HALİÇ KARİYER MERKEZİ

HALİÇ ÜNİVERSİTESİ
İSTANBUL 1998
HALIÇ UNIVERSITY

GİRİŞİMCİLİK BÜLTENİ

Her Hafta Çarşamba Günü Yayınlanır

2.Sayı

8 Ocak 2020

HAFTALIK BÜLTEN

BU HAFTA KÖŞEMİZDE DR.GÖKHAN BALCIOĞLU SİZLER İÇİN YAZDI...

G

HAZIRLAYAN : ÖĞR.GÖR.SALİH DİNÇEL

8 OCAK 2020
SAYI: 2

YORUMSAL

SALİH DİNÇEL
ÖĞRETİM GÖREVLİSİ

HALİÇ KARİYER MERKEZİ

DÜĞÜM

DAN BROWN, "BAZEN BİR İPİ ÇEKMEKLE KOCA BİR DÜĞÜM ÇÖZÜLEBİLİR" DEMİŞTİR.

Acaba bu cümlenin bizi direkt etkilemesine izin mi vermeliyiz yoksa perde arkasına bakmamız bizi zihinsel yolcuklukta önemli noktalara ulaştırır mı?

Ne dersiniz?

Bu konuya bir kaç yönden bakmakta fayda var. Her şeyden önce bir ipin bir güce sahip olması için bir düğüm gereksinimi vardır. Düğüm olmazsa çözülecek problemin yönü önemli olacaktır. Bu noktada muhtemelen ya başkasının düğümlerini çözme ihtiyacı duyacağız ya da hiçbir şey yapmadan öylece bekleyeceğiz. Her iki durumdada bir durağanlık bizi bekleyecek. Üretim halimizde veya yaşamın gereklerinde başkalarına bağlı kalacağız. Bu durumda kendi hayatımızla ilgilenmek en doğrusu olacak ve söylenecek tek gerçekçi yorum KENDİ DÜĞÜMLERİMİZE İHTİYACIMIZ OLDUĞUDUR. Kendi düğümleriyle ilgili farkındalık içerisinde olan insanlar bir düğüm çözümü sonrası karşılaştıkları başka bir çözümde yol haritalarının farkında olacaktır. Başkasının düğümünü çözme noktasında ise asli sorumluluk hissetmeyecek olan birey ise düğümü çözmüş olsa bile gerekli karşılığı göremeyecektir.

Bir ipin düğümü çözme gerçekliği ve etkileyiciliği belkide direkt kabulleneceğimiz bir durumdur. Aslında O İPİ BU KADAR DEĞERLİ KILACAK ŞEY DÜĞÜMÜN VARLIĞIDIR.

Hayatımızda yer alan başarı hikayelerine baktığımızda hep bir problemle baş etme yada olumsuzluklara karşı gelme, direnme eğilimlerimiz olduğu görülür. Düğümlerimiz olmasaydı acaba başarı olabilecek miydi?

Schopenhauer'in; "İnsan istediğini yapabilir ama istediğini isteyemez"; cümlesi bizlere mutlak bir istem içerisinde bulunamayacağımızı fakat istediğimiz her şeyi yapabileceğimizi anlatmıştır. Kritik olan nokta ise insanın ne yapabileceğini bilmesi ve kararlı olmasıdır. İnsan ne yapabileceğini biliyorsa ve kararlıysa kendi düğümlerini oluşturabileceği gibi hayatında olan düğümleride çözebilecektir. Bir bakıma düğüm istememesi durumu, yaşamın ona vereceği bir gerçek olmayacaktır.

Hayatımızda da yaşam kalitemizi arttıracak olan şeylerden biri, atılan düğümlerdeki ipi bulmak olacaktır. İnsan bilinçli çaba ile ancak istenilen noktalara ulaşılabilir. Bilinç düzeyi ise zamanla oluşacak bir gerçekliktir…

Sevgilerimle

Yetenek, kimsenin vuramadığı hedefleri; deha ise kimsenin göremediği hedefleri vurur.

