

değişim
için
bağış



Bireysel Bağışçılar için Rehber

ve İlham Veren
Bağışçı Öyküleri



TÜSEV
Türkiye Üçüncü Sektör Vakfı
Third Sector Foundation of Turkey



Bireysel Bağışçılar için Rehber

ve İlham Veren
Bağışçı Öyküleri

Yazar:
S. Sevda Kılıçalp Iaconantonio



TÜSEV
Türkiye Üçüncü Sektör Vakfı
Third Sector Foundation of Turkey

Proje Destekçileri*



CHARLES STEWART
MOTT FOUNDATION



TURKISH
PHILANTHROPY
FUNDS

* Bu kitap, TÜSEV tarafından yürütülen, Charles Stewart Mott Foundation ve Turkish Philanthropy Funds tarafından desteklenen, *Değişim için Bağış* projesi kapsamında yayınlanmaktadır.

Bireysel Bağışçılar için Rehber
ve İlham Veren Bağışçı Öyküleri

TÜSEV Yayınları, Temmuz 2013
No: 60

ISBN 978-605-62694-4-8

Yazar:

S. Sevda Kılıçalp Iaconantonio

Grafik Tasarım:

Gülru Höyük

Baskı:

İmak Ofset Basım Yayın San. ve Tic. Ltd. Şti.

© Tüm hakları saklıdır. Bu yayının hiçbir bölümü, Türkiye Üçüncü Sektör Vakfı'nın (TÜSEV) izni olmadan hiçbir elektronik veya mekanik formatta ve araçla (fotokopi, kayıt, bilgi depolama vb.) çoğaltılamaz.

TÜSEV

Bankalar Cad. No. 2
Minerva Han
Karaköy 34420
İstanbul / Türkiye
Tel. +90 212 243 83 07 PBX
Faks. +90 212 243 83 05
info@tusev.org.tr
www.tusev.org.tr
www.degisimicinbagis.org

Bu kitapta yer alan görüşler yazara aittir ve bir kurum olarak TÜSEV'in görüşleriyle birebir örtüşmeyebilir.

İçindekiler

Önsöz >> 07

Değişim için Bağış Projesi Hakkında >> 09

Teşekkürler >> 11

Giriş - Geleneksel Bağışçılıktan Stratejik Bağışçılığa Geçiş >> 13

Adım 1 - Vizyon Oluşturma >> 23

- Prof. Dr. Ali Doğramacı, Prof.Dr. İhsan Doğramacı'yı anlatıyor – *Bağışçının niyetini yaşatmak* >> 32
- Asım Kocabıyık – *Toplum hizmeti olarak bağışçılık* >> 34
- Bülent Eczacıbaşı, Dr. Nejat F. Eczacıbaşı'ni anlatıyor – *Sürdürülebilir kurumlar yaratmak* >> 37

Adım 2 - Yöntem Belirleme >> 41

- Ebru Uygun – *Bağışçılıkta vizyonerlik* >> 44
- Engin Öztürk – *Yaşam biçimi olarak bağışçılık* >> 47
- Ferhat Şenatalar – *Küçük bağışlar ile büyük etkiler yaratmak* >> 50

Adım 3 - Strateji Geliştirme >> 53

- Güler Sabancı, Sabancı Ailesi'ni anlatıyor – *Geleneksel bağışçılıktan stratejik bağışçılığa geçiş* >> 58
- Hakan Habip – *Geleceğe yatırım olarak bağışçılık* >> 62
- Haldun Taşman – *Yaşarken yapılan bağışçılık* >> 64

Adım 4 - Proje ve Kuruluş Seçimi >> 67

- İbrahim Betil – *Bağışçılıkta hesap verebilirlik ve şeffaflık* >> 74
- İbrahim Çeçen – *İhtiyaç temelli bağışçılık* >> 78
- İzzet Özilhan – *Bağışçılığı profesyonel kadrolarla yürütmek* >> 81
- Kamil Yazıcı – *Yeni kuşakları bağışçılığa katmak* >> 83

Adım 5 - Bağış Araçlarını Belirleme >> 87

- Mehmet Selim Baki – *Sosyal değişim için bağışçılık* >> 107
- Nazire Dedeman Çağatay – *Bağışçılık ile kayıpları kazanıma dönüştürmek* >> 110
- Nüket Ersoy Alevli – *Değerlerle beslenen bağışçılık* >> 113
- Nuri Has, Kadir Has'ı anlatıyor - *Bağışçılıkta cömertlik* >> 116

Adım 6 - Öğrenme ve Değerlendirme >> 119

- Rahmi M. Koç – *Sosyal yatırım olarak bağışçılık* >> 122
- Dr. Servet Harunoğlu – *Kalkınma eksenli bağışçılık* >> 126
- Suzan Onat Bayazıt – *Uzmanlıklarını bağışlamak* >> 129
- Şerafettin Erbayram – *Yerel bağışçılık* >> 132
- Şule Kurt – *Mülkünü bağışlamak* >> 136
- Timur Erk – *Bağışçılıkta çok yönlülük* >> 139

Adım 7 - Bağış Planının İlk Taslağını Çıkartma >> 143

Yararlanılan Kaynaklar >> 145

Önsöz

Değerli bağışçılar,

Etkin bağışçılık sosyal değişimi şekillendirebilir, etkileyebilir ve tetikleyebilir.

Türkiye'nin dört bir yanında bireyler ve aileler bugünün toplumsal problemlerini çözmek için çalışıyor ve yarattıkları fark, etkili strateji ve yöntemler uyguladıkça ve bunları paylaştıkça artıyor.

Etkiye dayalı bağışçılığın gelişimini sağlamak TÜSEV'in 'güçlü bir sivil toplumun oluşumuna destek olmak' misyonunun önemli bir parçası. Bu duyarlılık ile stratejik bağışçılığı teşvik ediyor ve bağışçılığa yeni başlayanları destekliyoruz.

Akranlarından öğrenerek, uzmanlardan tavsiye alarak, paydaşlarla güçlü ilişkiler kurarak bağışçılar toplumsal sorunların temelinde yatan nedenleri en iyi şekilde saptayabilirler. Bu yüzden bağışçılarını bilgilendirme, ilham verme ve sivil toplumun konuları/aktörleri ile buluşturmaya yönelik programlar ortaya koymak için çaba sarf ediyoruz.

Bağışçılarını bilgilendirmeye yönelik çalışmalarımızdan birini de bu rehber oluşturuyor. Rehber, TÜSEV'in filantropi konusundaki uzmanlığının yanı sıra stratejik bağışçılıktaki iyi uygulamaları ve uzmanların tavsiyesini bir araya getiriyor; okuyucuları bağışçı olmaya teşvik eden değerlerini düşünmeye ve sosyal sorumluluk ile bireysel bağışçılık arasında bağ kurmaya davet ediyor.

İster bağışçılığa yeni adım atan, ister bağışçılık uygulamalarını gözden geçirerek bunlara yeni bir boyut kazandırmak isteyen deneyimli bir bağışçı olun; çıktığınız bu yol, yaşamınızı en fazla değiştiren ve ödüllendiren deneyimlere ve paylaşımlara sizi götürebilir. Bu seyahatinizde size kılavuzluk edecek bir yayın hazırlamış olmaktan dolayı gurur duyuyoruz.

Bu rehberde yöneltile soruları kendinize sorarak ve başkalarının bağışçılık hikayelerinden ilham alarak, bağışçılık uygulamalarınızla nasıl bir değişim yaratabileceğinize dair farkındalığınızın derinleşeceğini umut ediyoruz.

Prof. Dr. Üstün ERGÜDER
Yönetim Kurulu ve Mütevelliler Heyeti Başkanı



Değişim için Bağış Projesi Hakkında

Türkiye Üçüncü Sektör Vakfı (TÜSEV), 2006 yılından bu yana yürüttüğü Sosyal Yatırım Programı ile toplumsal gelişime ivme kazandırmak için bireysel ve kurumsal kaynakların en etkili şekillerde kullanılmasına yönelik çeşitli çalışmalar yürütüyor; yenilikçi yöntemleri tanıtıyor; kamu, özel ve gönüllü sektör temsilcilerini bağışçılığı kolaylaştıracak mekanizmaları keşfetmeleri için bir araya getiriyor.

Bu çabaların bir parçası olarak TÜSEV, Aralık 2011'den beri Türk Filantropi Vakfı ve C.S. Mott Vakfı'nın sağlamış olduğu mali destek ile Değişim için Bağış Projesini uygulamaktadır. Projenin amacı, Türkiye'de bağışçılık kültürünü teşvik etmek ve stratejik bağışçılığın gelişebilmesini sağlayan bir altyapı geliştirmektir.

Proje Türkiye'de bağışçılığın güncel durumunun incelenmesi ve bağışçılıkta iyi örneklerin paylaşılması; yasal düzenlemelerin bağışçılığı teşvik edecek şekilde iyileştirilmesi için savunuculuk faaliyetleri yürütülmesi, hibe programı oluşturma ve yönetme konusunda vakıf ve şirketlere teknik destek sağlanması; yerel projelerin yine yerel kaynaklardan aktarılan fonlarla finanse edildiği bağışçılık modellerin tanıtılması ve bu uygulamaların yaygınlaştırılması faaliyetlerini kapsamaktadır.

TÜSEV, Türkiye'de sivil toplumun gelişmesi için her türlü bağışçılığı daha etkili şekilde STK'ları desteklemeye teşvik ediyor. Bu faaliyetlerle vakıf ve şirketlerin hibe programları oluşturarak STK'larla stratejik işbirlikleri kurmaları; bireylerin stratejik bağışçılık yöntemleri ve araçlarını kullanmaları; ve yerel grupların kendi kaynaklarını harekete geçirerek yerel kalkınma modellerini uygulamalarına öncülük etmeye çalışıyor.

TÜSEV bağışçılığa yeni adım atan ya da bağışçılık uygulamalarını daha stratejik hale getirmek isteyen kişilere şu konularda yardımcı oluyor:

- bağışçılık ile ulaşmak istenilen hedefleri bulma ve vizyon oluşturma
- hedefleri stratejiye dönüştürme
- stratejiye uygun bağışçılık yöntemini belirleme
- bağış seçeneklerini değerlendirme
- ilgili alanlarda çalışan sivil toplum kuruluşlarını tanıma
- planlanan bağışın hukuki ve vergi ile ilgili yönleri hakkında bilgi edinme
- diğer bağışçılarla bağışçı grupları oluşturma
- diğer bağışçılarla deneyim ve bilgi paylaşma

Ayrıntılı bilgi için www.degisimicinbagis.org sitesini ziyaret edebilir ve destek talebi için degisimicinbagis@tusev.org.tr adresinden proje ekibi ile irtibata geçebilirsiniz..



Teşekkürler

Bizimle görüşmeyi kabul ederek zamanlarını ayıran ve ailelerinin veya kendilerinin bağışçılık öykülerini paylaşan, sivil toplum liderleri Prof. Dr. Ali Doğramacı, Bülent Eczacıbaşı, Ebru Uygun, Engin Öztürk, Güler Sabancı, Hakan Habip, Haldun Taşman, İbrahim Betil, İbrahim Çeçen, İzzet Özilhan, Kamil Yazıcı, Mehmet Selim Baki, Nazire Dedeman Çağatay, Nüket Ersoy Alevli, Nuri Has, Rahmi M. Koç, Dr. Servet Harunoğlu, Suzan Onat Bayazıt, Şerafettin Erbayram, Şule Kurt ve Timur Erke'ye sonsuz teşekkür ediyor, vefatlarından önce bu çalışmaya katma şansına eriştiğimiz Asım Kocabıyık ve Ferhat Şenatalar'ı saygı ve şükran ile anıyoruz.

Her çalışmamızda olduğu gibi bu yayın da TÜSEV Mütevelli Heyeti ve Yönetim Kurulu Üyelerinin desteği, açık fikirliliği, öncülüğü olmadan gerçekleşemezdi. TÜSEV ekibi olarak çalışmamıza duydukları güven için onlara da teşekkür borçluyuz.

Uzun yıllar TÜSEV'de emekleri geçmiş olan sivil toplum üstadı Namık Ceylanoğlu'nun ilham veren bağışçı öyküleri serisinin oluşması için verdiği destek en içten teşekkürleri hak ediyor.

Bu öykülerin ortaya çıkabilmesi için bağışçıları aday gösteren, bağlantı kurmamızı sağlayan, tüm sivil toplum dostlarımıza ayrıca teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Bu çalışmanın gerçekleşmesi için mali destek sağlamanın yanı sıra, dünyanın farklı yerlerinde bağışçılığın gelişmesine çalışan kişi ve kuruluşlarla bağlantımızı kuran, eğitim ve toplantılara katılımımızı teşvik ederek perspektifimizi geliştirmemize katkı sağlayan bağışçılarımız C.S. Mott Vakfı ve Türk Filantropi Fonları Vakfı'na ve bizimle yöntemlerini paylaşan Bolter Giving Genel Müdürü Jason Franklin'e teşekkürü borç biliriz.

TÜSEV Ekibi



Geleneksel Bağışçılıktan Stratejik Bağışçılığa Geçiş

Değerlerinizle bağlantılı güçlü bir vizyon başarılı bağışçılığın ilk adımıdır. Bağışçılar kişisel deneyim, motivasyon ve değerlerine dayanarak filantropik bir misyon oluştururlar. Bağışçılığın son derece kişisel bir yanı olduğu için her bağışçı bağışçılığını farklı şekillerde gerçekleştirebilir. Ancak tutku ve adanmışlık her bağışçının ortak paydasını oluşturur.

Bir kez bağışçılığı deneyimleyen kişi, duyduğu mutluluğun da etkisiyle daha da fazla destek sağlamak ister. 'İyi bir şeyler yapmak' ile 'iyi hissetmek' arasında gerilimler oluştuğunda, bağışçılık sadece kişisel tatmine odaklı bir şey gibi görünebilir. Bağışçılığı teşvik eden kişisel değerler ve motivasyonlar bağışçılığın temelinde yatar. Bunlar güdülen hedeflere nasıl ulaşılacağına kılavuzluk eder; ancak bağışçının elde edeceği tatmin desteklenen grupların ihtiyaçları ve varlıklarının önüne geçmemelidir.

Belli bir strateji doğrultusunda yapılan bağışçılık, hastalığın semptomlarını iyileştirmek yerine, hastalığın nedenlerinin tespit edilmesi ve ortadan kaldırılmasına yardımcı olabilir ve sosyal problemlerin çözümünde dönüştürücü rol oynayabilir. Stratejik bağışçılık bilinçli kararlar etrafında şekillenen, dikkatli şekilde planlanmış ve uzun vadeli sürdürülebilir etki yaratmayı amaçlayan bağış türüdür. Yarattığınız farkı en üst noktaya çıkarabilmeniz için bir plan doğrultusunda hareket etmenin yanı sıra değişen içsel ve dışsal faktörlere uyum sağlayabilecek esnekliği gösterebilmeniz gerekir.

Strateji geliştirmek için 'sağladığım bu destekle dünyanın ne şekilde değişmesini istiyorum' sorusunu kendinize sorarak işe başlamalı ve daha sonra bunu gerçekleştirebilmek için gerekli olan adımları ve yöntemleri düşünmelisiniz. En fazla etki yaratabileceğiniz alanları ve yöntemleri bulabilmek için biraz zaman harcamalısınız. Stratejinizin sağlamlığı ele almak istediğiniz sorunu ve çalışacağınız ortamı ne kadar tanıdığınıza, hedeflerinizin iyi tanımlanmış olmasına, kapsamlı bir planlama sürecine ve dikkatli bir izleme-değerlendirme sistemi oluşturulmasına bağlıdır. Stratejiniz olduğunda neyi gerçekleştirmek istediğiniz ve neyi başardığınıza dair bir karşılaştırma yapmanız mümkün olur.

