ihanet çerçevesinde bakmış ve kendi aidiyetlerini belirlerken Müslümanları ötekiler olarak betimlemişlerdir. (Emiroğlu, 2006: 58) Böylece Balkanlarda din ulusları belirleme sürecinde önemli bir etken olmuştur.

Uluslaşma süreçlerinde din çoğu kez önemli bir rol üstlenmiştir. Balkanlar söz konusu olduğunda ise istinasız din başka ortak yönleri olmasa bile insanları birbirine kenetleyen çimento görevi üstlenmiştir. (Hobsbawm, 2006: 89) Farklı etnik kökenlere sahip olsalar da aynı dini inanca sahip halklar aynı ulusun ayrılmaz parçalarını oluşturabilirler. Ayrıca din, medeniyetlerin sınırlarını belirlediği gibi ülkelerin sınırlarını da belirleyen önemli bir ayırıcı özelliktir. (Hobsbawm, 2006: 90) Balkanlarda dinin, sınırları keskin bir şekilde ayırdığı görülmektedir. Balkanlarda din toplumları birbirinden ayırdığı gibi bu ayrımı derinleştiren ve birbirlerine karşı savaştıran anlayışında temel parametresini oluşturmaktadır. Aynı etnik kökenden gelmelerine ve aynı dili konuşmalarına rağmen dillerindeki alfabe farklılaştırması ile ulusal farklılıklarına vurgu yapan Hırvatlar, Sırpalar, Slovenler ve Boşnaklar tarih boyunca şiddetli çatışmalarını da din üzerine oturtmuşlardır. (Rodhbard, 1994: 3)

Balkanlarda uluslaşma süreçleri genellikle etnik bir din seçilmesi ile gerçekleşmiştir. Yukarıdaki paragraflarda da belirtildiği gibi birçok Balkan ulusu kendi ulusal kilisesini oluşturmuş ve o kilise etrafında sistemleşmiştir. Milletlerin etnik bir din seçmelerinin en önemli nedeni ise kendilerini, komşu halklardan ve devletlerden farklı hissetmeleridir. (Hobsbawm, 2006: 90)

Bosnalılar kendi siyasal yapılarını oluşturdukları tarihlerden itibaren komşularından farklı dini anlayışlara sahip olmuşlar veyahut farklı dini inançları onları komşularından farklı siyasal yapı oluşturmalarına zorlamışlardır. (Torsti, 2004: 152-155) Çünkü milliyetçiliğin oluşmasında “Kutsal İkonlar” önemli bir yer kaplar ve bütün dinsel farklılık veya dinsel simgeler toplulukları gözle görülür sistemler haline getirir. (Hobsbawm, 2006: 93)

Bosna’da birçok şehir kendi içerisinde de, dini inanışlar ve uluslar olarak bölünmüştür. Saraybosna’nın doğusu Ortodoks, batısı Müslüman, aynı şekilde milliyetlerde Sırp ve Boşnaklar olarak belirlenmiş ve her iki halkta kendini öyle tanımlamışlardır. Bu durum homojen ulusal bir devletin oluşmasını da Bosna’da engellemektedir. (Rodhbard, 1994: 8) Ancak Boşnaklar, Yugoslavya Cumhuriyeti zamanında yapılan milliyet belirleme çalışmalarında Slav olarak kabul edilmelerine rağmen onlar kendilerini ayrı bir millet olarak tanımlamışlardır. (Hobsbawm, 2006: 92)

Balkanlarda dinin ulus oluşumunda etkisinin teorik ve tarihsel çerçevesini oluştururken verilen örnekler çoğaltılabilir. Arnavut ulusçuluğunun oluşumunda her ne kadar dil ve tarihi mitler önemli yer tutsa da Müslüman çoğunluk ve dini farklılığın ve Arnavut Müslümanlığının, Bosnalılar gibi Balkanlarda Osmanlı-Türk ötekini çağrıştırması Arnavut ulusçuluğunu ve kendi ulusunu belirleme, öteki kavramlarının oluşmasını sağlayarak etnik rekabeti, bireyleri benlik algılamalarını, din faktörü oluşturmuştur. (Doja, 2000: 421-438)

Balkanlarda özellikle dinin ulus oluşumundaki belirleyici etkisi Balkanların komitacı/haydut özelliğinin dini merkezler tarafından desteklenmesi de önemli ve belirleyici unsur olarak da karşımıza çıkmaktadır. Balkanlardaki ulusçuluk ve ayrılıkçılık hareketlerinin, yarı askeri yapıyla dini ve tarihi arka planda oluşturulan motivasyonla hareket eden, komitacılık hareketleri/haydutluk örgütleri temel varlık sebeplerini Balkanlarda sürekli canlılığını koruyan dini, etnik ve ulusal ritüellere sahip temel görüşlere borçludur. (Adanır, 2004: 359)

Balkanlardaki halklarda dinin uluslaşma sürecine etkisinin ve Boşnaklar konusunun kısaca teorik temelleri ile belirtilmesindeki önemli nedeni, Boşnak ulusunun oluşmasını sağlayan etmenleri aşağıdaki bölümlerde uyarlanarak açıklanmaya çalışılan etnik gruplarda oluşturan ritüeller bağlamında anlamlandırmaktır.

II. Boşnak Ulusçuluğunun Oluşumundaki Din etkisinin Etnik Gruplarda Ortaya Çıkan Psikolojik Ritüellerle Birlikte İncelenmesi

Bu bölümde yukarıda bahsedildiği gibi Vamık D. Volkan'ın "Politik Psikoloji" isimli eserinde ortaya koyduğu "*Etnik Gruplarda Ortaya Çıkan Psikolojik Ritüeller*" (Volkan, 1993: 66-73) Boşnak uluslaşması sürecinde irdelenecektir.

1. Benlik ve Etnik Özdeşimi Koruma Ritüelleri

Benlik ve özdeşimi koruma ritüeli, bireyin dâhil olduğu grubun başarısında sevinmesi, dâhil olduğu kimliğe yapılan saldırının onu yaralaması ile oluşan kimliksel gelişimi ve bireylerin kendilerini dâhil oldukları ulusla özdeşleştirmeleridir. (Volkan, 1993: 66)

Bireyin kendi kimliğini belirlemesi, toplumu oluşturan bireylerin ortak kimlikleri o toplumun genel kimliğini oluşturur. Daniel S. Papp, "*ulus bazı haller nedeni ile birbirine bağlı hisseden insan topluluğudur.*" (Ürer, 1995: 57) Sözü ve Benedict Anderson, "*Ulus insanın kendisini dahil olarak görmek istediği hayali topluluktur.*" (Ürer, 1995: 59) Sözü bireyin kendi kimliğini belirlemede ve belirledikten sonra o kimliğine sahip çıkmada ortaya koyduğu değer yargılarının sahiplenilmesi ile ilişkilidir.

Boşnakların tarih boyunca kendi kimliklerine sahip çıktıkları görülmüştür. Boşnak kimliğini oluşturan dini temel, sürekli olarak komşularından farklı bir dini inanca bağlı olmaları anlayışı ile sürüp gelmiştir. 1400'lü yılların sonuna kadar Bogomil inancına sahip olarak komşularından farklı bir inanca ve kimliğe sahip olan Boşnaklar, Osmanlı'nın Balkanlara gelmesinden sonra hızla Müslümanlaşmış, günümüze kadar Müslüman kimlikleri ile toplumsal bir birliktelik oluşturmuşlardır. (Rusinow, 2005: 123-133) 1948'de Yugoslavya Cumhuriyetinde yapılan nüfus sayımında kimliklerin belirlenmesi çalışmasında Boşnaklara, kendi kimliklerini belirtmek için önlerine sunulan üç seçenekten, (Müslüman Sırp, Müslüman Hırvat, milli koordinatlı olmayan Müslüman) dokuz yüz bin Boşnak nüfusunun %90'ı milli koordinatlı olmayan Müslüman seçeneğini seçerek kendilerini bağımsız bir topluluk olarak, yani Boşnak olarak belirtmişlerdir. (Taşar, Metin, Ünaltay, 1996: 213-214)

Boşnaklar kendilerini tanımlamada milli aidiyetler yerine "Müslüman" anlayışını tercih ederek Boşnak uluslaşmasında temel mihengi oluşturan dinin etkisini bireysel olarak göstermektedirler. Kendilerini Müslüman Sırp,

Müslüman Hırvat yerine milli olmayan, ancak Müslüman olan seçeneğe yönelterek Sırp ve Hırvat anlayışını reddetmeleri, Müslümanlığın bu dönemde bile Boşnaklar için ayırt edici bir bireysel ve toplumsal kimlik olduğu ifade etmektedir.

Boşnaklara kimliklerinin Boşnak yâda Müslüman olarak algılamada, Müslüman olanların Boşnak oldukları algılaması etkilidir. Çünkü Bosna her zaman etnik bir tanımlamadan ziyade tarihi bir tanımlama olarak kabul edilmiştir. (Rusinow, 2005: 127) Ortaçağ Bosna krallığı Bosnalıların kurmuş oldukları bir krallık olarak tarih sahnesinde yerini alırken Boşnak uluslaşmasında önemli bir faktör olan İslam dininin Boşnaklar tarafından kabul edilmesi, bölgedeki Müslüman ahalinin tanımlanmasında dinin yanında tarihi arka plana vurgu yapan İslam öncesi varlık vurgusunun da böylelikle yapılmış olmasını sağlamaktadır. Bu yaklaşım diğer balkan uluslarının da ulusal bilincini ortaçağdaki devlet varlıklarının ve kültürlerinin mirası olarak ortaya çıkarmaktadır. (Ortaylı, 2004: 61) Ancak bugünkü Boşnak kimliği İslam diniyle özdeş bir oluşumdur. Ortaçağdaki Bosna krallığına vurgu, sadece Sırlardan farklı siyasal bir tarihi yapıya sahip olduklarının ortaya konulması ile alakalı bir tarihi referans olarak belirtilmektedir. Boşnaklar kendi kimliklerini tanımlamada Yugoslavya Cumhuriyetinde de kendilerini tanımlamada Müslüman kimliğini belirtmişlerdir. (Rusinow, 2005: 127) Kendilerine sunulan seçeneklerde Müslüman kimliğin önüne veya arkasına getirilen Boşnak tanımlaması dışındaki hiçbir etnik tanımlamayı da kabul etmemişlerdir. Boşnaklar Yugoslavya hükümetinin kendilerine sundukları kendilerini tanımlama seçeneklerinde %90'ların üzerinde Müslüman veya Sırp-Hırvat tanımlamalarının dışında bulunan seçeneği işaretlemişlerdir. 1953 nüfus sayımında Müslüman seçeneği olmadığı için Yugoslav, 1961 nüfus sayımında etnik köken olarak Müslüman, 1971 nüfus sayımında ise bir millet olarak Müslüman kimliği ve tanımlaması Boşnakları Yugoslav halkları arasında bir millet olarak tanımlamış ve bu tanımlama Tito tarafından kabul edilerek Yugoslavya'yı oluşturan halklar arasında Boşnaklar yerlerini almışlardır. (Rusinow, 2005: 128) Boşnak uluslaşmasında kimlik ve özdeşini koruma konusunda önemli bir parametre de 1992-1995 Boşnak-Sırp savaşı olarak isimlendirebilinen Yugoslavya'nın dağılma sürecindeki Bosna-Hersek'te yaşanan gelişmeler etkili olmuştur. Sırlar tarafından sırf Müslüman oldukları için öldürüldüklerine inan Boşnaklarda kendilerini ve özdeşlerini koruma algısı üst düzeye çıkmıştır.

2. Rekabet ile İlgili Ritüeller

Rekabet ile ilgili ritüel, savaş yada değişik şekillerde ortaya çıkan “biz” ve “onlar” anlayışıdır. (Volkan, 1993: 67)

Rekabetçi yaklaşım ulus-devletlerin oluşturdukları etkide milliyetçilik güç kazanmıştır. (Lee, 2002: 339) Devletler ve onları oluşturan ulusların arasındaki rekabet o ulusu oluşturan halkın milliyetçi tabanını güçlendirmektedir. (Lee, 2002: 339) Bosna'daki rekabet ritüelinin tarihi, coğrafi dayanağı bölgedeki Hıristiyan bölünme ile açıklamak, Boşnak kimliğinin oluşumundaki rekabet ritüellerini açıklamada faydalı olacaktır. Bosna-Hersek bölgesi Katolik Hırvat ve Ortodoks Sırp kiliselerin arasında iki kilisenin egemenlik kurmak için çabaladığı ancak birbirlerine üstün gelemedikleri bir alan olarak ortaya çıkan Bogomil kilisesi ile ayrı bir Bosna kilise yapısının oluştuğu, insanların dini çatışmadan dolayı kolaylıkla taraf değiştirdikleri bir alan olmuştur. Osmanlı Devleti'nin bölgeye gelmesi ile İslam ile tanışan bölge insanı, bu ortamda İslam'ın kendilerine sağladığı avantaj ve Osmanlı Devleti'nin gücü sayesinde diğerlerine etkin olacakları bir güç bulunması nedeniyle kolaylıkla İslam'ı seçmişlerdir. (Rusinow, 2005:129) Bosna'da insanların İslam'ı seçmeleri bölgede var olan dini rekabeti önemli bir dönem Müslümanlar lehine değiştirirse de dini rekabet sürekli varlığını devam ettirmiş burada bulunan insanların birbirlerini tanımlamada önemli bir argüman olarak ortaya çıkmıştır. (Rusinow, 2005: 129) Müslümanlık burada Boşnaklar tarafından kabul edilen temel yapı olmasına rağmen aslında ideoloji olarak Osmanlılık fikri ortaya çıktığında Balkanlardaki diğer uluslar gibi Müslümanlarda da bir ulusçuluk kıpırdanması başlamıştır. (Ortaylı, 2004: 62) Bu nedenle Boşnaklarda, Müslümanlık algılaması Osmanlılıkla hiçbir zaman karıştırılmamıştır.