Hayat bir sarkaç gibi bir o yana bir bu yana, ızdıraptan can sıkıntısına salınıp durur.

İnsan istediğini yapabilir, ama istediğini isteyemez.

Yalnızlık, bütün büyük ruhların kaderidir.

Merhamet ahlakın temelidir.

Tüm gerçekler üç aşamadan geçer. Önce alaya alınırlar; sonra kendilerine şiddetle karşı çıkılır; ve son olarak ise doğruluklarının çok açık olduğu ilan edilir.

Servet deniz suyu gibidir, ne kadar çok içersen, o kadar çok susarsın; şöhret de böyledir.

Ölümden sonra doğduğundan önce neysen o olacaksın.

Her gün küçük bir yaşamdır; her uyanış küçük bir doğum, her sabah küçük bir gençlik ve her uyku küçük bir ölümdür.

Sıcaklık balmumu için neyse kibarlık da insan doğası için odur.

Schopenhauer

alıntılar

8 OCAK 2020
SAYI: 2

HALİÇ KARİYER MERKEZİ

RİSK ALMA

Norton Jr. ve Moore yaptıkları çalışmada risk alma yeteneğinin girişimcilerin önemli bir özelliği olduğunu ve girişimci olanların, girişimci olmayanlara göre, daha fazla risk aldıklarını belirtilmektedir.

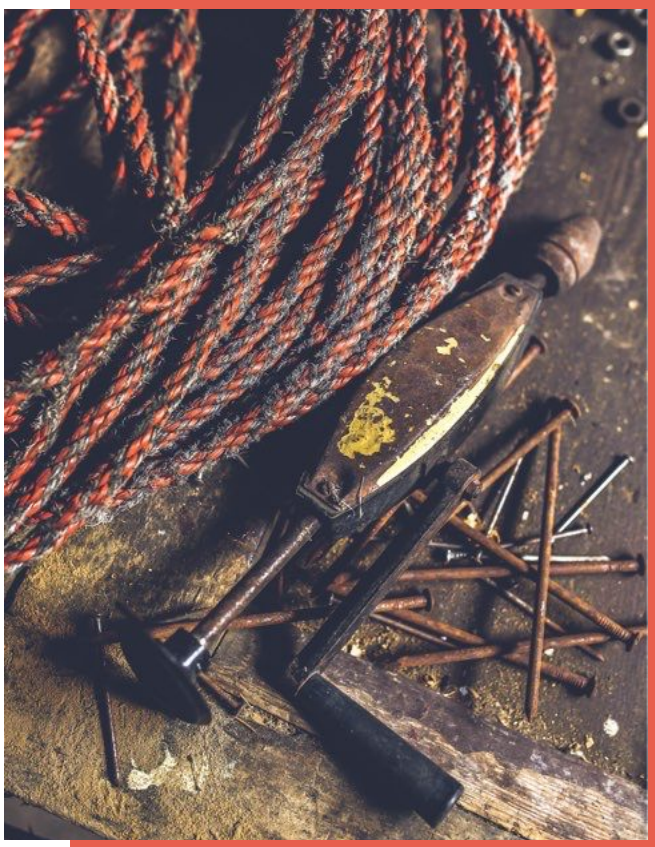
Risk kavramı girişimcilik için olmazsa olmaz bir kavramdır. Girişimcilikle ilgili olan faaliyetlerin tamamı risk ifade ettiği için her girişimcinin risk aldığı söylenebilir. Burada önemli olan iki husus alınan bu risklerin ne boyutta olduğu ve nasıl sonuçlandığıdır. Girişimcilerin almış oldukları riskler sonrasında başarıya ulaşmaları büyük takdir toplamaktadır. Ancak alınan risklerin olumsuz sonuçlanma olasılığının olduğu da unutulmamalıdır. Böyle bir durumla karşılaşıldığında ortaya çıkan tüm olumsuzluklar girişimcinin omuzlarına yüklenecektir. Girişimciler bu durumun farkında oldukları için riskleri makul ölçüde alırlar. Girişimciler risk almaktan çekinmeyen kişilerdir ancak bu her riskin altına girecekleri anlamına gelmez. Girişimciler aynı zamanda gerçekçi kişiler oldukları için girecekleri riskin getiri ve götürülerini iyi analiz ettikten sonra risk alırlar. Genel olarak girişimcilerin iyi bir planlama ve uygulama süreci sonrasında aldıkları riskler olumlu olarak sonuçlanmaktadır. Ancak iş hayatında her şeyin mümkün olduğu gerçeği göz önüne alındığında olumsuz olarak sonuçlanan risklerin de var olduğu görülmektedir.