Başarılı bağışçılık sadece ne yapıldığı değil, nasıl yapıldığı ile de ilgilidir. Artık bunun sadece bir fon aktarma işi olmadığını bildiğinize göre stratejinizi uygulamaya koyduğunuzda, desteklediğiniz gruplarla nasıl çalışacağınıza ve bağışlarınızı nasıl yöneteceğinize de karar vermelisiniz. Filantropik hedeflerinizi yerine getirebilmek için çok çeşitli seçenekler ve fonlama araçları mevcut. Bunların her biri farklı amaç ve ortamlar için uygun olabilir. Bazı durumlarda desteklenen kuruluşa sadece fon tahsis etmek yeterli olmayacak, o kuruluşun kapasitesini geliştirmek, fonun kullanımıyla ilgili etkili kararlar alınması için yönetim kurulu ve profesyonel ekibe yardımcı olmak gerekebilir. Burada ihtiyaçlar ve desteklenen kuruluşlarla kurulan ilişki kadar, sizin zamanınız, uzmanlık alanlarınız ve ne kadar angaje olmak istediğiniz de önem taşır.

Bağışçılık en üst düzeyde sosyal değişimi etkileyebilir ve hatta mütevazı bir girişim bile küçük ve orta seviyelerde büyük farklar yaratabilir. Bağışçılar olarak sizler küçük fonların büyük etkiler yaratabileceğini unutmamalı ve küçük katkılarla yerel girişimleri destekleyerek önemli değişimler yaratılmasına katkıda bulunabileceğinizi göz önünde bulundurmalısınız.

Bağışçılık ile yaratılan etkiyi anlayabilmek ve gösterebilmek, gittikçe önemi artan bir konu haline geldi. Bağışlarınızın toplum üzerindeki etkisini anlayabilmek için görmeyi beklediğiniz değişiklikleri önceden tanımlamalı ve süreç içinde ulaşılan sonuçları koyulan hedeflerle ilişkili olarak ölçmeli ve değerlendirmelisiniz. Etkiyi anlamak odağınızı netleştirir, ilerideki fon kararlarınızda daha bilinçli olmanıza yardımcı olur ve gelecekteki bağış stratejinize yön verir. Etki ölçümü ayrıca hesap verebilirliği sağlar.

Etkin bağışçılık bilinçli kararları kapsar. Yaptığınız bağışın gerçek bir fark yaratacağından ve kaynaklarınızın doğru şekilde kullandığınızdan emin olmalısınız. Bağış kararlarınızı alırken gözetmeniz gereken bir takım temel prensipler olmalı. Bu prensipler bir yandan tutkunuza bağlı kalmanızı sağlarken, diğer yandan da nesnellüğünüzü korumanıza yardımcı olacaktır.

Tek doğru strateji bulunmadığı gibi desteklenecek en doğru kuruluşun varlığından da bahsedilemez. Neyi desteklemek, kimi içermek, ne kadar katılmak istediğinize bağlı olarak seçenekler değişkenlik gösterebilir. Size kalan, bu rehberden de faydalanarak etkin bağışçılığa giden yolda kendi yolunuzu seçmek.

Bağışçılık nedir?

Filantropi kelimesinin kökeni Yunanca'dan gelir ve insan türüne duyulan sevgi anlamını taşır. Mitolojiye göre Prometheus, insan türünü balçıktan yaratır. Onun yaratıları başlangıçta pek de etkileyici değildir; hiçbir bilgisi ve yeteneği olmadan, mağaralarda, karanlıkta ve korku içinde yaşar. Tanrıların tanrısı olarak bilinen Zeus bu durumdan hoşlanmadığı için insanları ortadan kaldırmaya karar verir. Prometheus, insanları seven karakteri (philanthropos tropos) yüzünden onları Zeus'un gazabından kurtarmak ister ve kendi sonunu hazırladığını bilmesine rağmen Zeus'tan çaldığı iki şeyi yaratılarına bahşeder: bunlardan biri ateştir ki bu, bilgi, sanat, bilim teknoloji ve pratik becerileri temsil eder; diğeri de iyimserliktir. İyimserlik, insanlığı şartlarını iyileştirmek için ateşi kullanmaya teşvik eder ve bu yaratılar insanlıklarına kavuşurlar. Prometheus'un sevdiği tek tek bireyler değil onların insan olabilme potansiyelidir. Böylece filantropi ilk zamanlarda insan potansiyelini gerçekleştirme ve bu değişimi önemseme anlamında kullanılmıştır.

Modern anlamda filantropi birinin **zamanını, yeteneğini/uzmanlığını** veya **varlıklarını kamusal yararın** ilerletilmesine katkıda bulunmak için **gönüllü olarak** vermesidir. TÜSEV bağışçılık kelimesini geniş anlamıyla kullanır. Bağışçılık dediğimizde insanların sosyal sorumluluklarını açığa vurmak ve kamusal yararı geliştirmek için para, uzmanlık, bilgi, zaman gibi varlıklarını vakfetmesini kastediyoruz. Bağışçılığın içerisine mikrokredi ve misyonla alakalı yatırım gibi sosyal ve mali getirisi olan modelleri de dahil ediyoruz.

Nasıl bağış yapıyoruz?

Bağış, alıcı ve verici arasındaki güvene dayalı sosyal bir alışveriştir. Kişiler kendi istekleriyle, gönüllü olarak, herhangi bir dayatma olmadan bağış yaparlar.

Neden bağış yapıyoruz?

Filantropik faaliyette bulunmak için kişilerin birden fazla motivasyonu olabilir. Filantropik davranışın egoizmden çok alturizme (özgecilik), bencillikten çok yardım kültürüne yakın olduğu düşünülür, ancak bunların karması da kişileri filantropik faaliyete yöneltebilir.

Bağışçılığın faydası nedir?

Toplumları bir arada tutmasından, sosyal dayanışma sistemlerinin desteklenmesine ve aile geleneğinin gelecek kuşaklara aktarılmasına kadar bilinen pek çok faydası olan bağışçılığın TÜSEV açısından değeri dönüştürücü yanı ve sosyal değişime yaptığı katkısıdır.

Bağışçılık;

- kamu politikalarında gözden kaçırılan konulara dikkatlerin çekilmesi,
- özel kaynakların kullanımının verdiği esneklik ile riskli konulara müdahale edilebilmesi,
- felaket anında gerekli kaynakların hızla harekete geçirilebilmesi,
- kamu ve özel sektöre model oluşturabilecek tekrarlanabilir, ana-akımlaştırılabilir uygulamalar ortaya koyulması

için güçlü bir potansiyele sahiptir.

Hayırseverlikten farkı nedir?

Anglo-sakson gelenekte, bağışçılık (philanthropy) ile hayırseverlik (charity) çoğunlukla birbirinden farklı iki kavram olarak kullanılır. Filantropi, sosyal sorunların çözümü için sorunların temelinde yatan nedenlerin tespit edilip bunların ortadan kaldırılmasına yönelik olan sosyal yatırımlar olarak görülürken; hayırseverlik ise yoksullara yardım etmek veya acil-anlık ihtiyaçların giderilmesi olarak adlandırılır.

Spontane gelişen, kalpten gelen, acil ihtiyaçları giderme amacıyla yapılan hayırseverliğin ötesine giden stratejik bağışçılık sorunların köküne inerek, daha karmaşık sorunlara çözüm getirmeye ve daha fazla insana ulaşarak uzun vadeli ve sürdürülebilir değişimler yaratmaya çalışır.

Uygulamada her zaman bu kadar keskin şekilde ayrılmamalarına karşın geleneksel bağışçılık ile stratejik bağışçılığın arasındaki farklar ana hatlarıyla şöyle sıralanabilir:

Geleneksel Bağışçılık	Stratejik Bağışçılık
Bireysel ihtiyaçlara yoğunlaşır.	Kurumlar ve politikalara yoğunlaşır.
Spontane gelişir.	Süreklilik arz eder. Planlı ve sistematiktir.
Doğrudandır, bireyden bireye aktarılır, aracı gerektirmez. Faydalanıcılar, çoğunlukla yakın ve tanıdıklardır.	Kurumsaldır. İlgili sivil toplum kuruluşlarının çalışmaları desteklenir. Faydalanıcılar ihtiyaç analizi ve sorun tespiti sonucunda belirlenir.
Görünür sorunlara ve sorunların semptomlarına odaklanır.	Sorunların kökünde yatan nedenleri ele alır.
Temel ve acil ihtiyaçları gidermeye yöneliktir. Sonuçları hemen görülür.	Uzun vadeli sorunların çözümüne yöneliktir. Sonuçları zaman içinde ortaya çıkar.
Bağış sonrası bağışçının konuya ilgisini veya katılımını gerektirmez.	Bağışçının aktif katılımını içerir.
Geleneksel ilişki biçimlerini korur.	Sistemi değiştirmeyi, sosyal değişime katkıda bulunmayı amaçlar.
Örnek: Bir gencin üniversiteye gidebilmesi için burs vermesi ve burs fonu kurulması.	Örnek: Yüksek öğrenimin herkes için ulaşılabilir olmasına çalışan bir STK'nın fonlandırılması.

Geleneksel bağışçılığın (veya hayırseverliğin), bireysel ihtiyaçlara cevap vermeye çalışırken sosyal veya ekonomik sorunlara sistematik ve erişilebilir çözüm önerileri sunmakta yetersiz kaldığı gözlemlenmektedir. Stratejik bağışçılık bağışçıların ilgi duydukları alanlarda, problemlere kalıcı ve etkili çözümler sunulması için planlı bağışlar yapmalarını içerir.

Stratejik bağışçılığın, geleneksel bağışçılığın tamamen yerini alması ve tüm bağışçılık uygulamaların dönüştürücü bir hale gelmesi beklenemez. Hayırseverlik tüm toplumlarda tarih boyunca deneyimlendiği gibi gelecekte de var olmaya devam edecektir; ancak yaraları sarmanın ötesine geçemez. Sosyal adalet yönelimli stratejik bağışçılık anlayışı ise toplumsal dönüşümde rol oynama potansiyeline sahiptir. Örneğin afet mağdurlarının bir araya gelerek daha etkili afete hazırlık ve risk azaltma mekanizmalarının kurulması için başlattıkları örgütlenmelere veya evsizlere istihdam olanağı sağlayacak mesleki ve teknik gelişim programlarına verilecek destek söz konusu sorunlara daha kalıcı çözümlerin getirilmesini sağlayacaktır.

STK destekçisi olmayı düşündünüz mü?⁰¹

90.000'nin üzerinde dernek, 5000'e yakın vakfın bulunduğu Türkiye'de her gün birisi desteğinizi istiyor olabilir. Belki bugün sokakta bir kaynak geliştirme sorumlusu sizi durdurmuş ve temsil ettiği kuruluşun çalışmalarından bahsedip destekçi olmaya davet etmiştir. Ya da belki çok sevdiğiniz bir arkadaşınız telefonla arayıp gönüllüsü olduğu kuruluşun çalışmalarına devam edebilmesi için yardımınıza ihtiyacı olduğunu söylemiş ve gönülünüzden koptuğu kadar katkı yapmanız için sizi ikna etmeye çalışmıştır. Bunlardan hiçbiri değilse kesin e-postanıza bir destek çağrısı düşmüş veya radyo, televizyon veya okuduğunuz dergilerin birinde bir yardım kampanyası ilanı ile karşılaşmışsınızdır.

Neredeyse her gün karşılaştığınız bu durumlar karşısında sizin tepkiniz ne oluyor? Kredi kartı kullanmıyorum, gelirim yeterli değil, zamanım yok, giderim çok, daha yeni bağış yaptım, başka şekillerde katkımı sunuyorum gibi türlü bahanelerle işin içinden sıyrılmaya ve talepleri kendinizden uzaklaştırmaya mı çalışıyorsunuz? Her bir destek talebini ayrı ayrı değerlendiriyor, seçenekler üzerinde duruyor ve içeriğine göre yanıt mı veriyorsunuz? STK'ları yeterince tanımlıyor, güvenmiyor ve paranızın doğru ve etkili şekilde kullanılmayacağından mı endişe ediyorsunuz? Yoksa sizin zaten ilişkide olduğunuz bir veya birden çok sivil toplum kuruluşu var ve düzenli olarak onu/onları mı destekliyorsunuz?

STK'lara üyelik, gönüllü olma ve bağış yapma oranlarının bunca düşük olduğu bir ülkenin ferdi olarak önünüze çıkan talepler karşısında sizi tatmin eden bir yanıt henüz bulamamış olabilirsiniz. Ancak destek çağrılarını bir tanışma fırsatı olarak görüyor ve kendinizi sunulan ürünü alma zorunda bırakılmış bir alıcı veya sermayeyi ve buna bağlı olarak da kuralları koyan bir patron gibi hissetmiyorsanız STK'ları desteklemenin tek yönlü bir ilişki olmadığını anlamışsınız demektir. Hele ki şimdiden sonra sizi en fazla hangi toplumsal konu/konuların ilgilendirdiğini anlamak, bu konularda çalışan STK'ları tanımak ve onların çalışmalarına katkıda bulunmayı düşünüyorsanız iyi bir başlangıç noktasındasınız. Artık siz de bir STK destekçisi olabilirsiniz.

Sivil toplum kuruluşlarını neden desteklemelisiniz?

Bireylerin üstlendikleri sorumlulukların değiştiği bir dönemdeyiz: buna her geçen gün sivil toplum hareketlerinin daha çok canlılık kazanması, daha fazla şirket çalışanının sosyal sorumluluk çalışmalarının içinde yer almak istemesi, yurttaşların ortak talepler etrafında daha sıklıkla örgütlenmesi ve benzeri örneklerde şahit oluyoruz.

Dünyanın pek çok yerinde olduğu gibi Türkiye'de de bağışçılık ve sivil aktivizm geliyor. Aşağıdan yukarıya yöntemlere duyulan ilgiyle birlikte bireylerin sosyal değişim yaratma, yenilikçi ve toplum temelli çözümler üretme yönündeki çabaları da artıyor.

⁰¹ Yazarın (S.Sevda Kılıçalp) aynı başlıklı makalesi ilk olarak Toplum Gönüllüleri Vakfı resmi yayını olan TOG Ses'te 19 Aralık 2012 tarihinde yayınlanmıştır. Makalenin tamamına <http://togses.org/bilgi.asp?yazi=18> adresinden ulaşılabilir.

Sivil alanda liderlik tek bir kişinin elinde odaklanan bir halden çıkarak, paylaşılarak genişleyen bir şekil alıyor. Bireyler sorunların çözümünde yer almak, bunun için kendi kaynaklarından katkıda bulunmak istiyorlar.

İnsanların hayal ettikleri geleceğin şekillenmesine katılımları mümkün hale geldikçe, bireysel ideallerin ve kaynakların toplumsal gelişim süreçlerini etkileyebilme imkanı da artıyor. Ancak birbirinden kopuk uğraşlar toplumsal değişim açısından sonuç doğuramazken bu çabalar kolektif hale geldiğinde ve işbirlikleri kurulduğunda anlam kazanıyor.

Bireylerin daha iyi bir dünya yaratmak için yapabileceği en önemli katkılardan biri de kendi varlıklarını (beceri, bağlantı, deneyim, para..) bu idealleri gerçekleştirmek doğrultusunda çalışan STK'ları desteklemek üzere kullanmaktır.

Toplumsal değişimin önemli aktörleri olarak kabul görülmeye başlanan STK'lar sosyal anlaşmazlıkların çözümü, insan hak ve özgürlüklerinin güvence altına alınması, yoksullukla mücadele, kalkınmanın daha sürdürülebilir ve eşitlikçi hale getirilmesi vb. alanlarda üstlendikleri rollerle politikalarda ve toplumda dönüştürücü bir etki yapıyorlar.