Boşnakların İslam'ı seçmeleri sayesinde bölgede önemli bir güç merkezi olurlarken, diğer Hıristiyan halkların ise Bosnalıları uluslarına ve ırklarına ihanet etmiş insanlar olarak algılamalarına neden olmuştur. (Rusinow, 2005: 130) 1992 savaşında da bu algılama Sırp ve Hırvatların Boşnaklara uyguladıkları katliam ve saldırılarda önemli bir etkiye neden olmuştur. (Rusinow, 2005: 130)

Boşnaklar bölgede Sırp ve Hırvat uluslarına karşı kendini tanımlayan diğer bir ulus olarak ortaya çıkmaları bu tarihi temellere dayanmaktadır. Bu tarihi temel Boşnak olgusunun kimliksel ve bireysel olarak diğer uluslarla milli bir rekabet ritüelinin doğmasına neden olmuştur. Ayrıca Boşnaklar

kendilerini tanımlamada kullandıkları Müslüman kimliği ve komşuların onları tanımlamada atıfta buldukları Türk olgusu bireylerin rekabetinde taraflaşmalarına da önemli bir etken olmuştur. Çünkü hiçbir şekilde Boşnakları kendileriyle özdeşleştirmeyen Sırp ve Hırvatlarla karşılık Boşnaklar kendilerini Müslüman kimlikleri ve komşularının onları tanımlamada kullandıkları Türk olgusu nedeniyle Türkiye ile ilgili gelişmelere de sevinçle bakmışlardır.

3. Tehdit, Önyargı ve Sınırlar İle İlgili Ritüeller

Tehdit ile ilgili ritüeller olarak tarafların birbirlerine karşı hissettikleri önyargılarla birlikte dramatize ettikleri hislerin, fiziki sınırların belirlenme ve sınır oluşturma ile ilgili algılamaların siyasal ve askeri eylemler olarak ortaya çıkmasıdır. (Volkan, 1993: 68-69)

Balkanlardaki militarizm yapısı “Balkanlaşma” tabirinin yani büyük siyasal yapıların kanlı ve şiddetli çatışmalarla küçük siyasal yapılara dönüşmesi anlayışını tanımlanmasına neden olmuştur. (Todorova, 2006: 17) Balkanlarda uluslaşma çatışmalarının başladığı on sekizinci yüzyıl sonları itibari ile sürekli burada bulunan halklar birlerine karşı kimliklerini tanımlama yoluna gitmiş ve oluşturdukları mitlerle komşularını tanımlamış veya kendi sınırlarını oluşturmada tarihi mitleri kullanarak siyasal sınırlarını belirleme yoluna gitmişlerdir.

Bosna-Hersek’in Osmanlılar tarafından alınmasından itibaren oluşturulan yapı tarihi Bosna sınırlarıyla hemen hemen aynı olması (Rusinow, 2005: 128-129) Boşnakların tarihi sınırlarının da oluşum ve algılamasını etkilemiştir. Balkanlarda birçok ulusal sınırın olduğu gibi Bosna’nın ulusal sınırları da Osmanlı mirasıdır. (Rusinow, 2005: 143) Bu sınırlar Yugoslavya döneminde tanımlanmış olarak devam etmiştir. Bosna-Hersek’in bağımsızlığını ilan etmesinde de bu sınırlar Boşnakların ülkesi olarak içinde barınan Sırp ve Hırvat unsurlara rağmen kabul edilmiştir. Ancak bu durum Sırp ve Hırvatların kendi sınırlarını belirleme ritüeli ile çatışma noktasına girmiştir. (Rusinow, 2005: 136) Bosna sınırları içerisindeki Boşnak nüfusun %50’nin altında olması ve ülkede önemli bir nüfus oranına sahip olan özellikle Sırlar, ülkenin Boşnak ulusal sınırları olarak kabul edilmesini kendi tarihi ve sınır algılaması nedeniyle kabul etmemişlerdir. (Rusinow, 2005: 140-142) Sırların 1989 sonrası Miloseviç’in bütün Sırları bir bayrak altında toplama ve tarihi Sırp sınırlarına ulaşma politikası Boşnaklarla sınır çatışmalarını yaratması ile birlikte aynı zamanda öteki algılaması ile birlikte Boşnakların tehdit

algılamasına ve karşılıklı önyargıların oluşmasına veya oluşmuş olan önyargıların yeryüzüne çıkmasına neden olmuştur. (Ermiroğlu, Çakır, 2008: 89) Bu süreç Boşnakların uluslaşma bilincine önemli bir etken olarak hem belirlenmiş sınır olgusunun doğmasına neden olduğu gibi sınırlarını koruma dürtüsüne, vatan olgusuna sahip olmalarına da neden olmuştur.

Bosna iç savaşı ve öncesinde yaşananlar dikkate alındığında görülen önemli bir nokta özellikle Sırpların Bosnalıları kendi yayılma alanları için tehdit görmeleridir. Bu tehdidi bertaraf etmek için 1980'li yıllardan itibaren başlattıkları çalışmalar, Müslümanları Radikal İslamcı, Humeyneci, İslam Devleti kurmak için faaliyet gösteren Teröristler olarak görmeleri ve sürekli tarihi atıflarla, Osmanlı işbirlikçisi oldukları gibi, İkinci Dünya Savaşında da Nazi İşbirlikçisi suçlamaları ile sürekli tehdit edilmişlerdir. (Kenar, 2007: 170-171)

Boşnak uluslaşmasında tehdit, önyargı ve sınır ritüellerinin belirlemede din temel parametreyi oluşturmaktadır. Bosna'da sınırlar dini inanışa göre belirlenirken öteki kavramı da din üzerinden belirlenmiştir. (Todorova, 2006: 114-117) Yunanlı yazar, Vassilis K. Foukas, 1990 sonrası Balkanlar ve Doğu Avrupa'daki sorunun temelinden bahsederken şöyle demektedir; *“Balkan ve Doğu Avrupa krizlerinde ihmal edilen bir boyut Müslümanlar sorunudur. İslam'a önyargılı olarak bakan devletlerin otoritesinde yaşamayı istenilen Osmanlıdan kalma geniş bir Müslüman nüfus barınmaktadır.”* (Foukas, 2004: 74) Sözleri ile Balkan Müslüman uluslarını Osmanlı'dan kalan bir unsur olarak görmektedir. Yine eserinin devamında Boşnakların bağımsızlıklarını ilan ettikten sonra, yani iç savaş zamanında Belgrad ve Zagreb'i ziyaret eden Avrupa Birliği dönem başkanı sıfatıyla Yunanlı yetkililerin Sırp ve Hırvat muhataplarına Avrupa'nın ortasında bir Müslüman devlet istemediklerini belirttiklerini söylemektedir. (Foukas, 2004: 77) Bu durum Balkanlarda Boşnakların Müslüman kimlikleri ve varlıklarıyla diğer devletler tarafından nasıl tehdit aldıkları ve tehdit edildiklerinin yanı sıra ön yargıların da temelini/parametrelerini göstermektedir.

4. Aykırılık ve Zarar Veren Ritüeller (Dehumanization)

Aykırılık ve Dehumanization; kimlik oluşumunda bireyin veya grubun kendi kimliğini oluşturma esnasında kullandığı ve kendine özgü kabul ettiği simgelerin vurgulanması ve ötekini tanımlarken insan dışı varlık olarak tanımlamasıdır. (Volkan, 1993: 68, 72)

Boşnakların kendilerini bölgedeki diğer uluslardan ayırmada kullandıkları en önemli unsur dinleridir. Müslüman Boşnaklar etnik kimlik ve dil olgusuna atıf yapmaksızın veya onları önemsizleştirerek dini inanışlarını ön plana çıkararak kendilerini tanımlar ve diğer uluslardan ayırırlar.

Boşnaklar kendilerini Müslüman olarak tanımlarken yukarıdaki bölümlerde de belirtildiği gibi her ne koşulda olursa olsun İslam'ı kendi kimlik tanımlamaları olarak kullanmışlardır. Bu anlayış komşularından kendilerini farklı olarak algılayan Boşnakların sarıldıkları en önemli aykırılık ritüelidir. Bu durum Balkanlarda sadece Boşnaklar için geçerli olan bir anlayış değildir. Sırlar, Hırvatlar, Bulgarlar içinde bu algılama aynıdır. Ancak diğer uluslar kendilerine farklı etnik, dil ve kültürel temeller oluşturup tarihi siyasal yapılarının varlığını vurgularken bu durum Boşnaklarda din temelinden fazla sapma göstermemiştir.

Balkanlarda her ulus, ötekini tanımlarken aşağılayıcı anlamlar yüklenen ifadeler kullanarak veya direkt olarak insani boyuttan çıkan sıfatlarla ötekini tanımlamakla düşmanlıklarını artırmaya çalışırlar. Bundaki neden çatışmaya giden yolda motivasyonu sağlamaktır. Çünkü milliyetçilik düşman yaratarak gelişirken çatışmalarla güç ve hareketlilik kazanır. (Lee, 2002: 340) Bosna iç savaşında (1992-1995) acımasızca Boşnakları katleden Sırp milisler Boşnaklardan bahsederken “aşağılık hayvanlar”, “Pis Müslümanlar” şeklinde tanımlayarak insanları katledderken veya ırzlarına geçerken insani duygularını arka plana itmelerini sağlıyorlardı. (Alkan, 1995: 86-124) Bosna iç savaşında yaşanan acı verici olaylar Boşnaklarda, Sırp ve Hırvatları tanımlarken “vahşiler, yaratıklar” vb tabirler kullanılmaktadır. (Alkan, 1995: 86-124) Balkanlar bu tanımlamalar tarihten itibaren gelen çatışmacı ve saldırgan tutumunda sürekli bir döngü olarak devam etmesini sağlamaktadır.

5. Seçilmiş Travma ve Seçilmiş Zaferlerle Uğraşma Ritüelleri

Uluslaşma ve kimlik oluşturma sürecinde seçilmiş travma veya seçilmiş zaferle kimliği yaşatma/devam ettirme anlayışı ile grup/birey kendinin mağdur edilmiş veya haksızlığa uğramışlık algısı ile benliğini oluşturur veya seçilmiş zaferle eskiye özlem, tarihi zafer olgusu ile yine kendi kimliğini tanımlama yoluna gider. (Volkan, 1993: 70-72)

Boşnak uluslaşmasında yoğunlukla seçilmiş travma etki gösterse de Müslüman kimlikleri sayesinde kendilerini özdeşleştirdikleri Osmanlı olgusu ile Osmanlı Devletinin ve Bosna beylerinin kazandığı zaferler seçilmiş zaferlerini oluşturan tarihi geçmişleridir.

Bosna iç savaşında yaşananların Boşnaklar üzerindeki olumsuz etkisi hiç yadsınamayacak kadar çoktur. Ancak bu durum bir Boşnak ulusunun oluşmasına önemli bir etki eden faktör olarak ortada durmaktadır. Bugün Boşnaklar arasında “acı dram”, “soykırım”, “katliam” tabirleri sıklıkla kullanılırken (Alkan, 1995: 18, 80-131) bu tabirler kendilerinin mağdur edilmesi ve yok edilmesini anlatmaktadır. Bosna iç savaşı, Boşnakların seçilmiş travmaları olarak istense de istenmese de yüz binlerce Boşnak mezarı ve ardı arkası kesilmeden sürekli olarak açılan toplu mezarlar ile bu travmanın canlı tutulmasını sağlayacaktır.

6. Lider ve Lideri İzleyen Psikoloji

Uluslaşma süreçlerinde lider ve lideri izleyen psikoloji önemlidir. Birçok ulus ile özdeşleşen lider figürü mevcuttur. Çünkü lider bilinçli veya bilinçsiz olarak grubun kimlik belirlemede aldığı kararlar etkili olur. (Volkan, 1993: 73)

Modern uluslaşma sürecinde lider motifleri önemli bir yer kaplar. Boşnak ulusçuluğunun oluşumu için geç bir tarih olsa da Aliya İzzetbegović önemli bir yer kaplamaktadır. Ancak, On sekizinci yüzyılda Balkanlardaki isyan ve ulusçuluk hareketlerinin artması ve şehirde çoğunlukta olan Müslümanlara baskı yapması nedeniyle Bosnalı Müslümanlar Osmanlı merkezinden yardım beklemiş ancak Osmanlı sistemi içerisinde Müslümanların kendi şehirlerini koruması sistemi ortaya çıkmıştır. Bu durum Bosnalı Müslüman beylerin büyük oranda önem kazanmasına neden olmuştur. (Ortaylı, 2004: 70) Müslüman beylerin önem kazanması ve yerel liderler olarak bağımsız siyasal yapıda hareket etmeleri Boşnaklarda zaman içerisinde bağımsız liderlere sahip ulus bilincinin oluşmasına yardımcı olmuştur.

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Avrupa merkezli olan ulus anlayışı ve onun devletleşmiş sistemi olan ulus-devlet yapısı tarihi süreç içerisinde çeşitli etkileşim araçları ile merkezden çevreye doğru yayılmış ve on dokuzuncu yüzyılda bütün dünyayı etkileyen bir model olarak ortaya çıkmıştır.

Uluslaşma süreci olarak isimlendirilen yapılanma, bölgeler arası farklılık gösterse de toplumları bir arada tutan/tutabilecek olan argümanlar üzerinden ulus oluşumu sağlanmaya çalışılmıştır. Çeşitli etmenlerle birlikte Balkanlarda din, ulus oluşumunda önemli bir faktördür. Özellikle Boşnaklar söz konusu olduğunda din faktörü ulusu betimleyen ve ulusun parçalarını bir arada tutan bireyin kendi kimliğini belirtmede öncelikli etmen olarak görülmektedir. Boşnaklar, dini temelli bir yapıları ve inandıkları din haricinde, yaygın olarak kabul edilen Slav etnik kökeninden gelmelerine rağmen, birey ve grup algılamaları etnik kimlik üzerine oluşmuş olan uluslarda görülen etkileri tarihi süreç içerisinde belirgin bir şekilde görülmeye başlamıştır.