Kaynakça: Salih DİNÇEL, Girişimcilik(2019), Aydın ÖZDEMİR VD.,Risk Alma Eğilimi ve Başarı İhtiyacının Girişimcilik Potansiyeline etkisi(2016)

RİSK ANALİZİ

Risk analizi; aldığımız risk sonucu karşılaştığımız kâr ve zarar ile elimizdeki kaynakların oranı olarak tanımlanabilir.

Risk yönetebilme yeteneği burada devreye girmektedir. Kaynakların doğru ve yerinde kullanımı stratejik seviyede önem kazanır. Attığımız her adımın ve aldığımız her kararın meydana getireceği artı ve eksi sonuçları önceden görüp elimizdeki kaynak ve imkanları bu sonuçlara göre yönetebilmek, stratejik düzeyde ve farkındalık seviyesinde uygulanan risk yönetimidir. İster bireysel, ister kurumsal, isterse de devletlerarası politikalar olsun uygulama aynıdır. Her girişim, gelişim ve değişim sürecinde aldığımız kararlar ve bu kararların getirdiği uygulamalar beraberinde ortaya çıkan risklerin; kaynaklar ve imkanlar karşısındaki getiri ve götürüsünün hesap edilmesi sonucu şekil alır ve olgunlaşır. Böylece her yeni girişim sonucu ortaya çıkan risklerin getireceği olumsuzlukların, kaynakları tamamen tüketmesinin önüne geçilebilir. Yeni adımların atılabilmesine imkan sağlar. Ayrıca her yaşanılan olumsuzluk, önümüze çıkacak fırsatları daha iyi görüp değerlendirme, engelleri daha bilinçli bir düzeyde aşabilme tecrübesi kazandırır.



8 OCAK 2020
SAYI: 2

YÖNETİM VE ORGANİZASYON

DAVRANIŞ BİLİMLERİ

Davranış Bilimleri, "İnsan neden davrandığı gibi davranır" sorusuna cevap aramaktadır.

İnsanın her davranışının bir nedeni ve hedefi vardır. İnsan davranışları belirli bir etki ve bireysel güdülerin sonucunda oluşmaktadır.

Başka bir deyişle, insan davranışlarının kendine özgü bir mantığı vardır. İşte davranış bilimleri, çeşitli disiplinler (**sosyoloji, psikoloji, antropoloji,** hukuk, iktisat, tarih, siyasal bilimler, biyoloji) sayesinde insan ve davranışlarının anlaşılmasını sağlayan yeni bir bilim dalı olarak ortaya çıkmıştır.

Miller'e göre davranış bilimleri, davranışları ve birey olarak insanları sosyal ilişkiler içinde daha iyi anlamak için, tüm yönleri ile incelemek amacıyla yapılan çok anlamlı çalışmadır.

Davranış bilimleri olması gereken konuları değil, daha çok mevcut olanların bir incelenmesini yaptığından kural koyucu (normatif) bir bilim değildir.

Davranış bilimleri, insanların davranışlarının neden ve sonuçlarını ve bu davranışları yapmaya yönelten güdüleri incelemeye çalışan bir bilim dalıdır.