STK'lar çeşitli kamusal ve kolektif karakterli hizmetleri yerine getiriyor, küçük ölçekli olmaları ve koşullara kolay adapte olabilmeleri sayesinde ihtiyaçlara hızlı yanıt veriyor; hizmet verdiği topluluğun ihtiyaçlarını ve özelliklerini iyi bilmeleri nedeniyle belli bir problemin çözümünde, hizmetin sağlanmasında veya müdahale şekli üzerine uzmanlaşıyorlar.

STK'lar yine kâr odaklı çalışmamaları sebebiyle risk almakta diğer aktörlere göre çok daha serbestler. Hem katılımcı yapıları gereği her türlü yeni fikre açık olarak hem de kısıtlı kaynaklarını düşünerek toplumsal sorun ve ihtiyaçlara yaratıcı çözüm getiriyorlar.

STK'lar hem hükümetten hem de piyasa dinamiklerinden bağımsız kalabilmeleri sayesinde devlet politikalarında ve toplumsal şartlarda yapılacak değişiklikleri ileriye sürüklemeye potansiyeline sahipler. Çeşitli grupların kaygılarını kamuoyunun dikkatine taşıyarak ve sosyal değişim ya da politikaların değişimi için baskı oluşturarak bireyler ve daha geniş politik süreçler arasında bir bağ oluşturma görevi görüyorlar. Savunuculuk aktiviteleriyle STK'lar, faaliyet gösterdikleri alanlardaki politika değişikliklerinde öncü oluyorlar.

STK'lar toplumda liderlik rolü oynuyor ve yeni liderlerin gelişmesine katkıda bulunuyorlar. Misyonlarına bağlı kuruluşlar olarak çeşitli toplumsal değerlerin koruyucusu durumundalar. Vatandaş katılımını güçlendirme, bireylerin ve sosyal grupların haklarını koruma ve ilerletme, farklılıkların özgürce toplumsal yaşamda yer bulmasını sağlama, toplumda çoğulculuğu artırma bu değerlerden bazıları.

STK'lar demokratik toplumların ihtiyaç duyduğu siyasi ve sosyal canlılığı sağlıyor. Vatandaşların bu kuruluşlar bünyesinde örgütlenme özgürlüğünü yaşamaları katılımcı normları güçlendirdiği gibi, ortak etkileşimi arttırmaya ve kişiler arasındaki güveni pekiştirmeye yarıyor.

Politik yapısı olmayan bir STK'ya katılım bile katılım aslında siyasi katılıma eşlik ediyor. İnsanlar siyasi olmayan STK'nın aktivitelerinde yer alarak toplantılara katılma, dilekçe ve mektup yazma gibi yurttaşlık becerilerini ve farklı fikirlere hoşgörü gösterme gibi vatandaşlık erdemlerini geliştiriyorlar.

STK'lar insanların kendi dar çevrelerinin dışından kişilerle bir araya gelmelerini ve işbirliği içinde aynı amaç için çalışmalarını mümkün kılarak sosyal sermayenin gelişimine katkıda bulunuyor. Sosyal etkileşimi teşvik ederek güven hislerinin yerleşmesine öncülük ediyor ve bireylerin bir topluluğa ait olduğunu hissetmelerini sağlıyor. Bir STK'nın üyesi olan veya çalışmalarına katılan birey öncelikle kendini diğer üyelere, sonra toplumdaki diğer kişilere bağlı hissediyor. Bu tür hisler demokratik değerleri ileriye taşıyor.

Bağışçılık bağışçuya ne tip ödüller sunar?

Şüphesiz bir STK'yı desteklemenin en büyük ödülü, yaratılmasına katkıda bulunduğunuz etkidir. Sunulan desteğin kapsamına ve türüne göre bu etkinin süreci ve şiddeti değişebilir. Kısa sürede ulaşılan etki hemen gözlemlenebilmesi nedeniyle memnuniyet yaratırken uzun vadeli bir sorunun çözümüne verilen katkı ise daha derin bir müdahaleyi desteklemenin tatminini getirecektir.

Yukarıda bahsedilen çalışmaların gerçekleştirilmesine katkıda bulunduğunuzda yurttaşlık sorumluluklarından birini yerine getirmiş olur ve kendinizden daha büyük bir şeyin parçası olmanın gururunu hissedersiniz.

Bunun yanı sıra bir STK'yı desteklemenin size sunduğu ödüllerden bazılarını şöyle sıralayabiliriz:

- Aile üyelerinizi de işin içine katarak onları ortak bir projenin etrafında bütünleştirirsiniz.
- Daha önceden bir STK'nın desteğinden faydalanmışsanız bir nevi borcunuzu ödemiş olur ve başka kişilerin de bu tür hizmetlerden yararlanabilmesini sağlarsınız.
- İyi bir insan olmanın ötesinde iyi bir dünya yaratılmasına katkıda bulunmuş olursunuz.
- Toplumdan aldığınızı topluma geri verme sorumluluğunuzu yerine getirirsiniz.
- Ardınızda etkisi devam eden eserler bırakırsınız.
- Desteklediğiniz kuruluşun ağında bulunan diğer destekçi, üye ve gönüllülerle tanışarak aynı idealler için çalışan kişilerle bir araya gelme fırsatı edirsiniz.
- Toplumsal konular ve ihtiyaçlar ile ilgili farkındalığınızı geliştirirsiniz.
- İnanıldığınız işlerin kişisel olarak içinde yer alırsınız.
- Desteklerinizden haz duyarak bireysel memnuniyetinizi arttırırsınız.
- Çevrenizdekilere örnek oluşturursunuz.

Bağışçılar risk almalı mı?

Bağışçılar ve sivil toplum kuruluşları başkalarının harekete geçmediği noktada sorumluluk alanlardır. Bu misyonlarından dolayı hükümetin ve özel sektörün desteklemeyeceği alanları destekleyen ve her türlü yurttaşın sesini güçlendiren bir noktaya gelmeleri gerekir. Siz de bir bağışçı olarak toplumsal sorunların daha iyi şekilde ele alınması için risk alabilmeli, yenilikçi olmalı ve gözden kaçırılan

alanların üzerine gidebilmelisiniz. Risk aldığınızda başarısızlık ihtimali artar ama başarısızlık durumu dahi bazı şeyleri iyileştirmek için bir fırsata dönüştürülebilir.

Başarısızlıktan alınan dersler neyin iyi işleyip neyin işlemediğini gösterebilir ve bu tür bir değerlendirme gelecek müdahalelerin başarı olasılığını artırır. Bağışçılar itibar kaybetmekten çekinerek riskli alanlara girmekten geri durmamalı, ancak risk analizlerini iyi yapmalı ve önlemlerini almalı. Bu noktada; desteklenecek konu, kuruluş ve içinde bulunulan ortamın koşullarını iyi tanımak, fon tahsisi yapılacak kuruluşları önceden teknik değerlendirmeden geçirmek, izleme-değerlendirme sistemleri kurmak önem taşır.

Neden bir bağış planı oluşturmalsınız?

Vakıf veya şirketlerden farklı olarak kişisel bağışçıların çoğu zaman sistemli bir bağışçılık yöntem takip etmedikleri görülür. Bunun birden fazla nedeni olabilir. Bunların başında şu tür nedenler gelmektedir: bağışçılar verdikleri bağışın miktarını az buluyor ve bununla ilgili konuşmak istemiyorlar; sivil toplum kuruluşlarını iyi tanımıyor ve onları uzun süreli olarak nasıl destekleyeceklerini bilmiyorlar; ancak talep geldiğinde veya acil bir ihtiyaç olduğunda bağış yapmayı tercih ediyorlar; bağış planı oluşturmak istiyorlar ama kime danışabileceklerini bilmiyorlar; önümüzdeki yıllarda bağışçılık için ne kadar kaynak ayırabileceklerinden emin değiller; gelen destek taleplerinden sıkılmış ve sessiz sakin bir şekilde bağışçılıklarını yürütmek istiyorlar. Saydığımız nedenlerden biri sizin durumunuza da uyuyorsa yalnız değilsiniz. Bu yayının sonuna geldiğinizde ve önerilen uygulamaları yerine getirdiğinizde bu soruların aklınızdan silineceğini düşünüyoruz. Bağış planını yaratmanızın faydalarını şöyle sıralayabiliriz:

- **Bağış planı sizi etkili bir bağışçı yapar-** Hangi sorunları hedef aldığınızı, ne tip sonuçlar yaratmak istediğinizi bilerek ve STK'lar ile güçlü işbirlikleri kurarak gerçek değişiklikler yaratırsınız.
- **Bağış planı STK'ların sürdürülebilirliğine katkıda bulunur -** Bağışçılardan ne kadar süreyle, ne şekilde destek alacağını bilen STK'lar çalışmalarını daha istikrarlı şekilde gerçekleştirir.
- **Bağış planı size bir yön tayin eder -** Bağışlarınız ile ulaşmak istediğiniz hedefi ve yönü bilirsiniz; bağışlarınız üzerinde daha fazla kontrolünüz olduğunu hissedersiniz. Kaynaklarınızı nereye aktaracağınıza karar verirken tereddüt etmezsiniz.
- **Bağış planı reaktiflikten proaktif bir tutuma doğru evrilmenizi sağlar -** Size gelen taleplere yanıt vermek yerine önemseydiğiniz konularda aktif rol oynarsınız.
- **Bağış planı, kaynak tahsisini organize etmenize yardımcı olur -** Zamanınızın ve diğer varlıklarınızın ne kadarının, nereye gideceğini planlarsınız.
- **Bağış planı, sorunların doğasına uygun seçenekleri daraltmanızı sağlar -** Gittikçe daha karmaşık hale gelen sosyal-ekonomik ve çevresel sorunların nasıl ele alınabileceği ile ilgili sistemli bir çaba içine girer ve uygun araçları bulursunuz.
- **Bağış planı, kendinizi ve sosyal değişime bağlılığınızı ifade etme şansı sunar -** Toplumsal değişim potansiyeline olan inancınızı ve bağışçılığın ardında yatan tutkularınızı başkalarına aktarır, benzer düşünen kişilerle buluşup işbirliği yaparsınız.

Bu rehberi nasıl kullanabilirsiniz?

Bu rehber bir bağış planının nasıl oluşturulacağı ile ilgili adımları açıklıyor; avantajları ve dezavantajları ile birlikte farklı bağışçılık seçeneklerini tanıtıyor; bağışçıların kendilerine sorması gereken sorulara ve önceliklerin belirlerken yararlanabileceği alıştırmalara yer veriyor; farklı profillerdeki bağışçıların ilham veren öykülerini anlatıyor. Her bir aşamada verilen ipuçlarını okumanın yanı sıra sunulan alıştırmaları uygulamak ve sorulan sorulara yanıt vermek için zaman ayırmanız bu rehberden alacağınız verimi arttıracaktır. Uzmanlar ve çevrenizde sizi iyi tanıyan kişilerle rehberde yer alan konuları tartışarak bakış açınızı genişletmeye çalışabilirsiniz.

Etkili bir bağış planı oluşturmak ve bunu uygulamaya koymak için aşağıda kısaca tanımladığımız ve ilerleyen bölümlerde açıklamalarını bulabileceğiniz adımları takip etmenizi öneriyoruz.

Adım 1 – Vizyon oluşturma: Bağışlarınız ile ne başarmak, neyi değiştirmek istiyorsunuz?

Adım 2 – Yöntem belirleme: Vizyonunuzu nasıl gerçekleştireceksiniz? Ne tür bir bağışçı olmak istiyorsunuz?

Adım 3 – Strateji geliştirme: İlgi alanınızla uyumlu hangi ihtiyaç ve fırsatları ele alacaksınız? Hangi strateji hedeflerinize ulaşmanızı sağlayacak?

Adım 4 – Proje ve kuruluş seçimi: Hangi projeleri fonlamalısınız? Doğru kişiler ve kuruluşları nasıl bulabilirsiniz? Neler sormalı, hangi bilgileri istemelisiniz?

Adım 5 – Bağış araçlarını belirleme: İlla kendi vakfınızı kurmanız gerekiyor mu? Sizin için uygun olan başka araçlar var mı? Bunlardan hangileri sizin hedefleriniz için uygun?

Adım 6 – Öğrenme ve değerlendirme: Doğru yönde ilerlediğinizi nasıl bileceksiniz? Gelişimi nasıl takip edecek ve bağışçıların yarattığı etkiyi nasıl ölçeceksiniz?

Adım 7 – Bağış planının ilk taslağını çıkartma: Tüm bunları sentezleyerek bir senelik bir plana nasıl dönüştürebilirsiniz?

İlham veren bağışçı öyküleri

Bu rehberde yaşayan veya aramızdan ayrılan toplam 23 bağışçının ve ailelerinin bağışçılık hikayesi alfabetik sıraya göre bölüm aralarında yer almaktadır. Bağış planınızı oluştururken bu kişilerin ne tip zorluklarla karşılaştıkları, ne tür yaratıcı yöntemler benimsediklerine ve stratejilerini zamanla nasıl adapte ettiklerine dikkat etmenizi istiyoruz. Hikayelerini anlatırken hepsi de yeni başlayan bağışçılar için tavsiyelerini paylaştılar. Onların deneyimlerinden öğrenilecek çok şey var.

İlham veren bağışçı hikayelerini oluştururken birbirinden farklı araçları ve yöntemleri kullanan bağışçıları çalışmamıza katmaya ve bağışçı profilini çeşitli tutmaya özen gösterdik. Sosyal değişim projelerini destekleyen, desteklediği çalışmalara aktif olarak katılan, girişimci tipte bağışçıların

öykülerine öncelik verdik. Sivil toplum kuruluşu çalışanı, gönüllüsü ve yöneticilerine kuruluşlarını ve projelerini destekleyen bağışçıları aday göstermeleri için çağrıda bulunduk. Aday gösterilen tüm bağışçılarla irtibata geçtik ve görüşme talebimizi kabul ettikleri takdirde röportajı gerçekleştirdik. Sadece mali katkı yapan değil bununla birlikte toplumsal bir sorunu çözmek veya yeni bir yaklaşım getirmek için bir hareket başlatan veya böyle hareketleri destekleyen kişilerin hikayelerini aktardık.

Bağışçıları, çalışmamıza davet ederken aşağıdaki kriterlerden birden fazlasını karşılıyor olmasını gözettik.

- **Aktif katılım:** Sadece maddi bağış yapmak yerine yürütülen projenin ya da yapılan işin içine girerek sorumluluk almak
- **Yenilikçilik:** Dokunulmamış bir alana girmek
- **Proaktiflik:** Taleplere yanıt vermek değil kendi kendine araştırma ve destek alanlarını belirlemek
- **Strateji:** Bir iş modeli oluşturur gibi kendi organizasyonunu kurmak; hedef belirlemek; para, zaman, enerji yatırmak; kuruluşu zamanla kendi kendine yeter hale getirmek
- **Sosyal değişim perspektifi:** Tek seferlik ve spontane yardımların ötesinde toplumsal süreçlerde dönüşüm meydana getirecek sosyal çalışmaları desteklemek.

Ulaşma şansı bulamadığımız ama bu özellikleri taşıyan, toplum için çok değerli katkılar sunmuş nice bağışçıların olduğunun bilincinde olarak size farklı profillerde 23 bağışçının öyküsünü aktarıyor ve onların öykülerinden ilham almanızı diliyoruz.

Adım 1

Vizyon Oluşturma

Bağışlarınız ile neyi başarmak ve ya değiştirmek istiyorsunuz? Deneyimli bir bağışçı olsanız bile bu sorunun yanıtını vermek çok kolay olmayabilir. Öncelikle bağışçılığa başlama nedenlerinizi, sizi teşvik eden olayları ve kişileri düşünerek ve bir takım geçmiş deneyimlerinizi gözden geçirerek ulaşmak istediğiniz sonucu daraltabilirsiniz. Vizyon, tüm bağış faaliyetlerinizin temelini oluşturacağı için bağışçılık stratejisi geliştirmenin ilk adımdır. Bu yüzden, bu son derece kişisel değerlendirmeyi yapmak ve ardından vizyonunuzu oluşturmak için yeterince zaman ayırın.