Boşnakların kendilerini tanımlamada kullandıkları temel parametre olan Müslümanlık anlayışı, Boşnakları bir ulus olarak bir arada tutan ve diğer gruplarla kaynaşması ve asimile olmalarını engelleyen bir olgu olarak karşımıza çıkmaktadır.

Boşnaklar tarihi süreç içerisinde komşularının onları öteki olarak algılaması, bölgede meydana gelen olaylar, çatışmalar ve siyasal yapılar nedeniyle sürekli olarak aynı etnik kökenden geldiklerine inanılan Sırp ve Hırvat'lardan farklı bir tarihi geçmişe ve kültürel yapıya sahip olmuşlardır. Bu farklılıkta dini inanışları en önemli faktör olarak belirginleşmiştir. Çalışmanın temel sonuçları maddeler halinde sıralanacak olursa;

1. Bosna etnik bir tanımlamadan ziyade tarihi ve coğrafi bir isimlendirme olmasına rağmen bölgede yaşayan halklar tarihi süreç zarfında Boşnaklar olarak isimlendirilmiş ve Bosna Krallığı/Prensliği/Devleti olarak siyasal yapılanmaya sahip olmuşlardır.
2. Bölgede yaşayan halk, tarihi süreç içerisinde farklı dini inanışları ile her zaman bölgenin diğer halklarından ayrı bir yapıda varlıklarını sürdürmüşlerdir. Hıristiyanlığın Bogomillik mezhebi bölgede etkili olmuş, 15. yüzyıl itibari ile bölgede İslam'ın yaygınlaşması ile

Boşnaklar İslam kimliği ile ayrı bir millet/cemaat olarak sistemleşmişlerdir.

3. Boşnakların Müslüman olması veya bölgede yaşayan Müslümanların Boşnak olarak isimlendirilmesi tarihi süreç içerisinde bir Boşnak kimliğini ve bu kimliğin ayrılmaz parçası olarak Müslümanlık olgusunu ortaya çıkarmış ve Bölgede İslam ile Boşnak kavramı eşit bir şekilde bölge Müslümanlarını tanımlamada kullanır hale gelmiştir.
4. Uluslaşma sürecinde Müslümanlık, ulusu oluşturan temel parametre olarak Boşnakları bir araya getiren ve bu isimlendirmede kendilerini tanımlayan bir yapıya ulaşmıştır.
5. Boşnakların dini farklılığı komşularının kendilerini ötekileştirmede kullanılan bir farklılık olarak algılanması Boşnaklarında kendilerini birbirleri ile özdeşleştiren onlarında komşularını ötekileştirmede kullandıkları dini motiflere sahip olmuşlardır.
6. Din Balkan uluslarını sistemleştiren ve etnik kökenine çoğunlukla bakılmaksızın ayrı ayrı uluslaşmalarına neden olan önemli bir faktör olarak orta çıkmıştır.
7. Din temelli ve tarihi mit destekli çatışmalar sınır belirleme ritüelleri Balkan uluslarında olduğu gibi Boşnaklarda da bir ulus olma bilincini ortaya çıkarmıştır.
8. Çatışmalardaki şiddet, mağdur edilmişlik, haksızlığa uğramışlık hissi Balkan uluslarını bir araya getiren travmalar olarak ortaya çıkmıştır. Boşnaklarda uğradıkları haksızlıklar, soykırım ve sürgünler neticesinde ortak bilinç ve farklı bir ulus olma algısını belirginleştirmiştir.
9. Aslında farklı bir dini cemaat olarak isimlendirilebilecek olan Boşnaklar tarihi süreç içerisinde farklı bir ulus olarak tarih sahnesindeki yerlerini almışlardır.

Balkan halklarının uluslaşma sürecinde etkili olan din, aynı zamanda azınlık tanımlamalarında önemli bir yere sahiptir. Çalışmada değinilmeyen, Pomak, Torbeş, Ulah gibi azınlık unsurlar kendilerini tanımlamada da etnik kökenden ziyade dini temel almaktadırlar. Her ne kadar bu konuda çeşitli tartışmalar mevcut olsa da Balkanlarda Müslümanlık ayrı bir kimlik ve aidiyet belirtmede etnik kimliğin önüne geçen bir yapıya sahiptir. Hıristiyan inancına

sahip halklar kendi ulusal yapılarına sahip olmaları karşısında Müslüman unsurların Türk, Arnavut ve Boşnaklar dışındaki unsurları henüz uluslaşma sürecini yaşamakta, yani ulus-devletlerini oluşturmamışlardır. Bu nedenle kendilerini Müslüman olarak tanımladıklarından, etnik olarak tanımlanmış veya etnik grup gibi hareket ederek uluslaşma sürecini tamamlamış olan yapılara dâhil olmaktadır.

Boşnaklar tarihi süreç içerisinde sınırları tartışılmalı olsa belirlenmiş, belirli bir bölgede çoğunlukta olan merkezi yapıya sahip ve aynı olduklarına yani bir ulus olduklarına dair bir bilince sahip oldukları (Ürer, 1995: 56) için devletleşmiş ulusal yapıları da dini inançları etrafında birlik olmalarını sağlayarak asimile olmalarını, karışmalarını engellemiştir. Ayrıca Boşnaklar bölgede çoğunluk oldukları ve merkezi bir yapıya sahip oldukları için aidiyet belirtebilecekleri eski kökleşmiş uluslar yerine kendi ulusal bilinçlerine sahip olabilmişlerdir.

KAYNAKÇA

- Alkan, Necmettin (1995) “Dağılan Yugoslavya Mozağında Bosna” Beyan Yayıncılık, İstanbul.
- Doja Albert, (2000) “*The Politics of Religion in the Reconstruction of Identities The Albanian Situation*”, Critique of Anthropology, 20; 421.
- Jelavich Barbara, (2006) “Balkan Tarihi 2”, küre yayınları, İstanbul.
- McEvedy Colin, (2004) “Ortaçağ Tarih Atlası” Sabancı Üniversitesi yayınları, İstanbul.
- Rusinow Dennison, (2005) “*Yugoslavya'nın Parçalanması ve İç Savaşta Osmanlı Mirası*”, Edit: Brown L.Carl, “İmparatorluk Mirası, Balkanlar'da ve Ortadoğu'da Osmanlı Damgası” İletişim Yayınları, İstanbul.
- Hobsbawm Eric J., (2006) “Milletler ve Milliyetçilik, Program, Mit, Gerçeklik”, Çev: Osman Akınhay, Ayrıntı Yayıncılık, İstanbul.
- Adanır Fikret, (2004) “*İkinci Dünya Savaşı Sonrası Balkan Tarih Yazınında Osmanlı İmparatorluğu*”, Edit: Karpat Kemal H., “Osmanlı

Geçmişi ve Bugünün Türkiye'si" İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.

- Vasilev Georgi, (2000) "*Bogomils, Cathars, Lollards And The High Social Position Of Women During The Middle Ages*", *Philosophy and Sociology* Vol.2, No 7.
- Emiroğlu Hüseyin, (2006) "Soğuk Savaş Sonrası Kosova Sorunu", Orient Yayıncılık, Ankara.
- Ermiroğlu Hüseyin, Çakır M. Faruk, (2008) "*Yugoslavya'nın Dağılma Sürecinde Trans- Atlantik Dış Politika Parametreleri (1990-1995)*", *Avrasya Etütleri*, 33/2008-1.
- Ortaylı İlber, (2004) "İmparatorluğun En Uzun Yüzyılı", İletişim yayınları, İstanbul.
- Karpat Kemal H., (2004) "Balkanlarda Osmanlı Mirası ve Ulusçuluk", İmge Yayınevi, Ankara.
- Ürer Levent, (1995) "Ulusal ve Uluslararası Düzeylerde Etnik Gruplar ve Devlet" İstanbul Üniversitesi, Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı, Doktora Tezi, İstanbul.
- Maners Lynn, (1993) "*The Bosnians, an Introduction to Their History and Culture*", Series No:8, Refugee Sevice Center, Washinton DC.
- Taşar M. Murat, Metin Burhan, Ünaltay Altay, (1996) "Bosna-Hersek ve Post-modern Ortaçağa Giriş", Birleşik yayıncılık, İstanbul.
- Todorova Maria, (2006) "Balkanları Tahayyül Etmek", İletişim yayınları, İstanbul.
- Rodhbard Murray N., (1994) "*Nations By Consent : Decomposing The Nation-state*", *Journal Of Libertarian Studies*, 11: 1.
- Kenar Nesrin, (2007) "*Bosna-Hersek Savaşı*", "Balkanlar El kitabı Cilt II: Çağdaş Balkanlar", Karam ve Vadi yayıncılık, Ankara.
- Torsti Pilvi, (2004) "*History Culture and Banal Nationalism in post-War Bosnia*", *Southeast European Politics*, Vol. V, No. 2-3 December.

Lee Stephen J., (2002) “Avrupa Tarihinden Kesitler 1789–1980”, Dost Yayıncılık, Ankara.

Eker Süer, (2006) “*Bosna’da Etno-Linguistik Yapı Ve Türk Dili ve Kültürü Üzerine*”, Millî Folklor, Yıl. 18, Sayı 72.

Volkan Vamık D., (1993) “Politik Psikoloji”, Ankara Üniversitesi Basımevi, Ankara.

Foukas Vassilis K., (2004) “Balkanlar Ortadoğu Kafkasya, Soğuk Savaş Sonrası ABD Politikaları”, Aykırı Yayıncılık, İstanbul.

WHO IS THE PERSON RESPONSIBLE? (Toward a Social Psychology of Responsibility Attribution)

Yener ÖZEN*

Abstract

The currently dominant psychological model of responsibility attribution is criticized and expanded upon from a sociological perspective. It is argued that responsibility judgments entail consideration of both what the actor did and what the actor was supposed to do: i.e., both physical deeds and social roles. Including roles in a responsibility attribution model provides: (1) a coherent account of alternative meanings of responsibility itself; (2) a social psychological approach that is congruent with rules actually followed in adult sanctioning judgments; and (3) an opportunity for social psychologists to study the crucial dichotomy of authoritative versus subordinate roles. Roles are interpreted attributionally as normative contexts within which actions are evaluated, rather than as external or situational constraints on action. In general, it is suggested that accepting a role demand as normative may evoke a purposive attribution process, labeled here as 'motive grammar'; rejecting the role demand may be accompanied by a causal attribution process, "consequence grammar." The paper concludes with suggestions for future research possibilities.

Keywords: Responsibility, Social Psychology, Responsibility Attribution

Özet

Bugün baskın olarak kabul gören sorumluluk modeli; sosyal psikoloji kaynaklı eleştirel bir perspektifin sonucudur. Sorumlulukta temel nitelik bireyin ne olduğu ve ne olacağına yönelik fiziksel ve sosyal alandaki rolleridir. Bu rolleri sorumluluk niteliği modeline bağlı olarak; (1) kendisi için anlamlandırdığı uygun sorumluluk alternatifleri, (2) yetişkin onayını dikkate alan kurullarla uyumlu bir sosyal psikoloji yaklaşımı ve (3) "ikinci derecede roller" karşı "baskın roller" çalışmalarını için sosyal psikologlara fırsatlar sağlanmasıdır. Roller, dışarıdan gerçekleşen bir etki ya da özel duruma bağlı olmadan bir davranış esnasında süreç içerisinde değerlendirilir. Sorumluluk niteliği, bilişsel psikoloji ve gestalt yaklaşımına bağlı olarak değerlendirilmiş ve bu alanda yapılan çalışmaların az oluşu dikkate alınarak bir sonraki yapılabilecek olan çalışmalar için önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Sorumluluk, Sosyal Psikoloji, Sorumluluk nitelikleri

INTRODUCTION

It is frequently said, by way of commendation, that someone is a responsible person; or someone is thought to have behaved irresponsibly and is urged to be more responsible in future. Responsibility is a central issue in law, in the organization of social groups, and in everyday life. The development of

* Associate Professor at the Faculty of Education, Erzincan University, yenerozen@gmail.com

responsibility may be cited as an aim in the practical activity of education; while serious theoretical writers, notably among moral theologians, have put forward the view that a (if not *the*) primary ethical requirement of a man is that he be responsible, and have spoken of the moral outlook they are advocating as an "ethic of responsibility" (Bonhoeffer, 1971:194).

The psychological literature on responsibility attribution emerged from roots in cognitive psychology and gestalt approaches to perception. This intellectual framework, for all its richness, provides an incomplete picture of the major determinants of responsibility judgments. In its most common usage, responsibility refers to a decision about *liability for sanctions based on a rule*. The sanctions are usually negative ones. According to the perspective I wish to propose, the inputs to the decision are the rule itself, the actor's deeds, and the expectations of others regarding what the actor should do. In other words, an actor is judged on the basis of causality (what *was* done) and expectations (what *should have been* done). For adults, the key issue in causality is intent, what the actor meant to do (cf. Piaget, 1965). Psychological attribution research has focused heavily on degree of intent and on severity of consequences of action as empirical determinants of responsibility. Yet the other determinants, the expectations of others for one's actions, have been neglected by psychologists, though they have a long and honorable history in sociology. Such expectations are defined by the actors' social roles, and the present paper argues that inclusion of roles in an understanding of responsibility judgments is much needed. It is also consistent with linguistic analysis of the concept of responsibility and with the way responsibility is treated by legal rules (Hamilton, 1978:316).