HALİÇ ÜNİVERSİTESİ

HALİÇ KARİYER MERKEZİ

Kaynakça: Salih GÜNEY, Davranış Bilimleri(2012), Mehmet YILDIZ, Ders Notları(2005)

KÜLTÜR-SANAT

TİYATRO SAHNESİNE ÇIKAN İLK MÜSLÜMAN TÜRK KADINI TİYATROCU

AFİFE JALE

Kaynakça: Vikipedia, Yüzyılın aşkları belgeseli

1902 yılında İstanbul'un Kadıköy semtinde dünyaya geldi. İstanbul Kız Sanayi Mektebi'nde eğitim gördü.] Darülbedayi'nin 10 Kasım 1918'de tiyatro kursları için açtığı sınavı kazandı. Müslüman kadınların sahneye çıkmasının halen geleneksel olarak yasaktı ancak Darülbedayi, Müslüman kadınların sadece kadınlara özel gösterilerde oynayacakları gerekçesiyle Müslüman kadınları bünyesine almıştı. Afife Hanım, kabul edilen beş Müslüman kadından biri idi. Diğer hanımlardan üçü kursu bıraktı; Refika Hanım ise suflör olarak Darülbedayi kadrosunda yer aldı. Afife Hanım ise *mülazim artistlik* (stajyer oyuncu) kadrosuna girdi. 1920 yılına kadar oyunların provalarına katıldı, fakat sahneye çıkamadı.

1919 yılının 13 Nisan gecesi Kadıköy'deki Apollon Sineması'nda ilk gösterimi yapılacak olan, Hüseyin Suat'ın *Yamalar* adlı oyununda, Emel rolünü oynayan Eliza Binemeciyan'ın Paris'e gidişi üzerine onun yerine "Jale„ takma adı ile sahneye çıktı. Böylece sahneye çıkan ilk Türk kadını olarak tarihe geçti. O günden sonra "Afife Jale" olarak anılan Afife Hanım, ertesi hafta *Tatlı Sır* oyunu ile sahneye çıktı ve o gece polis tarafından tutuklanmak istendi. Kınar Hanım'ın yardımıyla kaçtı. Üçüncü piyesi olan *Odalık* oynanırken tiyatro polis tarafından basıldı ve tutuklanmamak için kaçmak zorunda kaldı. Babası Hidayet Bey, tiyatro oyuncusu olmasına karşı idi. Afife Hanım, ayrılmak zorunda kaldı.[1] Dahiliye nezaretinin Müslüman kadınların kesinlikle sahneye çıkamayacaklarına dair bildirisi Darülbedayi Yönetim Kurulu'na ulaştırılınca işten çıkarıldı.

Yaşadığı sıkıntılar nedeniyle şiddetli baş ağrıları çeken Afife Hanım, doktorunun morfinle tedavi yoluna gitmesi üzerine morfin bağımlısı oldu. Birkaç yıl sonra Burhanettin Tepsi Kumpanyası ile Anadolu'da turneye çıktı; daha sonra da Fikret Şadi'nin Milli Sahne'siyle çeşitli kentlerde temsiller verdi. 1923 yılında Türkiye'de cumhuriyetin ilan edilmesinden sonra yeni rejim Türk kadınlarının sahneye çıkması önündeki yasal engeller kaldırmış, tersine kadınların sahneye çıkmasına destek olmuştu. 1928 yılında gittiği bir Hafız Burhan konserinde ona tamburuyla eşlik eden Selahattin Pınar ile tanıştı ve 1929 yılında evlendi. Selahattin Pınar, *Nereden Sevdim O Zalim Kadını*, *Anladım Sevmeyeceksin Beni Sen Nazlı Çiçek* gibi birçok şarkıyı onun için bestelediği düşünülür. Ancak Afife Hanım'ın morfin bağımlılığı evliliklerini olumsuz etkilediği için 1935 yılında boşandılar.

Uyuşturucu bağımlılığından kurtulamayan Afife Jale, son yıllarını Darülbedayi' deki dostlarının yardımıyla yatırıldığı Bakırköy Ruh ve Sinir Hastalıkları Hastanesi' nde geçirdi. Hastanenin morfimanlar koğuşuna 24 Temmuz 1941'de vefat etti. Mezarı Kazlıçeşme Kabristanındadır.