Vizyon nedir?

Vizyon, dünyayı veya içinde yaşadığınız toplumu nasıl görmek istediğinizi ifade eder. Hem idealist, hem uzun vadeli. Bağışçılık uygulamalarınızı ileriye taşıyabilmek için size ilham ve motivasyon verir.

Vizyon sahibi olmanın faydası nedir?

- Bağışlarınız ile ulaşmak istediğiniz başarının nasıl göründüğünü resmeder.
- Bağışlarınız ile ne başarmak istediğinizi diğer kişilere net şekilde anlatmanızı sağlar.
- Bağışlarınızın sizin için en önemli olan alanda odaklanmasına yardımcı olur.
- Tüm gelecek bağışçılık faaliyetleri ve kararlarınız için başlangıç noktasını oluşturur.

Vizyon oluşturmak için öncelikle şunları değerlendirmeye almalısınız:

- Motivasyon ve deneyimleriniz
- Beceri ve kaynaklarınız
- Hangi konulara odaklanacağınız
- Kimi destekleyeceğiniz
- Nerede harekete geçeceğiniz

Tutkunuzun kaynağını keşfedin!

Neden bağış yapmak istiyorsunuz? Pek çok bağışçı için bağışçılığın duygusal ve ruhani bir yanı vardır. Bağışçılık, motivasyon kaynaklarınızdan ve geçmiş deneyimlerinizden beslenir. Bunları canlı tuttuğunuz sürece, daha fazla sonuç yaratma ve başkalarını etkileyerek yanınıza katma şansınız artar. Motivasyonlardan güç alan bir strateji, ortaya çıkardığınız sonuçların beklentilerinize uymasını sağlayacak ve zamanla daha fazla filantropik faaliyet içerisinde yer almak için size pozitif geri bildirim sağlayacaktır.

Alıştırma 1

Tutkunuzun kaynağını bulmak için kendinize şu soruları sorun:

- Bağış yapmaya ne zaman ve nasıl başladınız? (Okul yaşamında, aile içinde, emekli olduktan sonra vb.)
- Yaşamınızda hangi olaylar veya durumlar sizi bağışçı olmaya yöneltti?
- Bağışlarınızı ne şekilde, kimlere yapmayı tercih edersiniz?
- Dini değerler ve gelenekler bağışlarınızın şekillenmesinde ne kadar etkili?
- Hayatınızda etkilendiğiniz veya örnek aldığınız bir kişi var mı? Bağış faaliyetlerinizde de bu kişi rol modeliniz oldu mu?
- Bugüne kadar bağışçılık deneyiminde en fazla tatmin olduğunuz noktalar nelerdi?
- İş, yaşam tarzı, harcama, bağış yapma, boş zaman değerlendirme gibi seçeneklerinizi belirlerken ne tür değerler etkili oldu?

Bu sorulara yanıt verdikten sonra şu değerlendirmeyi yapmak çok daha kolay hale gelecektir.

Alıştırma 2

Zamanınızın ve paranızın bir kısmını, kendiniz ve aileniz için harcamak yerine diğer kişi ve kuruluşlara bağışlamaya karar vermenizde aşağıdaki faktörler ne kadar etkili oldu?

Belli bir konuya olan bağlılık	1	2	3	4	5
Yaşama anlam katmak	1	2	3	4	5
Ölümünden sonra hatırlanmak	1	2	3	4	5
Sosyalleşme ve ait hissetme gereği	1	2	3	4	5
Devlet tarafından sağlanan kamusal hizmetleri yetersiz bulma	1	2	3	4	5
Yararlı bir şeyler yapma isteği	1	2	3	4	5
Geçmişte bursiyer olma ve geri ödeme isteği	1	2	3	4	5

İyi eğitim alıp, varlık birikimine sahip olup topluma geri verme sorumluluğu hissetme	1	2	3	4	5
Toplumda bir şeylerin yanlış gittiğini düşünme ve müdahale etme	1	2	3	4	5
Kendimden daha kötü durumda olanlara el uzatma isteği	1	2	3	4	5
Dini inançlar	1	2	3	4	5
Aile geleneği, aileyi bir arada tutmak	1	2	3	4	5
Akran baskısı	1	2	3	4	5
Lider olma isteği	1	2	3	4	5
Varislerin olmaması	1	2	3	4	5

Bu değerlendirmeyi yaptıktan sonra artık sizin için en önemli olan üç motivasyonu belirleyebilirsiniz.

Motivasyon kaynaklarım:

1.
2.
3.

Sizin için neyin önemli olduğunu bulmak; ne tür kuruluşları destekleyeceğinize ve desteğinizi ne şekilde yapılandıracağınıza dair ipuçları verecektir. Örneğin aile değerlerini yaşatmak, sizin için en önemli motivasyon kaynağı ise aile üyeleri tarafından yönetilen bir vakıf kurmak en uygun seçenek olabilir.

En faydalı olabilecek beceri ve kaynaklarınızı belirleyin!

Bağışçılık sadece para vermekle sınırlı değildir. Yaşam deneyimleri, profesyonel uzmanlıklar, güçlü bağlantılar ve daha pek çok beceri ve kaynağınız bir kuruluşu veya toplumsal bir konuyu desteklemek için kullanılabilir. Bu kaynakların neler olduğu kadar, ne ölçüde olduğu da zaman zaman önem kazanabilir. Toplumsal dönüşümü destekleyecek büyük bir fon vermek de, bir sivil toplum kuruluşuna küçük ama düzenli katkılar yapmak da mümkündür. Desteklediğiniz kuruluşun ne kadar fonu yönetebileceği de önemli bir sorudur. Bazen büyük fonlar kuruluşların altından kalkamayacağı bir yüke dönüşebilir.

Bağışçılıkta ne kadar aktif yer almak istediğiniz kaynaklarla bağlantılı diğer bir boyuttur. Zaman ve becerilerinizi, bağışçılık uygulamalarınızda ne kadar kullanacağınıza karar vererek, katılımınızın sınırlarını belirlemelisiniz. Destekleyeceğiniz kuruluşları yakından tanımak ve projelerin

içerisinde uzmanlığınızı ve deneyimlerinizi aktararak yer almak isteyebilir veya kendi girişiminizi başlatabilirsiniz. Yeterli zamanınızın olmaması gibi nedenlerden dolayı güvendiğiniz bir STK'yı uzaktan destekleyip sonuçları takip etmekle de yetinebilirsiniz.

Alıştırma 3

Hangi kaynaklarınızı bağışçılık uygulamalarınıza katmak istediğinizi anlamak için şu soruları sorun:

Mali kaynaklar

- Bağış faaliyetleri için ne kadar para ayırabileceksiniz?
- Bu parayı bir seferde toplu olarak mı, yoksa parça parça zaman içinde mi bağışlayacaksınız?
- Bağışınızı ne kadar zamana yayacaksınız? Her yıl ne kadar bağışlayabilirsiniz?
- Bağışlamayı düşündüğünüz düzenli miktarda paraya ileride erişiminiz olacağından ne kadar eminsiniz?
- Vasiyetinizde bir sivil toplum kuruluşuna para bırakmayı düşünüyor musunuz? Evetse ne kadar?
- Paranın dışında bağışlayabileceğiniz başka mal varlıkları var mı? Evetse, bunlar neler olabilir?

Mali olmayan kaynaklar

- Filantropik faaliyetlere ayırmak için ne kadar zamanınız var?
- Ayırabileceğiniz bu zamanın ileride artma veya azalma olasılığı var mı?
- Toplumsal konulara uygulanabilecek deneyim, uzmanlık ve bilginiz (yasal uzmanlık, mali yönetim, muhasebe, pazarlama, bilgi teknolojileri, mentörlük, ekip yönetimi vb.) var mı? Bunlar neler olabilir?
- Bir şirket ile bağlantınız varsa kurumsal kaynaklarınızı (çalışanlar, müşteriler, tedarikçiler vb.) dahil etmek ister misiniz?
- Bağışçılık hedeflerinizi ileriye taşımanızda size yardım edebilecek bağlantılarınız ve ilişkileriniz var mı?

Sizi teşvik eden şeyleri ve kullanabileceğiniz kaynakların bir resmini çıkardıktan sonra hangi konuları desteklemeye uygun olduğunuzu göreceksiniz.

Ayırabileceğim mali kaynaklar

1.
2.
3.

Ayırabileceğim mali olmayan kaynaklar

1.
2.
3.

Odağınızı bulun!

Desteklemek istediğiniz konular zamanla değişiklik gösterebilir, ancak çıkış noktası olarak bir odağınızın olması ve bunu mümkün olduğunca daraltmanız misyonunuzu bulmanıza ve filantropik hedefler oluşturmanıza yardımcı olacaktır. Böylece enerjinizi belli bir alana yöneltmiş olacak ve başarı şansınızı yükselteceksiniz.

Konu:

Bağışlarınız ile hangi konuları ve grupları destekleyeceğinize karar vermek için önemsedieğiniz konular ve öncelikli gördüğünüz sorunları anlamaya çalışın.

Alıştırma 4

Önemsedieğiniz konuları bulmak için size yardımcı olabilecek sorular şöyle:

- Çocukluğunuzdan itibaren ve/veya şu anda en fazla değer verdiğiniz şey nedir?
- Neler sizde şükran duygusu yaratıyor? Ne için müteşekkirsiniz?
- Dünyada ve içinde yaşadığınız dünyada sizi en fazla endişelendiren veya kızdıran sorun-konu nedir?
- Başınıza gelen en iyi ve en kötü şeyler nelerdir?
- Yaşadığınız veya çalıştığınız yeri düşünün. Neyin değiştirilmesi gerekiyor?
- Haberlerde en fazla ne dikkatinizi çekiyor?
- Nasıl bir toplumda, ÷lkede, dünyada yaşamak istersiniz?

Bu sorulara yanıt verirken anımsadığınız olaylar ve durumlar sizi şaşırtabilir ve hiç ummadığınız şekilde konu seşimine doğru yaklaştırabilir.

Alıştırma 5

Aşağıdakilerle sınırlı olmamakla birlikte şu konulardan birini desteklemek isteyebilirsiniz:

Kültür ve sanat	1	2	3	4	5
Eğitim	1	2	3	4	5
Bilim	1	2	3	4	5
Çevre	1	2	3	4	5
Hayvanları koruma	1	2	3	4	5
Spor	1	2	3	4	5

Sağlık	1	2	3	4	5
Sosyal yardımlaşma	1	2	3	4	5
Din	1	2	3	4	5
Yerel kalkınma	1	2	3	4	5
Sivil toplum, haklar ve özgürlükler	1	2	3	4	5
Filantropi, gönüllülük ve STK altyapısı	1	2	3	4	5
Uluslararası kalkınma ve uluslararası ilişkiler	1	2	3	4	5
Diğer	1	2	3	4	5

Bazıları bu alıştırmalardan sonra bağışları ile neyi başarmak istediği hakkında çok net bir fikre ulaşmış olabilir. Bazıları ise daha genel bir fikir edinmiş olabilir. Eğer halen daha odağınızı daraltmanız gerektiğini hissediyorsanız şu tür sorular size yardımcı olacaktır.

Alıştırma 6

Sanatın sizin için önemli bir alan olduğuna karar verdiğiniz varsayalım. Peki sanatın hangi boyutu sizi daha fazla ilgilendiriyor?

- Sanatın entelektüel yaşamın besleyici bir parçası olması
- Sanatçıların profesyonel gelişimleri için yeterli desteği almamaları
- Sanatın başlı başına önemli olması ve sanatsal çalışmaların desteklenmesi gereği
- Sanatın risk altındaki grupların kendini ifade ve özgüven gelişmesine olan katkısı
- Kırsal alanlarda yaşayanların sanata erişimini sağlamanın önemi
- Sanat galerilerinin kapasitelerinin güçlendirilmesi gereği

Bu tip bir soruya vereceğiniz yanıt, sizin destek biçiminizi etkileyecektir. Sadece sanatsal çalışmaların gelişimi ile ilgileniyorsanız, genç sanatçılar için bir sanat kuruluşu içinde burs programı oluşturulmasına; dezavantajlı grupların kendilerini ifade etmeleriyle ilgileniyorsanız sanat ve katılım ile ilgili atölyelerin yapıldığı bir programın oluşturulmasına destek olabilirsiniz.

Bu konulardan hangisinin sizin için daha öncelikli olduğuna karar verin ve bir liste oluşturun.

Benim için öncelikli konular

1.
2.
3.

Coğrafya:

Bağışlarınızın belli bir coğrafi alana odaklanmasını isteyebilirsiniz.

Alıştırma 7

Coğrafi alanının sizin için önemli olup olmadığını ve nerelerinin öncelik arz ettiğini anlamak için şu soruları sorun:

- Bildiğiniz ve düşkün olduğunuz (yaşadığınız veya doğduğunuz) yerdeki veya uzak bir bölgedeki çalışmaları destekliyor olmak arasında sizin için fark var mı?
- Küresel, bölgesel, ulusal veya yerel düzeylerden biri sizin için öncelikli mi?
- Nerede daha fazla ihtiyaç var? Bağışlarınız nerede daha fazla etki yaratabilir?
- Bu bölgeyi ve orada çalışan kuruluşları tanıyor musunuz?

Coğrafi alan sizin için önemliyse hangi düzeyde ve neredeki faaliyetleri desteklemek istediğinizi not edin.

Benim için öncelikli coğrafi alanlar

1.
2.
3.

Gruplar:

Yaş grubu (çocuk, genç, yetişkin, yaşlılar vb), cinsiyet (kadınlar, erkek çocukları vb), nüfus (kırsal, göçmen, etnik veya dinsel gruplar), sosyo-ekonomik gruplar (küçük işletme sahipleri, yoksullar, sosyal girişimciler vb) ve daha başkaları içinden hangisi sizin için öncelikli?

Alıştırma 8

Hangi grupların bağışlarınız sayesinde yapılacak çalışmalardan yararlanmasını istersiniz?

Aileler	1	2	3	4	5
Çocuklar	1	2	3	4	5
Gençler	1	2	3	4	5
Yaşlıklar	1	2	3	4	5
Kız çocukları ve kadınlar	1	2	3	4	5
LGBT	1	2	3	4	5
Dezavantajlı ve düşük gelirli kişiler	1	2	3	4	5
Etnik gruplar	1	2	3	4	5
Mülteci ve göçmenler	1	2	3	4	5
Kırsal alanda yaşayanlar	1	2	3	4	5
Engelliler	1	2	3	4	5
Madde bağımlılıkları	1	2	3	4	5
Tutuklu ve eski tutuklular	1	2	3	4	5
Diğer	1	2	3	4	5

Bağışlarınızla özellikle fark yaratmak, güçlendirilmesine katkıda bulunmak istediğiniz gruplar varsa aşağıya not edin.

Benim için öncelikli gruplar

1.
2.
3.

Motivasyon kaynaklarınızı ve önceliklerinizi gözden geçirdiniz. Peki bunlar arasında nasıl bir bağ kuracaksınız: Örneğin eşitlik ve adalet en fazla önem verdiğiniz değerler; eğitim ve gençlerin güçlendirmesi ise sizin için öne çıkan faaliyet alanları. Eşit ve adil bir toplum idealiniz için gençlerin güçlendirilmesinin ve eşit eğitim fırsatları sunulmasının yeterli/ilgili olup olmayacağını değerlendirin.

Değerlerim ve önceliklerim arasındaki ilişki

.....

.....

.....

Vizyon cümlelerinizi yazın!

Neyi, neden yaptığınızı açıklayabilmeniz ve başkalarıyla paylaşabilmeniz için vizyon cümlesine ihtiyacınız var. Misyonunuz dar ve taktiksel olabileceken, vizyonunuz zamanın şartlarına göre değişim göstermeyen, kalıcı bir amaca işaret eden bir ifadedir.