The notion of responsibility and irresponsibility with which I am concerned is itself one of the categories or dimensions in terms of which we can make favourable or unfavourable assessments (often if not always moral) of persons. It is not, of course, a purely evaluative notion (though perhaps it is occasionally used as if it were); rather, the attribution of responsibility in this sense is the attribution of an approved quality either to some instance of conduct or, dispositionally, to a person. Accordingly, I shall label this notion "Virtue-responsibility". Since we shall need to see how this sense of responsibility is related to others, I shall briefly pick out and label other senses of responsibility which are treated in the literature (Hart, 1968:214). Hart's (1968) linguistic analysis of meanings of responsibility also includes another major use of the term which he in fact calls "role responsibility." He defines it as follows:" ... whenever a person occupies a distinctive place or office

in a social organization, to which specific duties are attached to provide for the welfare of others or to advance in some ways the aims or purposes of the organization, he is properly said to be responsible for the performance of these duties, or for doing what is necessary to fulfill them” (Hart, 1968:212).

Hart also broadens this bureaucratic focus to include such notions as "responsible citizen" and "behaving responsibly" in the role responsibility category. His concern with liability for punishment, however, leads him to de-emphasize the positive connotations of this usage of responsibility: *reliability* of role performance and enactment of social *obligations*. Both refer to fulfilling others' expectations for one's actions.

First, a person is held to be a responsible agent in the *capacity* sense if he possesses certain normal psychological capacities of understanding, reasoning and control over his own behaviour, the possession of which is commonly held to be a precondition of the appropriateness of moral praise or blame. One who is responsible in the capacity sense may further be held responsible in the *liability* sense (and hence blamed or praised) for some particular occurrence, if certain conditions relating him to that occurrence are fulfilled. One condition, commonly, is that the agent's action or omission is involved in the causation of the event. Probably derived from this condition, there is a purely *causal* sense of responsibility, carrying no implication of praise or blame, such that to be responsible for something is simply to be the (or a) cause of it. Still a further sense of responsibility is also often involved in the attribution of liability-responsibility. If I say "Smith is responsible for leaving the garden in a mess" I attribute liability-responsibility; but such an attribution would probably be inappropriate were it not that Smith is in a position such that he in particular should have kept the garden in good order. And *that* might be expressed by saying "Smith is responsible [perhaps: *to* his employer] for keeping the garden in good order". In Hart's terminology, one here attributes a *role-responsibility*; one picks out a certain responsibility which Smith has in virtue of [or: as constitutive of] his having an assigned task or role. His having that responsibility does not in itself, of course, commit one to any favourable or unfavourable assessment; but it does leave scope for assessment of the way in which he discharges it (Haydon, 1978:47).

The definition of role involves the expectations of others for one's behavior. The reliable performance of a social role is often described in terms of responsibility, as when we speak of a person as a "responsible—" or an "irresponsible —" (naming some role such as citizen, worker, or safety patrol).

Reliability refers to the performance of explicit expectations of others, explicit obligations held by the occupant of a social role. Obligation, however, has a broader scope than performance of explicitly delineated tasks. It is also possible to speak of relatively diffuse obligations, of the positive or affirmative standards or "responsibilities" of a social role. The notion of obligation normally implies that failure to perform will be blamed or punished, while performance will not be praised (cf. Flathman, 1970). Diffuse obligations or responsibilities, however, shade over into what philosophers commonly refer to as a morality of aspiration: standards to which individuals should aspire rather than standards to which they must be held (e.g., Fuller, 1964). For simplicity, here I shall use *reliability* to refer to specific performance requirements and *obligation* to refer to more diffuse requirements that may embody others' aspirations as well as their expectations. Both of these role-related meanings of responsibility—both reliability and obligation—refer to standards for behavior, to "shoulds" rather than deeds. The assessment of role responsibility, of the fulfillment of social expectations, is a contribution to both positive and negative sanctioning processes. Just as negative sanctions rest on falling below the expectations of others for one's behavior, positive sanctions depend on fulfilling or exceeding those expectations (Kelman and Lawrence, 1972:179).

But that assessment may itself be made along the dimension of responsibility and irresponsibility ("Smith's neglect of the garden is quite irresponsible"). Thus one may be led to suggest, as Hart suggests, that the relation of the virtue sense of responsibility to the others consists in a specific relation to role-responsibility. In the next section, I shall argue that while Hart's interpretation of virtue-responsibility as "taking responsibilities seriously" (which I shall abbreviate as "the *TBS* interpretation") does cover many of the ways in which the notion is commonly used and understood, nevertheless (i) even for it to cover that much, we must begin to detach the *TBS* interpretation from the reference to *roles* which is explicit in Hart's account; and (ii) there are aspects of the notion of virtue-responsibility, as frequently understood, which it is at least unhelpful to try to bring under the *TBS* interpretation (Downie, 1964:32).

I. RESPONSIBILITY PROCESS

A. The Attributional Status of Social Roles

Roles may be a necessary component of responsibility judgments, but the discussion so far has not demonstrated that they are necessarily anything new under the attributional sun. For example, it is possible that roles as determinants of responsibility might be adequately accounted for by attributionists through the notion of external or environmental force. Although the traditional Heiderian attribution dichotomy between internal and external sources of action has received recent criticism (e.g., Kruglanski, 1975; Monson and Snyder, 1977), Ross (1977) has suggested that it is still a useful distinction if we take external sources of action to be those that most people would respond to similarly. In Jones' attribution model, roles are taken into account explicitly in this manner: Behaviors which fall within the bounds of social role expectations are seen as essentially uninformative regarding underlying personal dispositions (Jones and Davis, 1965; Jones and McGillis, 1976). This model suggests that role can simply be treated as an external force determining action.

1. Taking seriously the responsibilities of roles.

Hart's treatment of virtue-responsibility is as follows: A "responsible person", "behaving responsibly" (not "irresponsibly") require for their elucidation a reference to role-responsibility. A responsible person is one who is disposed to take his duties seriously; to think about them, and to make serious efforts to fulfill them. To behave responsibly is to behave as a man would who took his duties in this serious way. It is clear from the rest of Hart's discussion of role-responsibility that the duties in question are those which a man has in virtue of occupying a distinct role, and which we refer to as his responsibilities. A similar interpretation is present in Downie's claim that ". . . when a person is described as conscientious, responsible or irresponsible in his actions . . . he is being assessed from the point of view of the morality of his role-enactment. . . . The contrast between the careless and the trustworthy or responsible performer is ... a contrast brought out by the model of role-enactment. Without doubt many instances of assessment in terms of responsibility do have reference to a person's performance of a role. In using 'responsible' as equivalent to 'reliable' or 'trustworthy'⁵ we do usually have in mind, I think, that a person can be relied on to carry out—so far as it is in his power—the responsibilities of a job or of some assigned task. More especially, the reference to role-enactment is apparent in the common use of a

phrase such as 'responsible family man', which might be expanded, following Hart, as 'family man who takes seriously the responsibilities which he has *qua* family man'. But the responsible family man (if this interpretation is correct) will not necessarily be responsible in dealings outside and not affecting his family; so will not necessarily qualify as a responsible person *simpliciter*. So it is not yet clear whether reference to the responsibilities *of roles* is as helpful as Hart thinks in elucidating the notion of a *responsible person*, often used with no apparent reference to any role, or even to a multiplicity of roles. It may be said, of course, that the responsible person is one who is disposed to take seriously all his responsibilities in whatever roles he occupies; but then some indication must be given of how widely the notion of *role* is to be taken. In the next two subsections, without leaving the scope of the *TRS* interpretation, I notice (i) a conception of responsibility which requires no extension of the notion of a role beyond common sociological usage (if anything it narrows it); and (ii) an element in many conceptions of responsibility which calls for a wider understanding of a man's *responsibilities*, which the *TRS* interpretation must accommodate either by extending the notion of a role indefinitely or by allowing that responsibilities can be understood without reference to roles (Haydon, 1978:48).

2. Conforming to role-expectations.

In assessing whether a person takes his responsibilities seriously, someone (I shall call him *X*) might suppose that a person's responsibilities are exhaustively given by his major social and occupational roles. Behaviour which falls outside the scope of these roles, as commonly understood, *X* will at best consider irrelevant in the assessment of the person's virtue-responsibility. Then *X* will call the person responsible if and only if *X* judges him to be taking seriously the responsibilities pertaining to the central (and socially approved) roles which he occupies. Moreover, if *X* takes this view of a person's responsibilities, he may also take the content of the responsibilities to be given by generally-held expectations as to behaviour within the role. And if those expectations seem clear-cut and undemanding, *X* may assume that a person is not taking his responsibilities seriously unless his overt behaviour does conform to expectations; he will not then consider the way that the *agent* sees his situation, and will not leave room for the possibility that the agent might, in all seriousness, interpret his own responsibilities in a way that ran counter to expectations. Then *X* will be taking conformity to

generally-held role-expectations, not simply as controvertible evidence of responsibility, but as the criterion of it.

3. Taking seriously obligations in general.

Hart would accommodate a wider view of a person's responsibilities than that of X, by extending the notion of a role. He would classify as cases of role-responsibility fugitive or temporary assignments with specific duties [which] would not usually be considered by sociologists, who mainly use the word, as an example of a "role". So "role" in my classification is extended to include a task assigned to any person by agreement or otherwise. It is not clear to me from this just how far Hart is willing to extend the notion, but I suspect that if we try to treat as a responsibility involved in a role everything which a responsible person, as such, might be thought to take seriously, we will be leaving no useful purpose to the notion of a role.⁶ On the other hand, we need not assume that the notion of responsibilities has sense only in a context of roles. I suggest that while the responsibilities constitutive of a role are paradigmatic for "role-responsibility", 'responsible' can be used in the same sense without reference to a role (Loudfoot, 1972:4-6).

4. Being conscientious.

It may be that the TBS interpretation as so far developed is adequate for many conceptions of responsibility. But it may be inadequate for certain other conceptions, in that it still makes judgments of responsibility and irresponsibility applicable only to a person's behavior and attitude with regard to particular responsibilities, i.e., responsibilities which are identified by referring to some aspect of a particular person's relation to particular people at a particular time. Thus this interpretation will not allow for the judgment that a person is responsible or otherwise in his undertaking of a responsibility (so long as it does not conflict with prior responsibilities)⁹ nor for the possibility noticed above, that a person's decision or action might be judged responsible even though it runs counter to those particular responsibilities which he does have. As against the TBS interpretation, some talk of responsibility, including much of the treatment of the notion among advocates of an ethic of responsibility, appears to treat the requirement of responsibility as an ever-present moral demand, necessarily incumbent on any person qua person (or qua moral agent) prior, logically, to particular responsibilities (Haydon, 1978:51).

B.Roles and Rules for Responsibility

One universal characteristic of human societies is the existence of hierarchies of authority-subordination. In such hierarchies, authorities have both the power and the acknowledged right to control the action of subordinates (cf. Peabody, 1968). Weber (1947) argued that authority in modern societies was increasingly vested in bureaucratic structures which rested on rational-legal bases of legitimacy. Blau's (1968) modification of Weber's argument stressed that authority in a rational-legal system can involve professional expertise as well as bureaucratic control. In short, some modern authorities guide behavior through their expertise; others control behavior through their bureaucratic position; still others combine these two bases of authority. Since Hart (1968) discusses "role responsibility" largely in terms of bureaucratic obligations, it would appear fruitful to search through the social structure for the presence of authority to find role-related differentiation of sanctioning rules. A modern industrialized society contains a bewildering array of possible roles, even within the arena of the workplace alone. The workplace is a convenient domain to examine for evidence of different responsibility rules, however, because of the importance and relative clarity of the roles involved. In addition, the relative prestige of occupations appears quite consistent across persons, across time, and across cultures (e.g., Duncan, 1961; Hodge *et al.*, 1964). And occupational prestige, although a concept traditionally distinct from authority, can be used as a rough indicator of whether or not one is in a position of authority. The highest prestige jobs are high in professional authority (e.g., physician) or bureaucratic authority (e.g., top managerial position); medium-prestige jobs involve some professional training or bureaucratic control (e.g., sales or clerical positions); low-prestige jobs tend to require little formal training and typically involve being ordered or supervised by another (e.g., manual laborer, janitor). Having a high-prestige job generally requires more education and returns more income. The issue is whether it alters the rules according to which one may be sanctioned.

Consider three common versions of what responsibility means: blame (liability) for rule breaking, reliable performance in role, and diffuse obligation to act. Social roles of differing prestige can be seen as embodying different mixtures of these principles or versions of responsibility. Low-prestige jobs are conceived of and administered in terms of compliance with minimal job standards; the major feedback provided to occupants is punishment after the fact for deviations from rules. Medium-prestige jobs involve a web of expectations and feedback focused on re-

liable performance. High-prestige jobs— those with major ⁴"responsibilities"— entail expectations that the occupant fulfill diffuse and internalized obligations to act or to oversee others' actions. (See also Fox, 1974, and Kohn, 1969, for similar arguments.)

The pattern of legal parallels to Heiderian stages in Table 1 then becomes sensible in terms of the notion that roles include *liability for one's obligations*. The most extreme version of such liability rests on the obligation to oversee others' actions. Military law is just one arena in which the doctrine of *respondeat superior* is relevant. Discussions of former President Nixon's responsibility for Watergate reflected a similar consideration; he was effectively liable for what his subordinates did, whether he made it happen or only allowed it to happen. Even parents supervising children share in this sort of liability. It is typically superiors in authority hierarchies who can be treated legally according to vicarious liability doctrines, the Association responsibility of the legal world. Such superiors are in a sense held to more "primitive" Heiderian standards. But this obviously does not mean that society is less moral in the way it treats superiors. Instead, it means that society is responsive to the fact that different roles may necessitate different standards of accountability.

Similar concerns can be found in somewhat diluted form for professional authorities, in the notion of obligation to advise or guide others' actions. Doctors are expected to try to cure patients; lawyers to acquit clients; teachers to teach students. Even psychologists in their laboratories have a web of obligations toward experimental subjects, complicated by the potential conflict between scientific advance and subjects' well-being. In all of these professional relations, the "subordinate" is expected to take the advice or follow the instructions of the authority. The authority, in turn, is liable for loss of control over the situation.