KÖŞE YAZISI

DR.GÖKHAN BALCIOĞLU

SIFIR ATIK, SIFIR İSRAF

Son zamanlarda görsel ve yazılı iletişim araçlarında hatta sokaklardaki panolarda, atık kutularında sıklıkla "Sıfır Atık" ibaresine rastlamaktayız. Özellikle büyük her yerde görebileceğimiz sıfır atık neyi ifade ediyor, neden bu kadar yaygınlaştı?

Sıfır atığı anlatmadan önce biraz atık kavramından bahsetmek gerek. Birçok yerde şöyle bir tanımla karşılaşırsınız; üretim ve kullanım sonucu ortaya çıkan, insan ve çevre sağlığına zarar veren her türlü maddedir. Bu tanım ile atık diye tanımladığımız şey zihnimizde muhtemelen "Çöp" olarak algılanacaktır.

Peki, her atık çöp müdür?

İşte tam bu noktada yeni bir kavram artık ön plana çıkmıştır; *geri dönüşüm*… Özellikle cam, kâğıt, plastik ve metal atıkları artık günümüzde çöp olarak değerlendirilmemeye başlandı. "Geri dönüştürülebilir atık" olarak tanımlanan bu atık türleri, çeşitli işlemler görerek ekonomiye tekrar kazandırılabiliyor. Gelişmiş ülkelerde yıllarca uygulanan bu yöntem ülkemizde maalesef çok geri planda kalmış ve son iki yılda "Sıfır Atık" seferberliği ile insanlarımızın bu atıkları diğer çöplerden ayrıştırması ve geri dönüştürülerek ekonomiye tekrar kazandırılması amaçlanmıştır.

Atıkları geri dönüştürmede amaç ne?

Elbette ki atık dönüşümünün en baş amacı çevrenin korunması, doğal kaynakların bizden sonraki kuşaklara aktarılmasının sağlanması… Bununla birlikte bu türdeki ürünlerin yeni baştan üretiminin yerine geri dönüşümle kullanılabilir hale gelmesi ekonomiyi de pozitif yönde etki etmektedir.

Örneğin, 1 ton kâğıt üretmek için 440000 litre su, 7600 kWh elektrik ve 2400 kg ağaç harcanmaktadır. Ancak atık kâğıtları dönüştürerek yalnızca 1800 litre su ve 2800 kWh elektrik harcanarak aynı miktarda kâğıt üretilebilir ve ağaçları koruyabiliriz. Bu örnekleri daha da çoğaltabiliriz.

Bu aşamada atıkların ekonomiye tekrar geri kazandırılarak özellikle doğal kaynaklarımızı korumada en önemli adımlardan bir tanesi eğitim. Özelliklede gençlerimizin eğitilmesi hayati önem taşımaktadır. Bilinçli gençlerle sadece kendilerini değil çevresine de bu bilinci aşılayabilecek gençlerimiz "Sıfır Atık" seferberliğinin kilit noktası olacaktır.

GET, KEEP AND GROW

Get, Keep and Grow is customer relationship strategy also known as GKG tactics:

• Get : Employ awareness and acquisition tactics while reducing customer acquisition costs.

• Keep : Reduce attrition and retain customers via loyalty programs, product updates and quality service.

• Grow : Increase customer lifetime value by upselling, next-selling and cross-selling.

BUL, TUT VE BÜYÜT

Şirketlerin müşteri bulmak, korumak ve büyütmek için kullandığı eylemlere verilen birleşik tanımdır. Zaman zaman talep yaratma adı da verilen müşterileri bulma eylemi müşterileri satış kanallarına yönlendirir. Müşterileri tutma veya koruma insanlara şirkete ve ürünlerine bağlı kalmak için bir neden sağlar. Müşterileri büyütme ise insanlara daha fazla ürün/hizmet satmaya ve onların yeni müşterilere referans olmasını sağlamaya odaklanır.