Vizyon cümleleri,

- geleceği nasıl görmek istediğinizi yansıtmalı;
- ne, nerede ve kiminle sorularına yanıt vermeli;
- niyetlerinizi net bir şekilde özetlemeli;
- potansiyel ortakların ilgisini çekebilir ve eylemleri için ilham verici olmalıdır.

Vizyon cümlelerine örnekler

- **Türkiye’de** (coğrafya) **tüm çocukların** (hedef alınan gruplar) **haklarını** (konu) koruma altına alan çocuk dostu bir ulus.
- **Toplum dışına en fazla itilmiş gençler ve yetişkinlerin** (hedef alınan gruplar) sosyo-ekonomik şartlarını düzeltebilecek sürdürülebilir çözümler ile **evsizliğin** (konu) ortadan kalktığı bir dünya (coğrafya).
- **Kayseri’de** (coğrafya) **tüm kadınların** (hedef alınan gruplar) **ekonomik hayata katıldığı** (konu) eşit bir toplum.

Artık sizin neyi motive ettiğini, hangi kaynaklarınızı kullanabileceğinizi ve nereye odaklanmak istediğinizi bildiğinize göre, bir vizyon cümlesi yazmanızın zamanı geldi. Tüm bağış planınızı etkileyecek olan bu cümlenin üzerinden birkaç kez geçin. Vizyonunu oluşturduktan sonra, bir ileriki adımda bu vizyonu nasıl gerçekleştireceğiniz ile ilgili kişisel seçimlerinizi detaylandıracaksınız.

Vizyonum

.....

.....

İlham veren bağışçı öyküleri 1: Bağışçının niyetini yaşatmak

*Prof. Dr. Ali Doğramacı babası
Prof. Dr. İhsan Doğramacı'yı anlatıyor*

Prof.Dr. Ali Doğramacı

*İhsan Doğramacı Vakfı
Yönetim Kurulu Başkan Vekili
İhsan Doğramacı Bilkent Üniversitesi
Mütevelli Heyet Başkanı*

Üçüncü Sektör gerçekten üçüncü mü? Bu sorunun cevabını ararken kişilerin önceliklerini ve tercihlerini de göz önünde tutmak yararlı olabilir.

1965 yılı Şubat ayının ilk günlerinden biriydi. Sabah ODTÜ'ye gitmek üzereydim. Evden çıkarken telefon çaldı. Babamı arıyorlardı. Arayan kişiye nezaket ve saygı dolu bir dille tekliflerini kabul etmeyeceğini bildiren babama, konuyu sordum. Kendisine Başbakanlık teklif edilmişti. Babam, sağlık ve eğitim alanlarındaki çalışmalarını sürdürmeye devam etmek istediğinden red cevabı vermişti. Kulaklarımla şahit olduğum bu olay, bana babamın önceliklerinin ve tercihlerinin sergilendiği somut örneklerden sadece bir tanesidir.

Babamın daha önceki yıllarda ve 1965 sonrasında devletin en yüksek makamları için yapılan teklifleri kabul etmemiş olması bir gerçektir. Ancak, onun bu yüce makamlara verdiği önem ve bu makamlardaki devlet büyüklerimize olan saygısı da, çok bilinen bir gerçektir. Bunlar bir çelişki mi? Hayır. Ben, Ali Doğramacı, hekim değilim. Mühendisim. Bu benim hekimlere olan saygımı eksiltmez. Sağlığımı hekimlere borçluyum. İnsanların, önlerindeki seçenekler arasından yaptıkları



tercihler, onların kişisel önceliklerini sergiler. İhsan Doğramacı'nın kişisel tercihi, genelde üçüncü sektör diye tanımlanan, fakat esasında babamın birinci sektörü olan eğitim, sağlık ve kültür gibi alanlara doğrudan hizmet etmektir. Üçüncü sektör onun birinci sektörüydü.

Babamın önceliklerini gençlik yıllarında yaptığı tercihlerde de görmek mümkün. 1938 yazında İstanbul Tıp Fakültesi'nden yeni mezun olmuş 23 yaşındaki İhsan Doğramacı, Manisa Valisi Lütfi Kırdar'ın konağında yemek yerken çocuk hekimi Profesör Albert Eckstein ile tanışıyor. Nazilerden kaçan Eckstein ailesi Ankara'ya taşınmış ve Numune Hastanesi'nde çalışmaya başlamış. Yazın eşi ile beraber kendilerine kucak açan Türkiye'nin köylerindeki çocuk sağlığı koşullarını incelemeye karar vermişler. Türk vatandaşı olamadıklarından, gittikleri her ilde önce validen izin istemeleri gerekiyor. Lütfi Kırdar onlara izin vermekle kalmıyor, Eckstein ve eşini evine yemeğe davet ediyor. Almanca ve İngilizcesi mükemmel olan İhsan Doğramacı yemekte tanıştığı Almanlara gönüllü olarak

katılıp, onlara hem hekim, hem de tercüman olarak hizmet verebileceğini söylüyor. Varlıklı bir ailenin çocuğu olan İhsan Doğramacı'nın rahat yaşam koşullarını bırakıp köyleri dolaşmayı tercih etmesi onun önceliklerinin bir göstergesidir. O yaz, köylerimizdeki sağlık koşulları ile bu şekilde tanışan genç İhsan, her doğan üç bebekten birisinin erken yaşta öldüğünü bu şekilde gözlemlemişti. Bu tecrübenin ardından uzmanlığını çocuk hekimliği alanında yapmaya karar verdi.

1938'den 65 sene sonra 2003 yılında Dünya Sağlık Örgütü'nden Prof. Dr. Tomris Türmen ve Uluslararası Pediatri Kurumu'ndan Prof. Dr. Jane Schaller babam hakkında bir kitap yayımladılar.⁰² İhsan Doğramacı'nın çocuk hekimliğini seçmesinin 65. yıldönümü dolayısıyla yayımlanan bu kitabın 150. sayfasında OECD Genel Sekreteri Donald Johnston'un şu cümlesi yer alıyor. "Until Ihsan Doğramacı draws his last breath, I have no doubt that he will continue to occupy every moment of his rich and varied life carrying tangible benefits and hope to the world around us." Yaşamının "son nefesine" kadar babamın dünyaya somut hizmetler taşıyacağını bildiren bu cümlenin ne kadar gerçekçi olduğunu altı sene sonra 2009'da gördüm.

2008 yılında babam bir yandan yaşamını tehdit eden hastalıklarla mücadele ediyordu, bir yandan da doğum yeri olan Erbil'de yeni bir okul kurma çalışmaları içindeydi. Bu yeni okulun, Ankara ve Erzurum'daki Bilkent okulları ile eşdeğer seviyede olmasını arzu ediyordu. 2009 Ekim ayına gelindiğinde projeye 10 milyon dolar harcamıştı. Kaba inşaat devam ediyordu ve daha yapılacak çok iş vardı. Binalar ve yerleşke tamamlanacak, ekipman ve donanımlar temin edilecek, öğrencilere büyük burslar organize edilecekti. Daha okulun yöneticileri, öğretmenleri ve müfredatı bile belirlenmemişti.

2009 Kasım'ında babam hastaneye yoğun bakıma kaldırıldı. Ağzındaki solunum cihazı konuşmasını tamamen engelliyordu. Aralık ayına geldiğimizde gözlerini kapatmış, sürekli yatıyor ve hiç kimseyi dinlemiyordu. 16 Aralık sabahı onun ilgisini çekecek bir konuyu denedim. Dedim ki: "Erbil'deki okul projesini devam ettirebilmek için yeni bir yapılandırmaya geçmemiz gerekli." Babam gözlerini açtı ve dikkatle dinlemeye başladı. Devam ettim: "Bugün öğleden sonra Bilkent Üniversitesi'nin Senato toplantısı var. Gündeme yeni bir madde eklemek istiyorum. Erbil okulunun akademik, idari ve mali yönetimini Üniversite yüklensin ve orada bir Eğitim Bilimleri Enstitüsü de kurarak öğretmenlere destek versin. Bu sayede bu proje uzun yıllar sağlama alınmış olur. Uygun görüyor musun? Kabul ediyor musun?" Babamın yüzüne canlılık gelmişti. Ağzındaki cihaz nedeni ile konuşması mümkün değildi, ama heyecanla başını "olur" anlamında salladı. Bu onun bize son talimatı oldu. İki ay süreyle koma ortamında kaldıktan sonra ebediyete geçti.

16 Aralık 2009 öğleden sonra Senato, Erbil okulu ile ilgili kararları oluşturdu. O günden bu yana Erbil okulu için 25 milyon dolar daha harcadık ve sübvansiyon hala devam ediyor. Okul 2010 Eylül ayında uluslararası bir eğitim kadrosu ile açıldı. İhsan Doğramacı Bilkent Erbil Koleji, geçen sene Erbil'deki Eğitim Bakanlığı tarafından "bölgede en iyi özel ilkokul" seçildi. Okulda Bilkent Senfoni Orkestrası konserler veriyor ve çevreye yepyeni renkler taşıyor.

2003'te OECD Genel Sekreteri'nin dile getirdiği "Son nefesine kadar somut hizmetler" sözü gerçekmiş.

Eğer Birinci ve İkinci Sektörlerin başarısı bu tür hizmetler ile ölçülecekse, önu açık bir Üçüncü Sektör, birinci öncelik olmalıdır.

⁰² Türmen, T. ve J. Schaller, *Children in His Heart, Youth on His Mind*, Wilton 65, Windsor, 2003.

İlham veren bağışçı öyküleri 2: Toplum hizmeti olarak bağışçılık

Merhum Asım Kocabıyık'ın 15 Kasım 2012 tarihinde TÜSEV'e vermiş olduğu röportajdan yola çıkarak hazırlanmıştır. Kendisini saygı ve şükranla anıyoruz.

Asım Kocabıyık

*Borusan Kocabıyık Vakfı Kurucu Başkanı
Borusan Holding Kurucu ve Onursal Başkanı*

Türkiye'nin kalkınması ve çağdaş ülkeler düzeyine gelebilmesi için her zaman eğitimin önemine inandım. 1992'de Asım Kocabıyık Eğitim Vakfı'nı kurmadan önce de öğrencilere kişisel kaynaklarımdan burs vererek onların eğitimine destek olmaya çalışırdım. 1987'de Gemlik'te inşa edilen Borusan İlköğretim Okulu ile 1996'da Afyon'da açılan Asım Kocabıyık Anaokulu hayata geçmesine vesile olduğum ilk kalıcı eserlerdir.

1940'lı yıllarda başladığım iş hayatım boyunca her gün erken kalkıp işimin başına geçtim ve her şeyden önce Resmi Gazeteyi okuyarak ülkenin durumunu ve ihtiyaçlarını takip etmeye çalıştım. İşletmelerimiz istikrar kazandıktan sonra 'memleketin en fazla neye ihtiyacı var' ve 'ben ne yapabilirim' diye düşünmeye başladım. O zamandan beri en fazla eğitim konusu üzerinde duruyorum. Eğitim bana göre toplumsal kalkınmanın itici gücüdür; demokrasinin temelini oluşturur. Eğitim düzeyi bir milletin gelişmişlik derecesinin göstergesidir. Bu yüzden tüm çocuklarımızın ve gençlerimizin eğitime ulaşımının kolaylaştırılması ve kaliteli eğitim almalarının sağlanması gerektiğini düşünüyorum.

1924'te Afyon'un Tazılar köyünde doğup, ilkokulu Afyon'da bitirdikten sonra ortaokul ve liseyi İstanbul'da okuyan, İstanbul Erkek Lisesi'nden



"Tüm yaşamımı ülkeye hizmet olarak gördüm. Ortaya koyduğum toplumsal katkılar hayırseverlik değil, ödevdir."

mezuniyetini müteakip İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesine giren ve 1944 yılında henüz öğrenci iken, İstikbal Ticaret A.Ş.'de kurucu ortak olarak iş hayatına başlama ve ilerleyen yıllarda Borusan Grubu'nun temellerini atma şansına erişmiş biri olarak beni yetiştiren topraklara karşı kendimi borçlu hissediyorum. Devlet Üstün Hizmet Madalyası'na veya İtalyan Hükümeti'nin verdiği Şövalye Nişanı'na ya da Fahri Doktor unvanlarına beni layık bulsalar da ben ortaya koyduğum toplumsal katkıları hayırseverlik değil, ödev olarak yerine getiriyorum. Tüm yaşamımı ülkeye hizmet olarak gördüm. Bu memlekete hizmet borcum var; onu ödemeye çalışıyorum.

Burslar ve okullarla başlayan bu kişisel çabaların kurumsallaşması, ölçeğinin büyümesi için bir vakıf kurmaya ve daha sonra da Borusan Şirketleri'nin maddi büyük desteği sebebiyle ismini Asım Kocabıyık Eğitim Vakfı'ndan

Borusan Kocabıyık Vakfı'na değiştirmeye karar verdik. Vakfımızın yönetim kurulu şu anda 5 aile üyesinden ve 4 aile dışı üyeden oluşuyor; kararlar birlikte alınıyor. Vakıf eğitim, kültür, sanat, müzik ve müzecilik alanlarında faaliyet gösteriyor. Bu alanları belirlerken en fazla bizi heyecanlandıran ve toplumsal gelişim için en hayati gördüğümüz konulara odaklanıyoruz. Çocuklarımız Ahmet ve Zeynep Kocabıyık kültür, sanat, müzik ve müzecilik konularıyla ilgilenirken benim varlığım, asıl tutkum olan eğitim konusundaki faaliyetlerde kendini hissettiriyor.

Vakfımız öğrencilere burs sağlıyor, okullar yaptırıyor, eğitim projeleri geliştiriyor. Borusan Otomotiv Zehra Nurhan Kocabıyık İlköğretim Okulu ve Borusan Asım Kocabıyık Anadolu Meslek Lisesi hayata geçen önemli eğitim projelerimizin ilkleri. Sanayi toplumları için kaçınılmaz olan "teknik eğitim", gelişmekte olan ülkemiz için önemli bir yere sahip. Ortaöğretimde bu konuda en büyük sorumluluk, teknik eğitim-öğretim hizmeti veren teknik liselerdedir. Borusan Asım Kocabıyık Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi, bu sorumluluğun bilincinde kuruldu.

Bu okulları kurup devlete bağışlamaktaki amacım daha fazla çocuk ve gencin faydalanmasını sağlamaktı. Özel okul yapmayı tercih etseydim büyük bir ihtimalle bir iki okul yaptırmak ve bunların yönetimini üstlenmekle kalacaktım. Yaptırdığımız okulların hepsini gözetmeye, ihtiyaçlarını karşılamaya devam etsek de bunların kamuda kalması bana daha doğru geliyor. 1999 Körfez Depremi'nden etkilenen Kocaeli Üniversitesi'ne destek girişimi çerçevesinde yapımı tamamlanan bir meslek yüksekokulu binası ile iki öğrenci yurdu, UÜ Gemlik Yerleşkesi'ndeki meslek yüksekokulu, Hukuk Fakültesi ve Afyon Kocatepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi de bu kapsamda yer alıyor.

Lise çağlarımdan beri kitaplara meraklıyım, okumayı çok severim. Bu tutkumun oğlum Ahmet Kocabıyık tarafından, Ertuğ & Kocabıyık ve Borusan Kültür ve Sanat Yayınları grubunda yaşatılıyor ve gelecek kuşaklara aktarılıyor olması benim için büyük bir mutluluk kaynağı. 1993'te kurduğu Borusan Oda Orkestrası'nın ardından 1999'da Borusan İstanbul Filarmoni Orkestrası'nın kurulması ve 1997'de açılan Borusan Kültür ve Sanat Merkezi de ayrıca bizi gururlandırıyor.