In summary, whether the source of authority is predominantly bureaucratic or professional, the occupant of a high-prestige job appears to be liable for certain relatively diffuse obligations to act, to exercise foresight, and to oversee or advise others' actions. I hypothesize that in general higher prestige is associated with greater liability for such obligations. Further, it appears reasonable to argue that such liability may extend beyond explicitly work-related incidents, because of the diffuseness of the obligations themselves. Another way of stating such expectations is to argue that self and role are more closely merged in high-prestige roles, such that to escape the role altogether is more difficult.

It should be stressed, however, that stringency in standards of liability is not necessarily accompanied by actual stringency in sanctioning. Although high bureaucrats and professionals may be normatively bound to higher, obligation based standards, there is an escape-hatch involved in such standards. Just as it may be difficult to say when they have been met, it is correspondingly difficult to say when they have been seriously violated. High-prestige jobs may be accompanied by a great expansion in autonomously controlled time, in the sense of time before one is called on the carpet for nonperformance. Further, such jobs are accompanied by diffuse, occupant-controlled boundaries between work time and "time off." Finally, the standards themselves may be the inherently slippery ones of a morality of aspiration, such that we are more comfortable in praising clear achievement than in blaming failure. What higher-prestige roles thus guarantee is increased freedom of action rather than improved behavior by actors. The powerful may eventually hang, but in the meantime they are given a great deal of rope.

Society's defense against self-congratulatory, golf-playing incompetence in high places rest in part on socialization strategies. There is a suggestive parallel between three versions of responsibility—liability, reliability, and obligation—and Kelman's (1958) three processes of social influence—compliance, identification, and internalization. To avoid overt wrongdoing, one generally needs merely to comply with rules. To fulfill role expectations, one may need to identify with the role. And to enact diffuse obligations, it is desirable to have internalized the values embodied in the act. Socialization to roles of differing prestige may involve differing emphases on compliance, identification, and internalization as influence strategies. These reflect increasing autonomy and differentiation of self from externally imposed rules and rule-givers. Evidence concerning adult job socialization and job experiences suggests that higher-status role occupants both possess and highly value professional autonomy and job "responsibilities" (e.g., Kohn, 1969), potentially reinforcing prior class differences in socialization toward autonomy (e.g., Kerckhoff, 1973). Thus one way to ensure that high and vague standards are met is to ensure that the occupant holds them firmly and internally. To the extent that this works, the slippery sanctioning procedures need not be employed. To the extent that it fails, the unfortunate high-status role occupant who is caught can expect to answer for both deeds committed and obligations omitted.

To date, sociological interest in socialization to occupational roles and in occupational prestige itself has not spurred social psychologists toward an interest in how variation in roles may affect crucial cognitive judgments. Direct evidence

concerning the impact of actors' social roles on responsibility attributed to them is scanty, as previous social-psychological studies of responsibility attribution have been relatively sociologically "naked." The stimulus person in developmental studies has characteristically been a child; in accident studies, most frequently an automobile driver. Only rarely in relevant studies have actors' status or roles themselves been treated as experimental manipulations, as in Chaikin and Darley (1973). Given a roles-and-deeds perspective on responsibility attribution itself, however, it would appear natural for social psychologists to begin exploring just how roles can alter the rules under which responsibility is judged (Hamilton, 1978-321-323).

CONCLUSIONS

Responsibility is a core concept of social life. Like other core concepts, it is difficult to define adequately and even trickier to study appropriately. The present paper has argued that the model of responsibility attribution in the prior social-psychological literature should be modified to include the potential impact of social roles on responsibility. According to the present model, responsibility as liability for sanctions rests both on causation of effects and on the social expectations of others for one's action. These expectations are determined heavily, albeit not entirely, by social roles. A roles-and-deeds conception of responsibility proves to make sense of adult sanctioning rules as summarized by law. It also proves congruent with linguistic usage, for responsibility's multiple meanings include both liability for sanctioning and the two inputs to sanctioning, causation and role expectations. Thus to study the determinants of adult responsibility attribution it appears necessary to incorporate social roles into one's attribution model.

Attributionally, roles can best be viewed as normative contexts that determine the standards of accountability of the actor, rather than as external compulsions imposed upon the actor. I have suggested that authorities are held to more stringent standards of accountability, and that occupational prestige can serve as a rough index across various occupations of whether the actor is or is not in a position of authority. It appears that the accountability of high-prestige actors rests on the notion of liability for relatively diffuse obligations to act, to exercise foresight, and to oversee others. Thus, according to this model, different roles can lead to different rules for determining responsibility, and high-prestige roles invoke more stringent rule sets.

Individual differences among perceivers appear likely when conflict exists over whether an in-role behavior is normative. Given the centrality of authority-

subordination as a dimension of roles, I examined a potential normative conflict over wrongdoing committed by subordinates under orders. Two ways of judging the situation—and indeed of describing the situation—were identified. One focused on the actor's causation of blameworthy consequences, the other on the actor's motive of obedience. The potential generality of these patterns remains to be tested (Özen, 2009:192).

Most of this discussion has, of necessity, occurred in a remarkable vacuum. Very little published research on responsibility has dealt with roles at all. Yet a natural complementarity's exists between the interests of psychological and sociological researchers who begin to look at responsibility in terms of roles. Psychological researchers can find out about how cognitions differ if one is judging persons in different social structural positions; about how perceivers' own social structural positions may alter their cognitions; and about how role may provide a unifying thread between two distinct foci for attribution processes, motives versus consequences. Sociological researchers can also benefit from systematic experimental attention to the relationship between social structure and cognition, as the link between the two has been more often assumed than measured in sociology. If research in responsibility attribution moves toward the consideration of roles as well as deeds, it will move toward the interface between cognition and social structure, between psychology and sociology. A truly social psychology of responsibility attribution could enrich both disciplines.

REFERENCES

- BLAU, P. (1968). "The Hierarchy of Authority in Organizations." *American Journal of Sociology*. 73:453-467.
- BONHOEFFER, D. (1971). *Ethic. Letters and Papers from Prison London*, SCM.
- CHAIKIN, A., and J. DARLEY (1973). "Victim or Perpetrator: Defensive Attribution of Responsibility and the Need for Order and Justice." *Journal of Personality and Social Psychology* 25:268-275.
- DOWNIE, R. S. (1964). "Social Roles and Moral Responsibility". *Philosophy*, 39 (1964), pp. 31, 33.

- DUNCAN, O.D. (1961). "A Socioeconomic Index for All Occupations." In A. J. Reiss, *et al.* (eds.). *Occupations and Social Status*. New York: Free Press of Glencoe.
- FLATHMAN, R. E. (1970). "Obligation, Ideals, and Ability." In J. R. Pennock and J. W. Chapman (eds.), *Political and Legal Obligation*. New York: Atherton Press.
- FOX, A. (1974). *Beyond Contract: Work, Power, and Trust Relations*. London: Faber and Faber Ltd.
- HAMILTON, V. L. (1978). "Who is Responsible? Toward a Social Psychology of Responsibility. Attribution". *Social Psychology*, Vol. 41, No. 4. (Dec., 1978), pp. 316-328
- HART, H. L. A. (1968). *Punishment and Responsibility*. New York: Oxford University Press. Haydon, G. (1978). "On Being Responsible". *The Philosophical Quarterly*, Vol. 28, No. 110. (Jan.), pp. 46-57.
- HODGE, R., P. SIEGEL, and P. ROSSI (1964). "Occupational Prestige in the United States, 1925 1963." *American Journal of Sociology* 70:286-302.
- JONES, E. E., and K. E. DAVIS (1965). "From Acts To Dispositions: The Attribution Process In Person Perception." In L. Berkowitz (ed.). *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 2). New York: Academic Press.
- JONES, E. E., and D. MCGILLIS (1976). "Correspondent Inferences And The Attribution Cube: A Comparative Reappraisal." In J. H. Harvey, W. J. Ickes, and R. F. Kidd (eds.). *New Directions in Attribution Research*. Vol. 1. New York: Wiley.
- KELMAN, H. C. (1958). "Compliance, Identification And Internalization: Three Processes Of Attitude Change." *Journal of Conflict Resolution* 2:51-60.
- KELMAN, H.C, and L.H.LAWRENCE. (1972). "Assignment Of Responsibility In The Case Of Lt. Calley: Preliminary Report On A National Survey." *Journal of Social Issues*. 28 (1): 177-212.

- KERCKHOFF, A. (1973). Socialization and Social Class. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- KOHN, M. (1969). Class and Conformity. Homewood, 111.: Dorsey Press.
- KRUGLANSKI, A. (1975). "The Endogenous-Exogenous Partition in Attribution Theory." Psychological Review. 82:387-406. Mead, G. H.
- LOUDFOOT, E. (1972). "The Concept of Social Role", Philosophy of the Social Sciences, 2 (1):212-213
- MONSON, T. C. and SNYDER, M. (1977). "Actors, observers, and the attribution process: Toward a reconceptualization." Journal of Experimental Social Psychology 13:89-111.
- PEABODY, R. L. 1968 "Authority." In D. Sills (ed.). International Encyclopedia of Social Sciences. New York: Macmillan.
- PIAGET, J. (1965). The Moral Judgment of the Child. New York: Free Press
- ROSS, L. (1977). "The Intuitive Psychologist and His Shortcomings: Distortions in the Attribution Process." In L. Berkowitz (ed.). Advances in Experimental Social Psychology (Vol. 10). New York: Academic Press.
- ÖZEN, Y. (2009). "Investigation of Predictors for Personal and Social Responsibility in 8'th Elementary Level Students" PH.D. Thesis. Atatürk University, Institute of Social Sciences.
- WEBER, M. (1947). The Theory of Social and Economic Organization. New York: Oxford University Press.

İLKÖĞRETİM ALTINCI SINIF ÖĞRENCİLERİNİN KENDİ YAZMA BECERİLERİ HAKKINDAKİ GÖRÜŞLERİ

Bayram ARICI*

ÖZET

Yazma becerisi ilköğretim ikinci kademedeki öğrencilerde geliştirilmesi gereken dil becerilerinden en başta gelenidir. İlköğretimin altıncı, yedinci ve sekizinci sınıflarında bu becerilerini geliştiremeyenler hayat boyu yazılı anlatım sıkıntısı çekmektedirler. Bu araştırmada ilköğretim altıncı sınıf öğrencilerinin yazma becerilerini nasıl geliştirdikleri ve öğrencilerin yazarken nelere dikkat ettikleri araştırılmaktadır. Çalışmada nitel yaklaşımlar kullanılmış, Trabzon Akçaabat Kavaklı İlköğretim Okulunda öğrenim gören ve rastgele seçilen on öğrenciyle mülakat yapılmıştır. Öğrenciler yazma becerilerini ailelerinden ve öğretmenlerinden öğrendiklerini belirtmişlerdir. Yazarken noktalama işaretleri, şekille ilgili kurallar ve yazının güzelliğine dikkat ettiklerini belirten öğrenciler, yazma becerisinin okuyarak ve yazarak gelişebileceğini ifade etmişlerdir. Görüşme yapılan öğrencilerin nasıl yazmaları gerektiği konusunda genel bir görüşe sahip oldukları da görülmüştür. Araştırmada öğrencilerin yazma becerilerinin geliştirilmesi için yapılan etkinliklerin sayısının artırılması gerektiği sonucuna ulaşılmış ve öğrencilerin yazma becerilerini geliştirmek için yapılacak çalışmalar hakkında önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Yazma Becerisi, Yazma Sorunları, Dil Öğretimi.

ABSTRACT

Second level primary school students' language skills in the development of writing skills needed in the first place. Primary education, sixth, seventh and eighth grades suffer from a shortage of these skills in written expression on his lifetime. In this study, it was researched that how sixth grade students improve their writing skills and what they take into consideration while writing. Qualitative approaches were used in this study. Randomly sampled 10 students, who are having education in Kavaklı Primary School in Akçaabat, were interviewed for this study. These students stated that they learned their writing skills from their parents and teachers. The students stated that they pay attention to punctuations, the rules related to the form, and the beauty of their writings; and they expressed that writing skills can be developed by reading and writing. It was also seen that these interviewed students have a general concept about how to write. It was concluded that the number of the activities conducted for developing writing skills should be increased and there are some recommendations about the studies to be done for developing writing skills of the students in this study.

Key Words: Writing Skills, Writing Problems, Language Teaching.

* Türkçe Öğretmeni.-Yüksek Lisans Öğrencisi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Eğitim Fakültesi, bayramarici@otmail.com

1. GİRİŞ

Dil, insanların birbirleriyle etkileşimlerinin en önemli aracıdır. Dil, insanların birlik olmalarını, düşüncelerini ifade etmelerini ve yaşama biçimlerini geleceğe taşımalarını sağlar. Dilin yazı dili ve konuşma dili olarak iki başlıkta incelenebileceğini belirten Ediskun (1999: 19) yazı dilinin hece ve kelimelerdeki sesleri işaretlerle gösteren bir işaretler sistemi olduğunu söylemektedir. Yazı dili bir işaretler sistemidir, ancak önemli olan bu işaretlerin anlamlı bir bütün oluşturacak şekilde bir araya getirilmesidir. Bu noktada da yazma becerisi devreye girmektedir. Yazma, günlük hayatımızda konuşmadan sonra en çok başvurduğumuz bir anlatım biçimi olup temel amacı; okuyucuya, belli bir konuda, belirli bir mesajı aktarmaktır (Özbay, 2009: 8) Yazmayı, öğrencilerin bilgilerini, birbiri ile ilişkili olan birçok cümleyi dilbilgisi kurallarına uygun olarak art arda sıralaması gereken bir süreç eylemi olarak tanımlayan Ungan (2007:462), yazma eyleminin kendi içinde okuma, düşünme ve düzgün ifade etme becerilerini içerdiğini ve uygulanması zor bir eylem olduğundan, öğrencilerin bu etkinlik türünden uzak durma eğilimi içinde olduklarını ifade etmektedir.