Sadece Kocabıyık Ailesi ve Borusan Grubu olarak değil başkalarıyla da bir araya gelerek ortak ideallerimizi gerçeğe dönüştürmek için işbirlikleri içinde oldum. İstanbul Kültür ve Sanat Vakfı, İstanbul Sanayi Odası, TÜSİAD, İktisadi Kalkınma Vakfı, İstanbul Rotary Kulübü yönetim kurullarına katılmanın yanı sıra, TEMA, Türkiye Aile Sağlığı ve Planlaması Vakfı, Eğitim Gönüllüleri Vakfı, Türk Musikisi Vakfı ve Afyon Eğitim Vakfı'nın kurucuları arasında yer aldım. Bağışçıların benzer hedefler güden kişi ve kuruluşlarla dayanışma içinde olması yapılan işlerin etkisini artırır, bu hedeflere daha kolay ulaşılmasını sağlar. Bağışçılara bireysel girişimlerini başlatmak ve onları güçlendirmeye çalışmanın yanı sıra ülke için önemli olabilecek diğer girişimlerin ortaya çıkabilmesi için yetişebildikleri oranda başka kuruluşlara ve gruplara desteklerini esirgememelerini tavsiye ediyorum.

Gemlik'te 1000 dönümlük arazi üzerinde kurulu üretim tesislerimiz var. Bölgede istihdam sağlamak önemli bir katkı olsa da faaliyetlerimizin olduğu alanlarda sosyal sorumluluğu ihmal etmemek gerekiyor. Bu düşünceyle Gemlik'te sosyal sorumluluk çalışmalarına ağırlık verdik.

Doğduğum yer olan Tazlar köyünde 12 yıldır kırsal kalkınma projelerini destekliyorum. Kişisel bağımdan dolayı sağladığım bu desteğe şirketleri katmak istemedim. Kendi kaynaklarımla

desteklemeye çalıştım. Geline noktada bu uzun vadeli taahhütün ürünlerini almış olmak yapılan çalışmalarının hiçbirinin boşuna gitmediğini ve bir değer kazandırdığını gösteriyor. Bu proje sayesinde çiftçiler tarım arazisini nasıl daha verimli kullanabileceklerini öğrendiler, öğrendiklerini TEMA Vakfı'nın eğitimcileri ile birlikte tatbik etme şansı buldular. Şu anda hem tarımsal verimliliğin arttığına, ürün kalitesinin iyileştiğine hem de köylünün gelir elde ettiğine şahit oluyoruz. Tazlar köyündeki başarı ve çevre köylerden gelen yoğun talep üzerine beş köyde daha kırsal kalkınma projeleri başlattık. Buralarda Tazlar'da edindiğimiz deneyimleri uygulamaya devam edeceğiz.

Her iş adamını veya varlıklı kişileri, doğduğu, köklerinin bulunduğu yere kalkınma yardımı yapmaya çağırıyorum. Farklı alanlarda, farklı coğrafyalarda çalışabilirler ve lüzum gördükçe başka konuları destekleyebilirler ancak kendi memleketlerine yapacakları sosyal yatırımın uygulaması, takibi ve yönetimi kolay olduğu kadar faydalıdır da.

İlham veren bağışçı öyküleri 3: Sürdürülebilir kurumlar yaratmak

Bülent Eczacıbaşı, Dr. Nejat F. Eczacıbaşı'nın toplumsal girişimlerini anlatıyor

Bülent Eczacıbaşı

*Dr. Nejat F. Eczacıbaşı Vakfı
Yönetim Kurulu Başkanı*

*Eczacıbaşı Holding
Yönetim Kurulu Başkanı*

Dr. Nejat F. Eczacıbaşı'nın sosyal amaçlı girişimleri iş yaşamının en başına kadar gider ve hatta bu konudaki fikirleri ve idealleri daha da önce şekillenmiştir. Bizlerin onu örnek aldığımız gibi kuşkusuz o da babası Süleyman Ferit Bey'in İzmir'de yaşayan Türk ve Müslümanların yaşam şartlarını geliştirmek için gösterdiği çabalardan esinlenmiştir. Süleyman Ferit Bey o zaman kendi çevresi içinde bir toplum lideriymiş, çok iyi eğitim görmüş, İzmir'in ilk Türk eczacısı olmuş, Eczacıbaşı onursal unvanını almış, pek çok cemiyetin oluşumuna öncülük etmiş, topluma hizmet bilincinde olan bir kişiymiş. O zamanki olanaklarıyla hastaneler ve okullar yaptırarak bu bilinci pratiğe dökmüş.

Babam, Nejat Eczacıbaşı, böyle bir aile kültürünün içerisinde yetişmiş. 1970'li yıllarda ekonomist Friedman'ın ortaya attığı 'iş dünyasının tek ve ön önemli işinin kar üretmek' olduğu görüşüne hiçbir zaman itibar etmemiştir. Olanağı olan kişilerin toplumun gelişmesi konusunda sorumluluk taşıdıklarına inanırdı. Olanak derken de sadece maddi imkanlar değil yönetim becerileri de dahil olmak üzere sahip olunan tüm bireysel kaynakların toplum yararına kullanılması gerektiğini söylerdi.



"Mutluluk bir şeyler yaratmak ve yaratırken sevilip sayılmaktır."

Gerek iş gerekse toplumsal çalışmalarda kendini bir girişimci olarak görürdü. Yeni fikirleri hayata geçirmek, hem en sevdiği hobisi hem de toplumsal gelişmeye katkı konusunda en fazla değer verdiği uğraşıydı. Babamın, kuruluşuna öncülük ettiği ya da yönetiminde görev aldığı birçok vakıf ve dernek vardı. Böyle girişimlere başlama kararı alırken, topluma sağlayacakları fayda kadar, sürdürülebilirliklerinin güvence altına alınıp alınamayacağını da hesaba katardı. Onun bağışçılık ya da sosyal sorumluluk anlayışı bir seferlik katkılar yapmak üzerine değil sürdürülebilir ve profesyonelce yönetilen kuruluşlar yaratmak üzerine kuruluydu.

Dr. Nejat F. Eczacıbaşı Vakfı işte bu yaklaşımın ışığında, 1978 yılında, toplumsal gelişme, kültür ve sanat alanındaki çalışmaların birbiriyle uyumlu bir şekilde yürütülebilmelerini ve sürekliliklerini sağlamak amacıyla kuruldu. Vakfın

ana fonu, kuruluşlarımıza ait menkul kıymetlerin tahsisi ile oluşturuldu. Bugün Vakıf, yıllık giderlerini kendi gelirleri ile karşılayabileceği bir finansal yapıya sahip bulunuyor.

Nejat Bey'in, kültür ve sanatın propaganda aracı haline gelmemesi, bağımsızlığını ve yaratıcılığını koruması bakımından özel kesimin desteğinin önemine olan inancı, sosyal sorumluluk çalışmalarını besleyen motivasyonların başında gelirdi. Nejat Bey döneminin çağdaş ve kozmopolit kültürü ile yetişmiş, müzik alanında ciddi bir gayretle çalışmış, bu çerçevede birçok uluslararası dostluklar kurmuş bir kişiydi. Sanatın insanları birleştirici, toplumlara birbirine yaklaştırmaya ve ortak hedeflere yönlendirici etkisine yürekten bağlıydı. Diğer taraftan, özellikle onun maddi olanaklara kavuştuğu 1960lı yıllarda, Türkiye'de kültür ve sanat alanında yeni bir uyanış yaşanıyor, ancak devletin kaynakları sınırlıydı. Tüm bu nedenlerle, Nejat Eczacıbaşı'nın toplumun gelişmesine katkıyı hedefleyen çalışmalarında kültür ve sanata ağırlık vermesi doğaldı.

Nejat Bey, hem ülkenin nabzını tutup ihtiyacın olduğu yerleri isabetli bir şekilde tespit eder hem de dönemi için yenilikçi sayılabilecek modellerin öncülüğünü yaparak proaktif bir tutum sergilerdi. Farklı kesimler arasındaki ilişkilerin sorunlu hale geldiği bir dönemde, toplumsal diyalogu sağlamaya yönelik olarak Ekonomik ve Sosyal Etüdler Konferans Heyeti'nin, demografik sorunların arttığı dönemde aile planlamasına yönelik olarak Türkiye Aile Planlaması Derneği'nin, şirketlerin uluslararası düzeyde güçlenmelerinin gerektiği dönemde kurumsal yönetimi hedefleyen Türk Sevk ve İdare Derneği'nin, ülkenin ekonomik gelişmesine önderlik edeceğine inandığı özel kesimin yanlış anlaşıldığını düşündüğü dönemde TÜSİAD'ın ve bunlar gibi daha birçok sivil toplum kuruluşunun aktif girişimcisi oldu ya da onlar

arasında yer aldı. Nejat Eczacıbaşı'nın öncülük ettiği sivil toplum kuruluşları amaçlarına uygun çalışmalarını bugün de sürdürmektedir. Günün şartlarına göre bu kuruluşlar kendilerini yenilemiş olsalar da bu kuruluşların vizyonlarına bağlı şekilde ayakta kalmaları o kurumları yaratanların ileri görüşlülüğü ve oluşturdukları temellerin sağlamlığına da işaret etmektedir.

Nejat Bey'in sivil toplumun güçlendirilmesi alanındaki çeşitli girişimleri, farklı farklı biçimlerde karşılandı. Örneğin, profesyonel yönetim ve modern işletmecilik alanındaki ilk girişimi olan Sevk ve İdare Derneği'nin kuruluşu aşamasında, birçok kuruluşun sahibi, profesyonellerin kendilerinden daha iyi yönetici olamayacağı düşüncesiyle, başlangıçta buna karşı çıktı. İstanbul Kültür ve Sanat Vakfı, kuruluşundan itibaren az sayıda da olsa vizyoner girişimciler tarafından, içtenlikle desteklendi. Eczacıbaşı Spor Kulübü ise, özel kesimin ilk "müessese kulübü" olarak birçok başka kuruluşa örnek oluşturdu.

En genel anlamıyla özendiği, özlediği, ülkesine ve toplumuna layık gördüğü toplum düzeninin gerçekleşmesi için çalıştı. Zaten, ticaret alanında da bu hedefe uygun girişimlere yönelmişti. Türkiye'nin gelişmesi ile girişimci olarak kendi hedeflerini aynı noktada gördü. Girişimlerinin başarıya ulaşmasında rol oynayan nitelikleri inanç, disiplin, akla dayanan ikna kabiliyetiydi.

Nejat Bey'in günümüzde de bir örnek oluşturduğunu düşünüyorum. Bugün, kendisinin aramızdan ayrılışından yaklaşık 20 yıl sonra da hem iş hem de kültür ve sanat alanında hatırlanan bir girişimci olması, herhalde birçok başka girişimciye ilham vermiştir ve vermektedir.

Doğrudan öncülük ettiği ya da amaçlarına inandığı için içinde yer aldığı birçok vakıf ve kuruluşu destekledi. Biz de aynı geleneği izliyoruz. Kültür-sanat ve toplumsal gelişimi

hedef alan girişimleri, kuruluşumuzdan beri olduğu gibi, desteklemeyi sürdürdük. Yaklaşık son 20 yılda ise, Türkiye’de bilişim kesiminin gelişmesini, önündeki engellerin kaldırılmasını amaçlayan Türkiye Bilişim Vakfı’nın, İstanbul Modern Sanat Müzesi’nin ve Türkiye Ekonomik ve Sosyal Etüdler Vakfı’nın kuruluş ve gelişmelerini destekledik.

Babamızın aramızdan ayrılmasından sonra da artık ailemizin ve kuruluşlarımızın kültüründe yer alan konularda, toplumsal gelişimi destekleyen girişimlerimizi devam ettiriyoruz. Ancak bu etkinliklerimizi kurumsal bir çerçevede ele alarak daha sürdürülebilir hale getirmeye çalışıyoruz. Günümüzde, kurumsallaşma ve dolayısıyla profesyonelleşme nedeniyle, kurumsal düzeyde fonlanan ve örgütlenen etkinliklerin daha sürdürülebilir hale geldiklerini düşünüyoruz ve bunu sağlamaya uğraşıyoruz. Geleneksel alanlarımızda, TÜSEV’in tanımıyla daha “hayırsever” gibi davranırken, pazarlama açısından geri dönüş beklenen konularda daha çok “stratejik bağışçı” gibi davranıyoruz.

Nejat Bey, ‘Mutluluk bir şeyler yaratmak ve yaratırken de sevilip sayılmaktır’ derdi. Bunu söylerken sadece zengin olmak, fabrikalar kurmaktan bahsetmiyor, topluma bir şeyler katmanın ve bunun takdir görmesinin verdiği hazzın başka hiçbir şeye benzemediğini anlatamaya çalışıyordu.



Adım 2

Yöntem Belirleme

Vizyon cümlelerinizi oluşturarak enerjinizi ve kaynaklarınızı nerede yoğunlaştıracağınızı belirlediniz. Peki, bunu nasıl yapacaksınız? Önünüzde pek çok açık yol var. Bunlardan hangisi sizin için daha uygun? Bağışçılık yöntemi; taahhüt, heves ve sahiplenme derecenize göre seçtiğiniz konuda nasıl bir rol oynayacağınızla ilişkilidir.

İzleyeceğiniz yönetime karar vererek,

- ne tür bir bağışçı olmak istediğinizi netleştirirsiniz;
- güçlü yanlarınıza odaklanırsınız, etkinliğinizi arttırırsınız;
- uygun olmayan seçenekleri kolaylıkla süzgeçten geçirirsiniz.

Desteğinizi vererek sivil toplum kuruluşlarının çalışmalarının sürekliliğinin sağlanmasına, etkisinin artmasına, daha fazla kişiye ulaşılmasına, kuruluşların kapasitelerinin güçlenmesine katkıda bulunabilir veya toplumsal değişimde yerinizi alabilirsiniz.

Aynı vizyonu paylaşırsanız da farklı yöntemleri takip eden bağışçılar farklı destek biçimleri ortaya koyacaklardır. Örneğin, eğitim alanında fark yaratmak isteyen bağışçılar,

- acil ihtiyaçları gidermeye yönelebilir (belli bir bölgedeki erken çocukluk eğitim kurumundaki çocukların ihtiyacı olan malzemelerin sağlanması gibi);
- sorundan doğrudan etkilenen grupları güçlendirmeye çalışabilir (erken çocukluk eğitim programına katılan çocuklarının yaratıcı düşüncelerinin gelişimi için alternatif eğitim metotlarının kullanımını desteklemek gibi);
- aktörlerin kapasitesinin gelişimine katkıda bulunabilir (erken çocukluk eğitiminde yer alan öğretmenlerin profesyonel becerilerini geliştiren bir program başlatmak gibi) ya da
- eğitim sisteminden kaynaklanan nedenlerle mücadele etmek için birçok insanı ve kaynağı harekete geçirebilirler (erken çocukluk dönemi eğitiminin önemi hakkında yürütülen bir medya kampanyasını desteklemek gibi).

Yukarıdaki örneklerde görüldüğü gibi temel olarak dört tür bağışçılık yönteminden bahsedilebilir:

Acil veya yinelenen ihtiyaçları desteklemek: Savaş, açlık, afet gibi acil yardımlar, çocuk-yaşlı bakımı, sığınaklar gibi bakım programları, kültürel ve dini faaliyetler vb. bu kategoride ele alınabilir. Avantajları acil ve kritik öneme sahip ihtiyaçların hızlı bir şekilde giderilmesini sağlaması; zarar görebilirliği yüksek olan grupları gözetmesi; temel sosyal sorunlara dikkat çekmesi; bağışçıların 'bir şeyler yapma' zorunluluğuna kolay ve ulaşılabilir yollar sunması; ve bağışçıların sosyal

dayanışma ağları kurmalarına yardımcı olmasıdır. Dezavantajları buzdağının görünürde kalan kısmına odaklanması; yardımların etkisinin kısa süreli olması; genellikle okyanusta bir damla gibi kalması; sorunu kalıtsallaştırarak ve yardım bağımlılığını yaratarak söz konusu grupların daha da güçsüzleşmesine neden olması ve bağışçıların kolaylıkla suçluluk duygusu ve reaktif bağışçılık eğilimlerini beslemesidir.