Özdemir (1999), dil eğitiminin bireyin konuşma, yazma, okuma ve dinleme etkinliklerini kapsadığını belirtmektedir. Ona göre dil eğitiminin amacı; bireylerin dil becerilerini geliştirerek onların iletişim yeteneklerinin artırılmasına yardımcı olmaktır.

Türkçe öğretiminde öğretmenlerin nasıl davranacağını Milli Eğitimin genel amaçları ve Türkçe öğretiminin özel amaçları belirlemektedir. Türkçe Öğretim Programında (MEB, 2006: 7) yazmayla ilgili olarak aşağıdaki ifadeler yer alıyor:

Yazılı anlatım, bireyin kendini doğru ve amacına uygun olarak ifade etmesinde ve iletişim kurmasında en etkili araçlardan biridir. Türkçe Öğretim Programı'nda yazma becerisinin geliştirilmesiyle; öğrencilerin duygu, düşünce, hayal, tasarı ve izlenimlerini dilin imkânlarından yararlanarak ve yazılı anlatım kurallarına uygun şekilde anlatmaları, yazmayı kendini ifade etmede bir alışkanlığa dönüştürmeleri ve yazma yeteneği olanların bu becerilerini geliştirmeleri amaçlanmaktadır. Uzun bir süreç isteyen yazma becerisinin kazanılması ve istenen amaçlara ulaşılması, ancak çeşitli ve özendirici yazma uygulamalarıyla mümkün olur.

Yazma becerisinin bilgi, birikim ve dili etkili kullanmayı gerektirdiği göz önüne alınarak bu sürecin dinleme/izleme, konuşma, okuma ve dil bilgisi etkinlikleriyle de desteklenmesi gerekmektedir. Hikâye, roman, şiir gibi türlerde ürün vermek, bireysel yetenek ve yaratıcılık gerektirse de öğrencilerin duygu, düşünce, hayal ve izlenimlerini doğru, açık, anlaşılır ve yazma kurallarına uygun şekilde anlatmaları yazma tekniğine uygun bilgi ve beceriler kazandırılarak sağlanabilir. Bu düşünceden hareketle programda yazmayla ilgili olarak yazma kurallarını uygulama, planlı yazma, farklı türlerde metinler yazma, kendi yazdıklarını değerlendirme, kendini yazılı olarak ifade etme alışkanlığı kazanma, yazım ve noktalama kurallarını kavrama ve uygulama” ile ilgili amaçlara yönelik kazanımlar yer almaktadır.

Öğretmen, farklı yöntemlere uygun etkinliklerle yazmayı öğrenciler açısından zevkli hâle getirerek onların yazma alışkanlığı kazanmalarına yardımcı olmalı, hangi türlerde yazmaya yetenekli olduklarını belirleyerek onları bu türlerde yazmaya yönlendirmelidir.

Yazma becerisini daha güzel ve daha okunaklı yazabilme yeteneği olarak tanımlayan Arıcı ve Ungan (2008: 318), etkili ve güzel yazı yazabilmenin; başta iyi bir yazma eğitimi almaya ve bunu uygulayabilmeye bağlı olduğunu ifade etmektedirler. Bu gerçekten hareketle, öğrencilere çocukluktan başlayarak yazma eğitiminin verilmesi, öğrencilerin yazılarının incelenmesi ve hatalarının ortaya çıkarılıp bunlara göre çalışmalar yapılması onların bu becerilerinin gelişmesine ve dolayısıyla iyi yazı yazabilmelerine katkı sağlayabilir. Yazma eğitiminin önemli bir kısmı ilköğretimde verilmektedir ve bu eğitim sürecinde ise sınıf ve Türkçe öğretmenlerine büyük iş düşmektedir.

Yazma becerisinin geliştirilmesi birbiriyle sıkı ilişkilere sahip birçok eylemin art arda kullanılmasıyla gerçekleşen bir süreçtir (Kırkkılıç, 2007: 51). Ancak becerinin gelişmesi bu sürecin doğru bir şekilde tamamlanmasıyla gerçekleşebilir. Öğrencilerin yazma becerilerinin gelişmiş ya da gelişmemiş olması birçok etmene bağlıdır. Bu nedenlerin en önemlisi legastheni hastalığıdır (Artut, 2009: 28). Legastheni, okuma ve yazma zorluğu anlamına gelmektedir. Hastalığın nedeni hakkında kesin bilgiler bulunmamakla birlikte, bu hastalığın beynin çalışma disiplininden kaynaklandığı düşünülmektedir. Legastheni hastalığına yakalan çocukların yüksek ateşli hastalıklar geçirmiş olma ihtimalleri bunda etkilidir. Ancak sağlıklı çocuklarda da bu hastalığın görülme ihtimali vardır.

Yapılan uygulama sırasında yazma becerisi gelişmemiş olan iki öğrenci tespit edildi. Bu öğrencilerle diğer öğrencilerden daha fazla ilgi gösterilince, yazmaya alıştıkları ve yazma becerilerinin geliştiği görülmüştür. Öğrencilere yazma becerisi kazandırma sürecinde çeşitli ödüller de verilmiş ve bu da öğrencilerin yazma isteklerini tetiklemiştir. Yani; legastheni hastalığı olan bir öğrenci kenara itilmemeli, onunla özel ilgilenilmelidir. Öğretmenin ilgi ve desteği o öğrencinin kazanılmasını ve yazma becerisinin gelişmesini sağlayacaktır.

2. ARAŞTIRMANIN AMACI

Araştırmanın amacı, araştırma süreci boyunca alınacak tüm kararların, yapılacak tüm etkinliklerin, takip edilecek yolun ve sonuçları ele alış biçiminin şekillenmesi üzerinde etkilidir. (Kıncal, 2010: 56) Bu araştırmanın amacı ilköğretim altıncı sınıf öğrencilerinin yazma becerilerini nasıl geliştirdiklerini ve yazarken nelere dikkat ettiklerini ortaya koymaktır.

3.YÖNTEMLER

3.1.Yöntem

İslamoğlu (2011: 73)'na göre yöntem; araştırmada cevap aranan problemin çözümü için izlenecek yolları doğru ve tutar bir biçimde ortaya koyan, birbiri ile ilişkili aşamalardan oluşan bir süreçtir. Bu araştırma sürecinde önce araştırma problemi belirlenmiş ardından literatür taraması yapılmış, toplanan bilgiler analiz edildikten sonra yorumlanmıştır.

3.1. Evren

Bir araştırmada evren, soruları cevaplamak için ihtiyaç duyulan verilerin elde edildiği canlı ya da cansız varlıklardan oluşan büyük gruptur (Büyüköztürk ve diğerleri, 2010: 78). Bu araştırmanın evreni ilköğretim altıncı sınıf öğrencileridir.

3.2. Örneklem

Çalışma evreninden, belirli kural ve ölçütlere göre seçilen ve seçildiği çalışma evrenini temsil ettiği kabul edilen küçük kümeyi örneklem denir (Ekiz, 2009: 103) Bu araştırmanın örneklemine Trabzon Akçaabat Kavaklı İlköğretim Okulundaki rastgele seçilen on altıncı sınıf öğrencisi oluşturmaktadır.

3.3. Verilerin Toplanması

Araştırmada veriler nitel yaklaşımlar kullanılarak toplanmıştır. Nitel araştırmacıların doğru ve hassas adımlar atmalarını vurgulayan Patton (2002, 348), görüşmecinin sorularını ve kategorilerini önceden belirlemesi gerektiğini ifade etmektedir. Bu araştırmada önce araştırma problemi belirlenmiş, ardından görüşmede sorulacak sorular hazırlanmış ve öğrencilerle birebir görüşme yapılmış ve öğrencilerin sorulara verdikleri cevaplar araştırmacı tarafından kayda geçirilmiştir.

3.4. Verilerin Analizi

Betimsel analizde, görüşülen ya da gözlenen bireylerin görüşlerini çarpıcı bir biçimde yansıtmak amacıyla doğrudan alıntılara sık sık yer verildiğini belirten Yıldırım ve Şimşek (2008: 224) bu analizde amacın elde edilen bulguları düzenlenmiş ve yorumlanmış bir biçimde sunmak olduğunu ifade etmektedirler. Bu araştırmada kavramsal çerçeve belirlendikten sonra, betimsel analiz yapılmıştır. İçerik analizi yapıldıktan sonra veriler raporlaştırılmıştır.

3.6. Araştırmanın Önemi

Araştırma amaçlarında belirlenip toplanan verilerin hangi kuramsal ya da pratik sorunun çözümünde ve nasıl kullanılabileceğinin açıklanması, araştırmanın önemini ifade eder (Kıncal, 2010: 88). Türkçe dersinin genel amaçlarından bir tanesi de (MEB, 2006: 4) “Öğrencilerin duygu, düşünce ve hayallerini sözlü ve yazılı olarak etkili ve anlaşılır biçimde ifade etmeleri” olduğundan araştırma bu amacın işlerliğini ve uygulamadaki durumunu ortaya koymak bakımından önemlidir.

4.BULGU ve YORUMLAR

Toplanan ham verilerin çeşitli tekniklerle işlenerek çözümlenmesi sonucu bulgular elde edilir. Bulgular ne kadar değişik açılardan bakılabilir ve değerlendirilebilirse, yorumun geçerlilik olasılığı o ölçüde artar (Karasar, 2011a: 36) Yorum, bulguların araştırma amaçları doğrultusunda anlamlandırılmasıdır. Elde edilen bulgular, araştırmacının, problem konusunda daha yoğun bir biçimde düşünmesine, sonucu etkileme olasılığı yüksek değişkenlerin bulunmasına ve böylece de çözüm için kararı kolaylaştırma amacına hizmet eder. (Karasar, 2011b: 248).

Belirli aralıklarla yapılan görüşmelerde öğrencilerle aşağıdaki sorular sorulmuş, öğrencilerin isimleri kodlanmış ve sorulara verdikleri cevaplar aşağıya çıkarılmıştır:

Soru 1) Yazma becerisini nasıl öğrendiniz? Açıklar mısınız?

Öğrenci A: “Yazma becerisini yazarken ablamdan öğrendim. O benim elimden tutardı ben de yazardım. Yanlış olduğunda ben silerdim, baştan yazardım. Yazma becerisi budur.”

Öğrenci B: Yazmayı öğretmenlerimden öğrendim. Okumaya ve yazı yazmaya özen gösterdiğim için yazı yazmayı öğrenmeyi başardım.

Öğrenci C: Yazı yazmayı birinci sınıfta öğretmenimden öğrendim. Ailem de yazmayı öğrenmeme yardımcı oldu.

Öğrenci Ç: Okula başlamadan halamdan yazmayı öğrendim. Önce halam yazdı sonra ben yazdım.

Öğrenci D: Yazı yazmayı birinci sınıfta öğretmenimden öğrendim.

Öğrenci E: Yazı yazmayı öğretmenimizden birinci sınıfta öğrendim. Öğretmen tahtaya yazdı biz de defterimize yazdık ve tekrar tekrar yazdık öğrendik.

Öğrenci F: Yazma becerisini birinci sınıfta öğrenmeye başladım.

Öğrenci G: Yavaş ve düzgün yazarak öğrendim. Eskiden güzel yazardım şimdi ise orta yazıyorum.

Öğrenci H: Benden büyük üç kardeşim var. Onları görünce okumayı-yazmayı çok sevdim. Onlardan heves alıyordum. Ablama bana harfleri öğretir misin dedim. Ablam da öğretmen olduğu için tabi ki dedi. Biraz ablamdan biraz da okuldan öğrendim.

Öğrenci I: Yazarak öğrendim çalışarak öğrendim.

Soru 2) Yazarken nelere dikkat ediyorsunuz? Anlatınız.

Öğrenci A: Yazarken noktaya, virgüle, ünlem işaretine dikkat ediyorum. Soru işaretine en çok dikkat ediyorum.

Öğrenci B: Yazı yazarken noktalamaya, kâğıt düzenine, başlık ve boşluğa dikkat ediyorum.

Öğrenci C: *Güzel yazmaya dikkat ediyorum, noktalara, virgüllere dikkat ediyorum. Düz yazmaya dikkat ediyorum.*

Öğrenci Ç: *Yazarken nokta, virgül, iki nokta ve ünleme dikkat ederim.*

Öğrenci D: *Yazı yazarken noktalama işaretlerine dikkat ederim.*

Öğrenci E: *Yazarken noktaya virgüle dikkat ederim. Eğer nokta ve virgüle dikkat etmezsek hem yazım yanlış hem de anlam bozukluğu oluşur.*

Öğrenci F: *Yazarken noktalama işaretlerine dikkat ediyorum.*

Öğrenci G: *Ben yazarken noktalara, virgüllere, iki noktaya ve soru işaretine dikkat ediyorum.*

Öğrenci H: *Ben yazarken harflerin güzelliğine bakarım. Harfler güzel olmazsa yeniden baştan yazarım. Harflerin güzelliği benim için çok önemli.*

Öğrenci I: *Virgüle, noktalara ve düzgün yazmaya dikkat ediyorum.*

Soru 3) Sizce yazma becerisi nasıl geliştirilebilir? Önerileriniz nelerdir?