Grupların güçlendirilmesini desteklemek: Eğitim ve mentörlük, meslek ve beceri geliştirme kursları, kişisel gelişim, ekipman alımı ve altyapı tahsisi gibi faaliyetleri içerir. Avantajları insanların kendi ihtiyaçlarını karşılama ve yaşamlarına yön vermeleri için gerekli olan beceri ve donanıma kavuşmalarını sağlaması; bağımlılıktan daha çok kendi kendine sorumluluk almayı teşvik etmesi ve daha uzun etkisinin olmasıdır. Çalışmalar sadece eğitim odaklı olarak ilerliyorsa ve tepeden bir yaklaşım içeriyorsa istenilen hedeflere ulaşamayabilir. Bu riski ortadan kaldırmak için çalışmaların katılımcı olması, yararlanıcıların ihtiyaçları ve perspektifleri doğrultusunda şekillenmesi ve bütünsel bir yaklaşıma dayanması gerekir.

Kapasite gelişimini desteklemek: Kuruluşların misyonlarını daha etkili şekilde yerine getirebilmeleri için kurumsal kapasitelerinin güçlendirilmesi hedeflenir. Liderlik ve yönetim eğitimleri veya danışmanlığı, IT sisteminin kurulması, stratejik planlama, ağ kurma gibi faaliyetleri kapsar. Avantajları kuruluşları ve toplulukları güçlendirmesi; verimsizliği ve israfı ortadan kaldırması; hedef topluluğa daha iyi hizmet sunulmasını sağlaması; hesap verebilirliği ve paydaşların nazarında güveni arttırması; işbirliğini geliştirmesidir.

Sosyal değişimi desteklemek: STK'ların içinde faaliyet gösterdiği alanı iyileştirme ve sistemde bir değişiklik yapma isteği hakimdir. Savunuculuk, düşünce kuruluşlarının araştırmaları, farkındalık oluşturma, yurttaş katılım, sosyal politikaları etkileme gibi faaliyetlere verilen desteği içerir. Avantajları sorunların kökünde yatan nedenleri ele alması, başka yerlerde veya başka aktörler tarafından tekrarlanabilir stratejiler kullanması, en kalıcı ve kapsamlı etkiyi yaratmasıdır. Dezavantajları kalıcı çözümler belirlemenin ve uygulamaya koymanın zorluğu, görünür etki yaratmanın zaman alması, başarısızlığa uğrama riskinin yüksek oluşu, statükodan yana olan grupları karşına almak istemeyen bağışçıların tartışmalı konulara girişmeye gönülsüzlük göstermesidir.

Nasıl bir etki yaratmak istediğinize göre uygulayacağınız yöntem de değişecektir. Desteklerinizin etkisini hemen görmek için acil ihtiyaçları gidermeye yönelebilir veya daha karmaşık ve uzun vadeli sorunları ele alarak sürdürülebilir değişimler yaratılmasına destek vermeyi tercih edebilirsiniz.

Yan sayfadaki sorulara vereceğiniz yanıtlar hangi yöntemin size daha uygun olduğunu anlamanıza yardımcı olacaktır.

Alıştırma 9

Ne kadar süreyle destek vermeye hazırsınız?	1	2	3	4	5
	Aylar/yıllar		On yıllar/nesiller		
Ne kadar süreli etki bekliyorsunuz?	1	2	3	4	5
	Kısa Vadeli		Uzun Vadeli		
Ne kadar katılım gösterebilirsiniz?	1	2	3	4	5
	Mesafeli		Aktif katılım		
Ne kadar kaynak ayırabilirsiniz?	1	2	3	4	5
	Mütevazı		Fazlasıyla		
Kaynak çeşitliliği sağlayabilecek misiniz?	1	2	3	4	5
	Sadece para		Zaman, bağlantı		
Karar alma süreçlerini nasıl yürüteceksiniz?	1	2	3	4	5
	Bağımsız		Diğer ortaklarla		
Görünürlük ister misiniz?	1	2	3	4	5
	İsimsiz		Kamu görünürlüğü		
Yenilikçiliği takdir eder misiniz?	1	2	3	4	5
	Kanıtlanmış		DeneySEL		
İlgi alanlarınız	1	2	3	4	5
	Tek odak		Çeşitli ilgiler		
Risk alınmasını takdir eder misiniz?	1	2	3	4	5
	Düşük		Yüksek		

İhtiyaç odaklı Değişim odaklı

Verdiğiniz yanıtlar cetvelin solunda yoğunlaşıyorsa acil ihtiyaçları desteklemeye; sağında yoğunlaşıyorsa sosyal değişimi desteklemeye meyillisiniz demektir. Benimseyeceğiniz yöntem ele aldığınız konuya göre de değişiklik gösterebilir. Yukarıdaki değerlendirmeler doğrultusunda öncelikli konu alanlarınızın her birinde hangi yöntemi izleyeceğinizi belirleyin.

Yöntemim	
Konu	Yöntem
1.
2.
3.

İlham veren bağışçı öyküleri 4: Bağışçılıkta vizyonerlik

Ebru Uygun

TOÇEV Kurucusu, Yönetim Kurulu Başkanı

Avusturya Lisesi'nde okurken, bir gün Almanca bilen birine ihtiyaç olduğunu söylediler. Bunun üzerine yaşlı bir kadına tercüme yapmak için Darülaceze'ye gittim. O gün çocuk bölümünden geçerken gördüğüm çocuğun hüznü beni çok etkiledi. Oraya sürekli olarak gitmeye başladım. Ona kitap, kıyafet ve oyuncak götürdüm. Ben de çocuktum, 11 yaşındaydım ama o çocuğa sevgimi, ilgimi veriyordum ve bu beni müthiş mutlu ediyordu. Yıllarımız böyle geçti. Çocuklara olan düşüklüğümü daha o yıllarda anladım. Genç yaşta çok hastalık yaşadım. Bu benim yaşlılarımdan daha çabuk olgunlaşmamı ve dış dünya ile farklı bir bağ kurmamı sağladı. Babam tekstilciydi. Tekstil sektöründe küçücük çocukların okuldan alınıp çalışma yaşamına sürüldüğünü gördüm. Onların eğitimlerini tamamlayamamaları beni rahatsız ediyordu. Haksızlığa tahammülüm yoktu.

Bir Cumhuriyet kadını olan anneannem aynı anda beş gönüllü kuruluştaki çalışır, köyleri dolaşırdı. Anneannem benim idolüm oldu. Annem, annesini çok sık göremeyen bir çocuk olarak büyüdüğünden bu işlere çok fazla girişmek istememiş. Hatta Anadolu'nun dört bir köşesinde ufak çocuklarıyla sürdürdüğüm çalışmalarım başta ona ters gelmiş, 'normal' bir hayat sürdürmem için bana baskı yapmıştı. Babam siyasi sivil toplum kuruluşlarına ağırlık verirdi. Ondan da örgütlenme ruhunu aldığımı söyleyebilirim.

Liseden sonra eğitim almak üzere İsviçre'ye gittim. Ek gelir sağlamak için Güney Afrika'daki



“Toplumsal hedeflere ulaşmak için yoksunluklar bahane olmaz, hayal eden herkes başarıya ulaşır.”

çocukların eğitimine destek olan bir vakıfta çalıştım. Tez aşamasında, artık ne yapacağıma karar vermem gereken bir dönemde, o zamanın İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Bedrettin Dalan'ın asistanı olma teklifi aldım. Dünyada bir değişim yaratmak istiyordum, bunun uzun soluklu ve kalıcı olmasını istiyordum ama nereden başlayacağımı bilmiyordum. Sivil toplum örgütleri, bu hayalimi gerçekleştirmek için belediyeden daha uygun bir alan gibi göründü. Tez danışmanım çalıştığım vakfı incelemem ve bu modelin Türkiye'ye uygulanabilirliğini araştırmam konusunda beni cesaretlendirdi.

22 yaşında Türkiye'ye döndüğümde çocukların eğitime ulaşılabilirliğinin artırılması ile ilgili bir girişim başlatmaya karar verdim. Bunun da en doğru yolunun vakıf kurmak olduğunu düşündüm. O zaman beni destekleyen, arkamda duran ne bir kişi veya kuruluş ne de bu işleri öğrenebileceğim kaynaklar vardı. Her şeyi

tırnaklarımla kazıyarak kurmak, deneyimleyerek öğrenmek zorunda kaldım. Babamdan para istedim. Çok genç ve tecrübesiz olduğum için bu fikri desteklemedi. 'Önce kendi yaşamını kur, sonra bunları düşünürsün' dedi ama Olağanüstü Hal bölgesinde köyleri dolaşırken benimle gelmeyi de ihmal etmedi.

İyi bir eğitim aldım ve 'niye başkaları da aynı imkana sahip olmasın' dedim. Bir nevi toplumdaki aldığımı topluma geri verme düşüncesiyle yola çıktım. Gittiğim ülkelerdeki genel yaşam standartları, toplumun gelişmişlik düzeyi beni etkiledi ve 'bunlar benim ülkemde neden olmasın' diye düşündüm. Eğitim, bir çocuğun kendi kapasitesini gerçekleştirebilmesi için hakkı olduğu kadar toplumların ilerlemesi için de anahtar. Çocuğun dokunduğu her şeyi hak ettiği şekilde yapalım ki kendini birey olarak hissetsin istedim. Bu özen ve motivasyonla 1994 yılında TOÇEV'i kurdum.

Türkiye'de gerçekleştirilen Habitat 2'nin de benim düşüncelerimin olgunlaşması ve vakfın yönünü tayin etmemde çok önemli rolü oldu. Oradan tanıştığım kuruluşlardan büyük feyz aldım ve dünyadaki iyi örneklerin Türkiye'ye nasıl adapte edilebileceğine ve TOÇEV'in nasıl bir işlevi olabileceğine kafa yordum.

İlk zamanlarda pazarda ürün sattık, parasıyla 5 çocuk okuttuk. Ardından şirketlerle çalışmaya, önemli fonlar almaya başladık. Bunların hepsi zaman aldı, çok çalışmak, bu çalışmalarını somutlaştırarak insanlara gösterebilmek ve bir güven tahsis edebilmek gerekti. TOÇEV'in tanıtımı için kapı kapı dolaştım ama kişisel çevremi kullanmayı hiçbir zaman istemedim. İnsanlar yaptıklarını görüp etkileniyor ve birşeyler yapmak isterlerse zaten kendileri geliyor. TOÇEV dinamik, sürekli fikir üreten, kendini yenileyen, yaptıklarını ortaya koyabilen ve paydaşlarını bilgilendiren bir kuruluş. Siz

yalın, şeffaf, üretken ve samimi olduğunuzda arkası geliyor. Türkiye'de daha kurumsal sosyal sorumluluk kavramının doğru düzgün bilinmediği yıllarda şirketlerle birlikte projeler tasarladık. Bugün çok sayıda şirketle ortak projeler yürütüyoruz. Kamu kuruluşlarıyla işbirliklerimiz var. Bu işbirliklerini kurarken asla ilkelerimizden ve çizgimizden ödün vermedik. Partnerler arasındaki dengeyi korumaya çalıştık.

Yıllar sonra ailem de vakfın destekçisi haline geldi. Siyasi kişiliğinden dolayı vakfın yönetim kurulunda yer almayan babam bizden habersiz çocuk okutuyormuş. Babamın vefatından sonra o çocuklar burslarının devamını talep etmek için bize başvurduğunda bunu öğrendik. Benimle birlikte Anadolu'ya geldiğinde bizim kriterlerimizi karşılamayan çocukları okutmuş. Babamın vefatından sonra aile üyeleri olarak biraraya gelerek onun adına bir fon oluşturduk. Her ay belli bir miktar para yaratıyoruz ve TOÇEV kriterlerinden daha esnek bir şekilde bu fondan burs sağlıyoruz.

Vakıftaki çalışmalarım çocuklarımı da etkiledi. Onlar sivil toplum algısı ile büyüdüler. 10 yaşına kadar benimle birlikte Anadolu'da dolaştılar. Şu anda herkesle sorunsuz iletişim kurabiliyorlar. Okullarında yardım kampanyası düzenliyorlar. Artık ihtiyaçları kendileri fark ediyor, bununla ilgili birşeyler yapmak istiyorlar.

18 yıl boyunca projelerin hayal edilmesinden yazılmasına, uygulanmasından kaynak bulunmasına kadar her aşamasında yer aldım. Fazlasıyla saha tozu yuttum. Vakıf, hayat damarlarımdan biri haline geldi. Vakıftaki konumumu değiştirmemin zamanının geldiğini iki yıl önce Amerika'da katıldığım Eisenhower liderlik okulunda anladım. Geçirdiğim iki ay boyunca 50'ye yakın STK temsilcisiyle görüştüm. Onlarla yaşadığım deneyim alışverişi kendimi ve yapabileceklerimi daha iyi tartmamı sağladı.

Uzaktan baktığımda STK'ların Türkiye'de çok iyi bilinmemesinin, bizlerin bile yaptığımız işi çok net ifade edemememizin ve yarattığımız değişimi göremiyor olmamızın önemli bir sorun teşkil ettiğini anladım. Bunun üzerine ilk olarak kendi vakfımda yeni bir sistem kurmak için kolları sıvadım.

Vakfın süreklilik içinde var olabilmesi için lidere bağımlı olmaması gerekiyor. Kuruluştaki kurucu olarak sizin ruhunuz kalmalı ama burası size bağlı olmadan da bir süreklilik içinde varlığını sürdürebilecek hale gelmeli. Ben eskiden vakfın günlük işlerine çok fazla müdahil oluyordum. Bunu değiştirdik. Genel müdür, genel müdür yardımcılarını, proje yöneticilerini oluşan bir yönetim sistemi kurduk ve tamamen kurumsallaştık. Ben sadece genel müdürle görüşüyorum. Kendime ait çalışmalarımı sürdürüyorum. Müdür yardımcılarını haftada bir toplantı yapıyoruz. Proje ekibiyle zaman zaman bir araya geliyorum. Detaya girmeden gidişatı takip ediyorum. Proje yazıyorum. Gerektiği yerde kampanyaların yüzü oluyorum. Özellikle ekibimize yeni katılanlarla vakit geçirmek istiyorum ki hem yaşanmış deneyimleri öğrenebilsinler hem de TOÇEV ruhunu algılayabilsinler. Periyodik olarak çalışanlara sivil toplum ile ilgili brifing veriyorum.

Herkesin bir misyonu vardır. Benimki de buymuş. Benim artık sahalarda koşma gücüm yok ama tecrübelerimi gençlere aktarabilirim. 18 yıldır çocuklara dokunmayı başardık. Arkamızda şirketlerin, kamunun ve halkın desteği oldu. Amacımız birçok STK'nın ortaya çıkabilmesi için tecrübelerimizi paylaşmak ve onlara örnek olabilmek. Özellikle son yıllarda yaptığımız başarılı çalışmalar ve aldığımız ödüller, bende, bu deneyimlerin paylaşılması gerektiği fikrini tetikledi. Bu bilgiyi aktarabilirsek sonraki nesillerin işlerini kolaylaştırabiliriz ve sektörü güçlendirebiliriz.