Öğrenci A: *Yazma becerisi doğru ve düzgün yazarken geliştirilebilir. Eğik yazıyla yazarken yazma becerisini böyle öğrenebiliriz.*

Öğrenci B: *Bence öğretmenin yazdıklarını ve yazışını dikkatle seyrederek yazmayı iyice kavrayabiliriz.*

Öğrenci C: *Her gün yazı yazarak yazmamızı geliştirebiliriz. Boş kâğıda yazarak öğrenebiliriz.*

Öğrenci Ç: *Yazma becerisini okuyarak beynimizde çoğalan bilgileri deftere aktararak ya da ödevlerimizde soru çıkarıp bunları deftere yazarak geliştirebiliriz.*

Öğrenci D: *Yazma becerisini bol bol yazarak geliştirebiliriz.*

Öğrenci E: *Boş zamanlarımızda yazılar yazabiliriz. Örneğin hikâye, fıkra, metin yazabiliriz, böylece yazımız güzelleşebilir.*

Öğrenci F: *Yazma becerimizi yazı çalışmalarını yaparak geliştirebiliriz.*

Öğrenci G: *Bence yazma becerisini yazarak geliştirebiliriz. Ama çok yazı yazmalıyız. Düzgün ve dikkatli yazarak yazımızı geliştirmeliyiz.*

Öğrenci H: *Yazma becerimi Türkçe öğretmenimden veya yazmaya becerisi olan kişilerden yardım isteyerek geliştiririm. Bu da olmazsa cd alıp izlerim.*

Öğrenci I: *Yazma becerimizi yazarak geliştirebiliriz. Sürekli çalışmalıyız.*

Soru 4) Bitişik eğik yazı hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?

Öğrenci A: *Bitişik eğik el yazıyla yazmamız lazım ama her zaman yazmıyorum.*

Öğrenci B: *Ben bitişik eğik yazıyı severim. Beşinci sınıfta bitişik eğik yazıyı en güzel ben yazıyordum.*

Öğrenci C: *Öğretmen bitişik eğik yazı anlam taşır dedi ben de bitişik eğik yazıyla yazıyorum artık.*

Öğrenci Ç: *Bitişik eğik yazı daha güzel ama insanı biraz zorluyor. Hem de eğik yazarken çok güzel oluyor bence.*

Öğrenci D: *Bitişik eğik el yazısı güzel bir yazı, bunu yazarken geliştirebiliriz.*

Öğrenci E: *Ben en çok bitişik eğik yazıyı severim. Hatta okula başlamadan önce ablam ile yazı yazardık.*

Öğrenci F: *Bitişik eğik yazıyla yazımız güzelleşir.*

Öğrenci G: *Bence yeni öğrenenler bitişik eğik yazıyı daha güzel yazarlar.*

Öğrenci H: *Bitişik eğik yazı düz yazıdan daha güzel. Ellerimde su gibi akıp gidiyor. Kişilerin el becerisi de ölçülebilir.*

Öğrenci I: *Bitişik eğik yazı çok zor ama çalıştı mı her şeyi beceriyorsun.*

Soru 5) Kendi el yazınızı (bitişik eğik yazınızı) nasıl değerlendirirsiniz, kendi yazınız hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?

Öğrenci A: Yazarken nasıl yazıyorum diye dikkat etmem lazım. Becerikli yazmam lazım.

Öğrenci B: Kendi bitişik eğik yazımı çok seviyorum. Altıncı sınıfa gelince bitişik eğik yazıyı unutmuştum ama yine de yazmaya başladım.

Öğrenci C: Kendi bitişik eğik yazımın güzel olduğunu düşünüyorum.

Öğrenci Ç: Kendi yazımı kötülemiyorum ama yine de kendi yazımın iyi olmadığını biliyorum. Çok çalışmam lazım ki yazım güzelleşsin.

Öğrenci D: Kendi bitişik eğik yazımı hiç de beğenmiyorum. Bunu yazarak geliştirebilirim ve çok güzel yazabilirim.

Öğrenci E: Ben bitişik eğik yazıyla güzel yazdığımı düşünüyorum.

Öğrenci F: Benim bitişik eğik yazım güzel.

Öğrenci G: Benim bitişik eğik yazım çok çirkin. Ama güzel ve düzgün yazmaya başlayacağım.

Öğrenci H: Dikkat etsem daha güzel yazarım. Dikkat etmediğimden yazım orta.

Öğrenci I: Kendi bitişik eğik yazımın güzel olduğunu düşünüyorum.

Soru 6) Yazı yazmanın yaşamınızdaki yeri nedir? Ödevler dışında da yazıyor musunuz?

Öğrenci A: Bazı zamanlar babamın yazısı oluyor, bana yazdırıyor. Ben de yazımı güzelleştiriyorum.

Öğrenci B: Sadece ödev için yazmayalım başka şeyler de yazalım.

Öğrenci C: Ödev olmasa bile yazmamız gerekir. Yazıp, okumak, dinlemek, anlatmak gerekir. Bunları yapınca her şey kolay olur.

Öğrenci Ç: Canım sıkıldığı zaman yazı yazarım. Bazen de aklıma bir şey geldi mi hemen kalkıp yazarım.

Öğrenci D: Her zaman yazı yazıyoruz. Hayatımız yazı yazarak geçiyor.

Öğrenci E: Sadece ödevlerde değil her gün her akşam yazıyorum. Yazdığım şeylerden birisi de günlük.

Öğrenci F: *Günlük ve şiir yazıyorum.*

Öğrenci G: *Ödevlerin dışında bir şey yazmıyorum.*

Öğrenci H: *Yazısız bir şey olmaz. Ödev dışında tabii ki yazı yazıyorum. Ben yazmayı çok seviyorum.*

Öğrenci I: *Yazı yazmanın yeri her yerdir. Yazı yazamasaydık okuyamazdık.*

Soru 7) Yazarken neler hissediyorsunuz?

Öğrenci A: *Yazarken renkli kalemleri kullanmak istiyorum ve güzel yazmayı düşünüyorum.*

Öğrenci B: *Düzen ve güzel yazmak için uğraşıyorum.*

Öğrenci C: *Yazarken güzellik hissedirim çünkü insanda yazma, öğrenme, okuma, anlatma hevesi olmadıkça hiçbir şey olmaz. Çünkü insanın içinden gelecek, zorla insan okutulmaz ama sana kalmış okursan kendini kurtarırın.*

Öğrenci Ç: *Yazarken yazının ne kadar güzel olduğunu hissediyorum. Yazı hayatımdaki en rahatlatıcı ve güzel bir şey. Benim için yazı çok önemlidir ve yazı bende bir his yaratıyor, içim rahatlık ve huzur veriyor.*

Öğrenci D: *Yazı yazarken duygulanıyorum, yazı yazarken güzel hissediyorum ve yazı yazarken mutlu oluyorum.*

Öğrenci E: *Yazarken Atatürk'ü hatırlarım. Çünkü alfabemizi ve bitişik eğik yazıyı Atatürk yazmıştır.*

Öğrenci F: *Yazarken içimdekileri dışarı atıyorum.*

Öğrenci G: *Yazı yazarken bir şey hissetmiyorum. Ama çirkin yazdığımı düşünüyorum.*

Öğrenci H: *Yazarken yazımın güzel olduğunu hissedirim. Sonradan çirkin olduğunu fark ederim. Yazmayı sevdiğim için devamlı hiç durmadan yazmak istiyorum.*

Öğrenci I: *Yazarken aklıma bunu nasıl öğrendiğim geliyor. Çok hoşuma gidiyor.*

Bu araştırmayla öğrencilerin yazma becerilerini ailelerinden ve öğretmenlerinden öğrendiği ortaya çıkmıştır. Öğrencilerin yazarken noktalama işaretlerine, harflerin güzelliğine ve şekille ilgili kurallara dikkat etmeye çalıştıkları görülmüştür.

Öğrenciler yazma becerilerini okuyarak, yazarak, öğretmeni izleyerek ve başkalarından yardım alarak geliştirebileceklerini düşünmektedirler.

Öğrenciler bitişik eğik bitişik eğik yazı yazmaları gerektiğini biliyorlar ve bitişik eğik yazının zor olduğunu ancak çalışınca başarabileceklerini düşünüyorlar. Bitişik eğik yazını yeni öğrenenlerin daha güzel yazdığını belirten öğrenciler bitişik eğik yazının bir anlam taşıdığını ifade etmişlerdir.

Bazı öğrenciler bitişik eğik yazılarının güzel olmadığını ancak dikkat ederlerse güzel yazabileceklerini belirtmişlerdir. Ancak öğrencilerin çoğunluğu kendi bitişik eğik yazının güzel olduğunu düşünmektedir.

Yazmak gerektiğini bilen ama yazmayan öğrencilerin yanı sıra, canı sıkıldığında yazan, günlük tutan ve şiir yazan öğrenciler de bulunmaktadır.

Öğrenciler yazarken Atatürk'ü hatırladıklarını, yazdıkça yazma isteklerinin arttığını, yazarken mutlu olduklarını, içsel rahatlık hissettiklerini ve yazmaktan hoşlandıklarını belirtmişlerdir.

Öğrencilerin bu düşünceleri bazılarının yazma alışkanlığı kazandığını, bazılarının ise hem yazma hem de okuma alışkanlığının bulunmadığını ortaya koymaktadır. Kendi yazılarını değerlendiren öğrencilerin özgüvenlerinin yeterli olduğu görülmektedir.

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Bu araştırmayla öğrencilerin yazma becerilerini geliştirebileceklerini düşündükleri ortaya çıkmıştır. Araştırmaya göre;

Yazma becerisi;

- a) Aileden,
- b) Okulda öğretmenden öğrenilmektedir.

Öğrenciler yazarken;

- a) Noktalama işaretlerine,
- b) Şekille ilgili kurallara,

c) Harflerin güzel yazılmasına dikkat etmektedirler.

Yazma becerisi;

- a) Okuyup yazarak,
- b) Öğretmeni seyrederek,
- c) Yardım isteyerek geliştirilebilir.

Bitişik eğik yazı;

- a) Düz yazıdan güzeldir,
- b) Bitişik eğik yazı yazarak geliştirilebilir,
- c) Yeni öğrenenler bitişik eğik yazımı daha kolay öğrenmektedirler.

Öğrenciler kendi el yazılarını (bitişik eğik yazılarını);

- a) Sevmektedirler,
- b) Dikkat edince daha güzel yazarak geliştirebileceklerini biliyorlar.

Yazma öğrenciler için;

- a) Bir içsel rahatlama aracı,
- b) Şiir ve günlük yazmak için bir gerekliliktir.

Öğrenciler yazarken;

- a) Mutlu oluyorlar,
- b) Atatürk'ü hatırlıyorlar,
- c) içsel bir rahatlık hissediyorlar.

Öğrencilere yazma becerilerini geliştirmeleri için öncelikle ilgilerini çekecek kitaplar okutturulmalıdır. Daha sonra okuduklarıyla ilgili düşüncelerini anlatmaları istenebilir. Ayrıca öğrencilerden okuduklarına benzer konularda yazılar yazdırılabilir. Öğretmenler öğrencilere yazma çalışması yaptırırken çeşitli yollar deneyebilirler. Bu yollardan bir tanesi de onların yazdıklarını değerlendirip internette yayınlamak ya da bir dergi çıkarmak olabilir. Öğrenciler yazma alışkanlığı kazandıklarında ve yazdıklarının değerlendirildiğini gördüklerinde daha çok yazıyor ve yazmayı

seviyorlar. Dolayısıyla öğrencileri yazmaya alıştırmak için onları zorlamadan, yapıcı eleştirilerle bu işe alıştırmak gerekir. Öğrencilerin yazma becerilerinin okuma becerisiyle doğru orantılı olarak geliştiği düşünülürse onları önce kitaplarla dost yapmak şarttır.

Yazma çalışmalarının istenen amaçlara ulaşabilmesi, yapılan etkinliklerin değerlendirilmesiyle mümkündür. Programda, öğrencinin kendi yazdıklarını değerlendirme ölçütlerine yer verilerek yalnızca öğretmenin değil, öğrencinin kendisinin ve arkadaşlarının da bu sürece katılması amaçlanmıştır. Bu tutum öğrencilerin eleştirme, değerlendirme ve yorumlama becerilerinin geliştirilmesine de yardımcı olacaktır.

Öğrencilerin yazma becerilerini geliştirecek çalışmalara ağırlık verilmesi gerektiğini vurgulayan Göçer (2010: 193), öğrencilere hatalarını görmelerine olanak sağlanmasını istemektedir.

Yazma becerisi süreklilik istemektedir ve Türkçe öğretmeni bitişik eğik yazıyla yazdırırken diğer öğretmenlerin de bitişik eğik yazıyla yazdırmaları gerekmektedir. Bazı öğretmenler kendilerinin (bitişik eğik yazı) bitişik eğik yazını bilmediklerini, öğrencilerin el yazılarını okuyamadıklarını ve kendilerine böyle bir eğitimin verilmediğini dile getirmektedirler. Bitişik eğik yazı uygulamasını getiren sistemin önce öğretmen adaylarını bu konuda çok iyi yetiştirmesi en önemli şarttır. Bitişik eğik yazını bilmeyen bir öğretmenden bitişik eğik yazını yazdırmasının beklenmesi ne kadar doğrudur?

Öğretmen yetiştiren yüksek öğretim kurumlarında; yetersiz programlara, sınırlı ders saatlerine, kalabalık sınıflara rağmen öğretim yapılmaktadır ama bu kurumlarda da eğitim istendiği gibi verilememektedir (Sağır, 2002: 29). Bunun için, her şeyden önce öğretmen yetiştirme konusunda daha titiz davranılmalı, kaliteli ve fedakâr öğretmenlerin yetiştirilmesine önem verilmelidir.

KAYNAKÇA

Arıcı, Ali Fuat ve Urgan, Suat (2008), “İlköğretim İkinci Kademe Öğrencilerinin Yazılı Anlatım Çalışmalarının Bazı Yönlerden Değerlendirilmesi”, **Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 20, 317-327.

- Artut, Kazım ve Demir, Hakan (2009), **Güzel Yazı Teknikleri ve Öğretimi**, Ankara: Anı Yayıncılık.
- Büyüköztürk, Şener ve diğerleri (2010), **Bilimsel Araştırma Yöntemleri**, 7.Baskı, Ankara: Pegem Akademi Yayınları.
- Ediskun, Haydar (1999), **Türk Dilbilgisi**, 7.Basım, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Ekiz, Durmuş (2009), **Bilimsel Araştırma Yöntemleri**, 2.Baskı, Ankara: Anı Yayıncılık.
- Göçer, Ali (2010), “Türkçe Öğretiminde Yazma Eğitimi”, **Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi**, 3(12), 178-195.
- İslamoğlu, A.Hamdi (2011), **Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri**, 2.Baskı, İstanbul: Beta Basım A.Ş.
- Karasar, Niyazi (2011), **Araştırmalarda Rapor Hazırlama**, 16.Basım, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Karasar, Niyazi (2011), **Bilimsel Araştırma Yöntemi**, 22. Basım, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Kıncal, Remzi (Ed.) (2010), **Bilimsel Araştırma Yöntemleri**, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Kırkkılıç, Ahmet, Akyol, Hayati (Ed.) (2007), **İlköğretimde Türkçe Öğretimi**, Ankara: PegemA Yayıncılık.
- MEB (2006), **İlköğretim Türkçe Dersi Öğretim Programı ve Kılavuzu**, Ankara: Devlet Kitapları Müdürlüğü.
- Özbay, Murat (2009), **Türkçe Özel Öğretim Yöntemleri I**, 3.Baskı, Ankara: Öncü Kitap.
- Patton, M.Quinn (2002), **Qualitative Research and Evaluation Methods**, 3.Edition, New Delhi: Sage Publications.
- Sağır, Mukim (2002), **İlköğretim Okullarında Türkçe Dil Bilgisi Öğretimi**, Ankara: Nobel Yayınları.
- Ungan, Suat (2007), “Yazma Becerisinin Geliştirilmesi ve Önemi”, **Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 23(2), 461-472.
- Yıldırım, Ali ve Şimşek, Hasan (2008), **Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri**, 7.Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Ermeni Tehciri ve Gerçekler**Prof. Dr. Yusuf Halaçoğlu****Türk Tarih Kurumu Yayınları, 2001, 107 Sayfa****ISBN: 975-16-1431-7****Ayça Eminoğlu***

Halaçoğlu, bu eserinde tarihi belgeleri inceleyerek, özellikle çok geniş bir tarihi arşive sahip olan Osmanlı'nın gerek Ermeni meselesinde gerekse diğer tarihi olaylarda tüm dünya devletlerini yakından ilgilendiren bir içeriğe sahip olduğunu vurgulamaktadır. Böylece bu eserin ana kaynağını da arşiv belgeleri oluşturmaktadır. Bu belgeler, ayrıca kitabın ekler bölümünde görülebilmektedir.

Halaçoğlu, eserin ana konusuna geçmeden önce, giriş bölümünde Ermenilerin hangi dönemde Türklerin idaresine girdikleri ve Osmanlı dönemine kadar olan süreçte nasıl bir politika izlendiği konusunda bilgiler vermiştir. İlk Türk Ermeni ilişkilerinin 11. yüzyılda başladığı, ilk yerleşim bölgeleri ise Kilikya ve Çukurova bölgesi olduğu belirtilmektedir. Ermeniler ilk olarak Anadolu Selçuklu Devleti'ne, daha sonra da Osmanlı Türklerinin idaresine girmişlerdir. Bundan önceki dönemlerde (Büyük Selçuklu, Mengücekoğulları, Saltukoğulları, Danişmendliler, Artukoğulları ve Anadolu Selçuklu Devleti) Ermenilerin de diğer gayr-ı müslimler gibi dini inanç ve ibadetlerine herhangi bir müdahalede bulunulmadığı belirtilmektedir. Öyle ki bu durum Osmanlı döneminde de aynı şekilde sürmüştür. Fatih Sultan Mehmet döneminde Ermeniler kısım kısım İstanbul'a getirilmiş ve Samatya'daki Sulumanastır isimli kilise kendilerine verilerek ilk Ermeni Patrikhanesi de kurulmuştur. Ermeniler, kendilerine tanınan bu hoşgörüyü karşılık verdikleri hizmetten dolayı "millet-i sadıka" unvanını kazanmışlardır.

Osmanlı yönetimindeki Ermenilere din serbestliği tanınmasının yanında dil ve basın özgürlüğünün de tanındığı, ayrıca, 1910 yılı itibariyle İstanbul'da Ermenice beş gazete ve yedi dergi çıkarıldığı da Halaçoğlu'nun verdiği bilgiler arasında yer almaktadır. Ayrıca yazar,

* Arş. Gör., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü, aeminoglu@ktu.edu.tr

kitabın giriş bölümünde 16. yüzyılda Anadolu'daki Ermeni nüfusuyla ilgili veriler de sunmaktadır. Bu verilerin Osmanlı Devleti'nin Tapu Tahrir Defteri olarak adlandırılan belgelerinden alındığını belirtmektedir.

İki bölümden oluşan kitabın birinci bölümünde I. Dünya Savaşı'na kadar Ermeni meselesine toplu bir inceleme yapılmış ve konu alt başlıklarda incelenmiştir. İkinci bölümde ise, tehcir kararının alınması ve uygulanması konusu ele alınmış ve bu süreç incelenmiştir.

Yazar, birinci bölümde I. Dünya Savaşı'na kadar Ermeni meselesine toplu bir bakışta bulunurken ilk önce Avrupalıların ve Rusya'nın Ortadoğu Politikalarını ele almıştır. Yazar, giriş bölümünde de vurguladığı üzere Osmanlı Devleti'nin ilk dönemlerinde Ermenilerle ilgili herhangi bir sorun görünmezken, 19. yüzyılın son çeyreğinden itibaren Devletin güç kaybetmesiyle yabancı devletlerin sürdürdüğü bir politika gereği Ermenileri tahrik etmiş ve dini, siyasi ve ekonomik menfaatleri doğrultusunda kullanmaya başladıklarını belirtmiştir. Avrupa Devletlerinin, bu güçlere karşı izlediği politika "Şark Meselesi" olarak adlandırılmıştır. Bu güçlere de Osmanlı tarafından Düvel-i Muazzama denildiği görülmektedir. Fakat bu güçler, Osmanlı içindeki Hıristiyanlara sırasıyla imtiyaz, özerklik ve bağımsızlık istemeleri bir politika haline gelmiştir.

Bu politikalar sonucu ilk ayaklanmayı başlatan Sırp, ilk bağımsızlığını kazanan da Yunanlılar olmuştur. 93 Harbi'nin Rusya'nın galibiyeti ile sonuçlanmasıyla imzalanan Ayastefanos ve Berlin anlaşmaları sonunda Romanya, Sırbistan ve Karadağ'da bağımsızlıklarını kazanmışlardır. Yazar, tüm bu bağımsızlıkların ardında, Avrupalı devletlerin yürüttükleri kışkırtma politikasının olduğunu vurgulamıştır. Balkan Hıristiyanlarının bağımsızlıklarını kazanmalarının ardından sıra Anadolu Hıristiyanlarına gelmiş ve bu durumdaki ilk topluluk da Ermeniler olmuştur. Ermeni konusunun ilk kez gündeme gelmesi, Balkan Devletlerine bağımsızlıklarını kazandıran Ayastefanos ve Berlin anlaşmalarına, Ermeniler ile ilgili ıslahat maddelerinin eklenmesi ile olmuştur. Böylece Ermeni konusu ilk kez uluslararası bir anlaşmada yer almıştır. Yazar, daha sonraki süreçte Rusya ve İngiltere'nin kendi çıkarları doğrultusunda

ıslahatları düzenleme yoluna gittiklerini, ancak Rusya da 1881’de Çar’ın öldürülmesinin ardından Rusya’nın Ermeni Islahatı konusunda aktif bir politika sürdürmemesi ve İngiltere’nin daha aktif bir politika izlemesiyle birlikte ilk şiddet olaylarının başladığını belirtmiştir. Bu dönemde Ermeni çete ve dernekleri kurulmuş, bunların Türk ve Ermenilere yönelik eylemleriyle iki toplumun birbirine düşmesi kaçınılmaz olmuştur.

Kitabın bundan sonraki bölümlerinde Prens Sabahattin ve Ermeniler arasında yapılan görüşmeler, bunu takiben “Otuzbir Mart Vakası”nın ardından Ermenilerin Müslümanları katletmeye başladığı Adana olayları ve Doğu Anadolu’da bir Ermenistan kurulması girişimleri anlatılmıştır.

Birinci bölümün ikinci bir alt başlığı olarak I. Dünya Savaşı içerisinde Ermenilerin durumu değerlendirilmiş, bu başlık altında Ermenilerin Ruslarla işbirliğine girmeleri ve Van İsyanı değerlendirilmiştir. Devamında, Ermeni Mezalimi ve alınan karşı tedbirler anlatılmıştır. Bu tedbirlerden Zeytun Ermenilerinin Konya’ya sevki ve Ermeni derneklerinin kapatılması konuları detaylı bir biçimde incelenmiştir.

Yazar, kitabın giriş ve birinci bölümlerinde Ermenilerin tehcir kararına kadar olan dönemde Osmanlı içindeki konumları ve dış devletlerle olan ilişkilerini detaylı bir şekilde ele aldıktan sonra, ikinci bölüme tehcir kararının alınması ve uygulanması ile başlamıştır. Bu bölümde tehcirin amacı, tehcire tabi tutulan Ermenilerin yeni iskân bölgelerine nakli, Ermeni kabilelerine yapılan saldırılar ve buna karşı devletin aldığı tedbirler, tehcire tabi tutulmayan ve tehcirden kurtulmak için din değiştiren Ermeniler, tehcire tabi tutulan Ermenilerin mallarının durumu, tehcir uygulamasının dışarıdaki yankıları ve belgelerle tehcir, tehcirin tamamlanmasından sonra Ermeniler başlıkları detaylı şekilde incelenmiş, akabinde tehcir sonrası durum ve geri dönüş kararnamesi ele alınmıştır.

Kitabın ikinci bölümünde ele alınan tehcir kararı ve uygulamasının ilk işareti olarak, Enver Paşa’nın Dahiliye Nazırı Talat Paşa’ya 2 Mayıs 1915’te yolladığı yazı gösterilmektedir. Bu yazının içeriğindeyse, Ermenilerin isyan çıkaramayacak şekilde dağıtılmaları gerektiği belirtilmiştir. Böylece toplu halde bulunmayan Ermeniler,

ufak ufak parçalara bölünerek dağıtılacak olursa, isyan imkânının ortadan kalkacağı düşünülmüştür. Buna istinaden Talat Paşa, öncelikle Van, Bitlis ve Erzurum bölgelerini ele almıştır. Buna istinaden, 23 Mayıs 1915 tarihinde 4. Ordu komutanlığına gönderdiği şifrede, boşaltılmasını istediği yerleri şu şekilde belirtmiştir:

- Erzurum, Van ve Bitlis Eyaletleri,
- Halep Vilayetinin merkez kazası hariç, İskenderun, Beylan, Cısr-i Şugur ve Antakya kazaları dâhilindeki köy ve kasabalar,
- Maraş şehir merkezi hariç olmak üzere Maraş sancağı,
- Adana, Sis ve Mersin şehir merkezleri hariç olmak üzere Adana, Mersin, Kozan ve Cebel-i Bereket Sancakları.

Nakledilen bu Ermenilerin tekrar bir isyana başvurmamaları için birtakım şartlara göre nakledilmeleri için de bazı uyarılarda bulunulmuştur. Bu uyarılara göre, Ermenilerin gönderildikleri yerlerdeki nüfusu, oradaki aşiret ve Müslüman sayısının %10'unu geçmeyecek, göç ettirilecek Ermenilerin kuracakları köylerin her biri elli evden çok olmayacak ve Ermeni göçmen aileleri seyahat ve nakil suretiyle de olsa ev değiştirmeyecektir.

Osmanlı Devleti içerisinde bu gelişmeler yaşanırken, Rusya, Fransa ve İngiltere hükümetleri 24 Mayıs 1915 tarihinde bir bildiri yayınlamışlardır. Bu bildiri de, bir aydan beri "Ermenistan" olarak adlandırdıkları Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da Ermenilerin öldürüldüklerini ileri sürmüşlerdir. Ancak kendileri tarafından kışkırtılan Ermenilerin, tutumları ve Türklere karşı işledikleri cinayetleri görmezden gelmiş ve bu durumdan Osmanlı Devleti'nin sorumlu tutulacağını belirtmişlerdir. Böylece Ermeni sorunu ilk kez uluslararası bir kimlik kazanmıştır.

Yazar, I. Dünya Savaşı'nın sona ermesiyle birlikte Osmanlı Hükümeti tehcire tabi tutulan Ermenilerden isteyenlerin tekrar eski yerlerine dönmeleri için bir kararname çıkardığını belirtmektedir. Buna göre, sadece isteyenlerin geri dönebileceği, kalanlara ise dokunulmayacağı, geri dönmek isteyenler için de sevkiyat sırasında doğabilecek sıkıntılara karşı önlem alınacağı, ev ve arazilerinin teslim edileceği gibi birçok tedbir alınmıştır. Ancak bu geri dönüş kararnamesiyle ne kadar Ermeni'nin geri dönüş yaptığının ise kesin olarak bilinmediği belirtilmektedir.

Yazar, kitabın sonuç bölümünde kendi bünyesinde azınlık olarak bulunan ve her türlü yaşama hakkının hiçbir kısıtlama getirilmeden verildiği Ermenilerin, sonrasında Ruslarla birlikte hareket ederek Osmanlı Hükümeti'ne ihanet ettikleri ve haliyle bir devletin kendini müdafaası olarak görülmesi gereken tehcir uygulamasının doğal olduğunu vurgulamaktadır.