Burası beni besliyor, genç tutuyor. Kitap yazmamı, ebru yapmamı, ticari işimde üretken olmamı sağlıyor. Hayata bakışımı değiştiriyor. Bunu tatmak için insanın hayatında en az bir kez sivil toplumda gönüllü çalışmalarda bulunması gerekir. Böylece mutluluğun kendi içinizde olduğunu görüyorsunuz. Tanımadığınız bir kişinin hayatını bir karşılık beklemeden değiştiriyorsunuz veya ülkede bir değişime öncülük ediyorsunuz. Paylaşmak, bildiğimiz bir şeyi başkalarına aktarmak bizim doğamızda var. Bunu unuttuğumuzda mutlu olamıyoruz. Gönüllü çalışmalar bize bunu tekrar tattırıyor.

İlham veren bağışçı öyküleri 5: Yaşam biçimi olarak bağışçılık

Engin Öztürk

HASVAK Yönetim Kurulu Başkanı

Bursa'da 5 kardeş, iki manevi abla ve babaannenin olduğu geniş bir ailenin içinde büyüdüm. Tekke ve Mevlevihane çocuğum. Üniversite için Ankara'ya gelene kadar, bir yandan dini değerle beslenerek diğer yandan modern yaşamın getirdiği nimetlerden faydalanarak rahat bir yaşam sürdürdüm.

Üniversiteden sonra müstakbel eşimle tanıştım. 1974'te Kıbrıs Çıkarması'nın olduğu günlerde eşimle birlikte yaralı askerlerin durumunu görüp gönüllülük yapmaya başlayana kadar hayatım çocuk büyütme, eşimin mimarlık ve İtalyan Dili olmak üzere iki üniversite tahsili daha yapmasına destek olmak ve diğer aile gerekliliklerini yerine getirerek geçmekteydi.

İlk olarak eşimle başladığım hastane ziyaretlerimi her geçen gün sıklaştırarak devam ettim. Servisleri geziyor, kimisinin mektuplarını yazıyor, kimisinin ufak tefek ihtiyaçlarını karşılamaya çalışıyordum. Derken herkesin umidini kestiği, sekiz ameliyat geçirmiş, hayatta kalma mücadelesi gösteren Kıbrıslı Mücahit ile karşılaştım. Yarası çok ağırdı, patlamanın etkisiyle akciğerleri parçalanmış platin tellerle tutturulmuştu. Ağrılarını biraz dindirebilmek için koluna masaj yaparken elinin kıpırdadığını fark ettim, bir şey anlatmak istiyor gibiydi. Destek verdiğimde elini göğsüne doğru götürdüğünü gördüm. Zar zor kurduğumuz iletişimle ceketinin cebinde bulunan kağıtta ailesinin iletişim bilgilerinin bulunduğunu ve onlara ulaşmamızı istediğini anladım. Ailesine telgraf çektik ve onların gelmesini sağladık. Onu kaderine



"Yardımlarınız belki bir gün kendi hayatınızı kurtarır."

birakmak istemedim ve diğer hastalarla olduğu gibi onunla da ilgilendim. Hastaneden taburcu olduktan sonra birkaç ay da evde baktık. Hasta iyileşti ve bugün hala hayatta olan Hüseyin Bardak Lefkoşa 'da yaşıyor.

Bu iyileşme sürecindeki rolümden motive olarak komşularım ve arkadaşarımla bir 'Gönüllüler Grubu' oluşturdum. Rahmetli babaannem Hilal-i Ahmer Cemiyeti'ne sürekli bir şeyler örüp dikerek destek olurdu. Onu görerek farkında olmadan yardım etme duygusunun benim de içime yerleştiğini şimdi geriye bakıp düşündüğümde anlıyorum. Gönüllüler Grubu hızla büyüdü. 100 kişiye ulaştığımızda hastanelerle çalışmaya başladık.

Diğer yandan eşim hem ataerkil kültürün etkisi hem de hem de 5 Yaşında babası ölüp annesinin tekrar evlenmesi nedeniyle ailesinden uzak kalmış olması nedeniyle üstüme titrediği için

benim gönüllü çalışmalarına başta epey tepki gösterdi. İlk on yıl ciddi mücadeleler vermek zorunda kaldım. O baskı kurup katılımımı engellemeye çalıştıkça ben daha çok bilendim.

İlk zamanlarda gönüllü çalışmalarımızı destekleyecek bir fonumuz yoktu. Evin kasasından kendime düşen payı biriktirmeye başladım. Et yemedim, süt içmedim, bunların tutarını bir kenara ayırdım. Dikiş dikmeyi öğrendim. Herkes uyuduktan sonra banyoya kapanır, çocukların kıyafetlerini gizli saklı diker, kıyafet paralarını gönüllü çalışmalar için arttırdım. Herkesten önce kalkar dışarıda işlerimi halleder, kaçamak şekilde çalışmalarımı yürütürdüm.

1984 yılında bir sağlık sorunu yaşadım. Ayaklarımda oluşan yumuşak doku tümörü nedeniyle bir dizi ameliyat geçirdim. Koltuk değnekleriyle yürümem gerekti ama gönüllü çalışmalarımı bırakmadım. Artık eşim bundan vazgeçemeyeceğimi ve iyi bir amaç için çalıştığımı anladı. Sonuçta evimi, ailemi, sorumluluklarımı hiçbir zaman ihmal etmediğimi de gördüğünden çalışmalarımı desteklemeye, hatta sergilerinden sonra bağışlar yapmaya başladı.

O sıralarda eşim sanat atölyesini kurmuş ve çeşitli kuruluşlarla iyi ilişkiler geliştirmişti. Bu yakınlık üzerinden pek çok önemli yerde hastalar yararına kaynak geliştirme etkinlikleri düzenledik ve buradan elde ettiğimiz gelirleri hastanelerin eksiklerini gidermek, cihaz ve ekipman alımı için kullandık. Bu çalışmaların altına katkıda bulunan gönüllülerin isim plakelerini koyardık.

Bir seferinde topladığımız kaynağın başhekimin odasının yeniden dekore edilmesi için kullanıldığını öğrendik ve bu hayal kırıklığı gönüllü grubumuzun dağılmasına neden oldu. Ayrıca hastanelerde kötü muamele görmeye başlamıştık. Gerçekten tamamen gönüllü olup

olmadığımız sorgulandığı gibi sorunlu kadınlar olarak görülüyorduk. Halbuki sorunlu kadınların sorumlu ortamlarda ne işi vardı (!)

Çalışmalarımızı bilen üst düzey devlet görevlileri vakıf olmamızı tavsiye etti. 15 arkadaş bir araya geldik. Evrak işlerini hallettikten sonra iş malvarlığı koymaya geldi. Kimse mali katkıda bulunmaya yanaşmadı. Ben o güne kadar eşimin zorlaması üzerine altı kez reddi miras yapmıştım. Grubumuz tekrar dağılmakla yüz yüze miras kabul etmeye karar verdim. Tam bir vakıf kurmak için yeterli olacak malvarlığını bu mirasla devralıp 1985 yılında arkadaşlarımla beraber HASVAK Türkiye Devlet Hastaneleri ve Hastalara Yardım Vakfı'nı kurdum. Vakfın kuruluşundan sonra da hastanelerin bize tahsis ettikleri yerlerde zor şartlarda çalışmaya devam ettik. Daha sonra kendi ofisimizi tuttuk. Zamanla vakıf büyüdü, gelişti, şubeler açtık.

Rahmetli babam, hasta yatağındaiken, bu çalışmalarını ne kadar ciddiye aldığımı bildiğinden, bana bir hastane yaptırmamı vasiyet etti. Vefatından sonra Gölbaşı'nda vakıf arazi aldım, vakıf yaşasın diye vakfa bağışladım, bina inşaatına başladık, para bittiğinde inşaatı tamamlamak için kaynak geliştirme kampanyası yürüttük. Araziyi müteahhitlere satmam için ölüm tehditleri aldım, arabamın fren kabloları kesildi, gözümün önünden kurşun geçti. Çok zor günler yaşandı ama sonuçta bugünkü T.C. Sağlık Bakanlığı HASVAK Gölbaşı Devlet Hastanesi'ni hizmete açabildik. Hastaların yakınlarından hayır duaları, teşekkür telefonları alıyoruz. Çok kritik bir konumda bulunan hastanemiz özellikle trafik kazalarına hızla müdahale edilmesini ve birçok hayatın kurtarılmasını sağlıyor.

1999 Düzce depreminin ardından bölgede depremzedeler için HASVAK Kabalak Sağlık Ocağı'nı ve Sapanca Kreş ve Anaokulu'nu yaptırıp bağışladık.

Kanser olduğumda işlerden uzaklaşmak ve yönetim kurulu başkanlığını bırakmak zorunda kaldım. Yeni gelen yönetim kurulu üyeleri yolsuzluk yaparak hastanenin gelirlerine el koymuşlar. Sonradan mali hesapları incelediğimde 1,5 trilyon TL borç ile karşılaştım. Hukuksal süreç başlattık. Ancak her şeye neredeyse sil baştan başlamak zorunda kaldık. Neyse ki faaliyet alanımız oldukça genişti, iktisadi işlememiz ve projelerimizle vakfın yeniden büyüyebilmesini ve etkili olmasını sağlayabildik.

Bugün HASVAK, yurt içinde (on şube) ve yurt dışında (Hollanda ve Almanya) şubeleri ve binlerce üyesi bulunan bir vakıf haline gelebildi. Vakfın faaliyetleri arasında hastanelerde yatan hastalara gönüllü hasta hizmeti; devlet hastanelerinde cihaz, malzeme, ambulans başışları; hastane ve sağlık merkezleri inşaatları, huzurevleri açılması, sağlık konusunda eğitime destek; ihtiyaç sahibi hastalara ayni ve nakdi yardımda bulunulması, tedavi ve ameliyatlarının yaptırılması yer alıyor.

Benim hikayem insanın isterse her şeyi yapabileceğinin bir göstergesi. Bağışçılara başladıkları işe devam etmeyeceklerse hiç başlamamalarını tavsiye ediyorum. Bağışçılık bambaşka bir faaliyettir ve ticarete benzemez. Bağışçılar bunu bilinçli olarak seçmeli ve sonuna kadar götürmeliler. Hepimiz bir gün bu dünyadan ayrılacağız ama ardımızda bırakabileceğimiz hoş seda ancak yaptığımız bu çalışmalar olabilir.

İlham veren bağışçı öyküleri 6:

Küçük bağışlar ile büyük etkiler yaratmak

Merhum Ferhat Şenatalar'ın 27 Ağustos 2012 tarihinde TÜSEV'e vermiş olduğu röportajdan yola çıkarak hazırlanmıştır. Kendisini saygı ve şükranla anıyoruz.

Ferhat Şenatalar

Per-Yön Onursal Başkanı

Öğrenciyken okulun kooperatifinde çalışırdım. Elde edilen gelirin kütüphane için ansiklopedi seti alınması veya kız voleybol takımının ihtiyaçlarının giderilmesi için kullanılmasına öncülük ederdim. İstanbul Sultanahmet Ticaret Lisesi'ni bitirdikten sonra İstanbul Üniversitesi'nde işletme okudum. Sonra Fransa, Nancy'de yüksek lisans yaptım. Kanada, Norveç, İsveç, Avusturya ve İtalya'da yaygın eğitim programlarına katıldım. Çeşitli işletmelerde yönetici ve danışman olarak çalıştım. Çalışma yaşamında eğitimin önemi üzerinde durdum. Per-Yön'ün yurt dışı temsilciliğini yürüttüm. Yurtdışındayken çok sayıda okulu gezme imkanı buldum. 'İyi okulun nasıl olması gerektiğine' dair fikrim bu şekilde oluştu.

Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği'nin (ÇYDD) "Bir Kızım Var, Öğretmen Olacak" projesi kapsamında beş kız öğrenciye burs vererek bağışçılığa başladım. Projenin yıllık değerlendirme toplantısı esnasında Türkan Hanım (Saylan) "Bitirilecek işler var, az miktarda desteklerle çok şey yapılabilir" dedi ve bana desteklemem için üç farklı proje sundu. Ben en dar kapsamlı olan, Siirt'in Eruh kazasındaki yüz elli kişilik bir yurdun yapımını tercih ettim. O günden itibaren hayatım değişti. 2002'de Türkan Hanım'la beraber Siirt'e gittik, yapılacakları belirledik. Olanaklarımı zorladım



***"Zengin olmanız gerekmez,
herkes bir şeyler yapabilir,
sadece desteklemeye karar verin yeter"***

ve sonunda yurdu baştan aşağı donattık. 'Bir şey yapıyorsam, iyisini yapayım' dedim. Bilgisayarlar, yazıcı, fotokopi makinesinden projeksiyon, ses sitemi, piyano, kütüphanesine kadar her türlü ihtiyaçlarını karşıladık. Bunların hepsini birebir kendim seçip uygun fiyatlara temin ettim ve yurda gönderdim.

Bağışımı yaparken beklentilerimi ortaya koydum. Burada anne-babalar gelip kızlarını ziyaret edebilsinler, konaklayabilsinler; orkestra kurulsun; spor ve kültür-sanat etkinlikleri yapılsın istedim. Hepsi de yavaş yavaş gerçekleşti. Son gittiğimde çok sesli koro kurduklarını gördüm ve bu beni inanılmaz duygulandırdı. Öğrencilerle yaptığımız toplantıda iki ilginç soruyla karşılaştım: birincisi 'bunu bize neden yaptınız?', ikincisi 'burcunuz nedir?' idi. 'Sizin iyi şartlarda okumaya hakkınız, benimse bunları bir nebze olsun yerine getirmeye

imkanım var' dedim. Benim için bir arabaya bir araba daha katmanın anlamı yok, zaten benim arabam da yok. Ben elimde avucumda ne varsa özellikle Doğu'daki çocukların eğitim şartlarının iyileştirilmesi ve Avrupa ülkelerinde görmüş olduğum çağdaş uygulamaları deneyimleyebilmeleri için kullanıyorum, bunu yaparken çok da mutlu oluyorum. Böylece hayatım daha bir anlam kazanıyor.

Eruh'tan sonra Midyat Kız Meslek Lisesi öğrencilerine yönelik 60 kişilik bir yurt yaptık. Ben de bu projenin gönüllü koordinatörlüğünü yürüttüm. Gerektiği yerde eksiklerini tamamladım. Yurt hizmete açıldığında altı-yedi çevre vilayetten gelen öğrenciler yurttan faydalandı. Bu kızlarımız demokratik bir ortamda yetişti ve bir değişim sürecine girdiler. Herkes okul yaptırıyor, halbuki o çocukların okula erişimi sağlanmadıktan sonra okul neye yarar? "Haydi kızlar okula" diyoruz ama gerekli şartları sağlamıyoruz. Daha yapılması gereken çok şey var. Benim ideal dünyamda bütün kız çocukları okula gidebiliyor, okul dışındaki zamanlarını yaratıcı ve geliştirici faaliyetlerle geçirebiliyor, eğitimlerini sorunsuz olarak tamamlıyor ve kendi seçtikleri mesleği yapabiliyorlar.

Bu çalışmaları takiben Mardin-Midyat'ın Kuyucak mezrasında dört sınıflı bir köy okulu yaptırdım. Çanakkale'nin Akçakoyun beldesindeki yatılı bölge ortaokulunu, okulun müdürü ile birlikte dönüştürdük. Bireysel bağışçıların sağladıkları bir miktar fonları vardı ama bu fonu ihtiyaçlarını karşılamak için nasıl kullanacaklarına dair vizyonları kısıtlıydı. Yaptığımız çalışmalar ve sağladığımız donanım sayesinde okulun hem akademik başarı sıralaması yükseldi, hem de çevre ilçeler arasındaki kültür-sanat yarışmalarındaki temsili ve başarısı da bir o oranda arttı. Okul, modern koşulları ve çevre ile uyumu sayesinde bir cennet köşesine dönüştü. Mardin-Midyat'a bağlı Söğütlü'de açılan

anaokulu okul müdürüne tam takır teslim edilmişti. Her sınıfı yavaş yavaş donattık, bir dizi sosyal faaliyet başlattık. Şimdi çocuklar 23 Nisan kutlamalarında salsa gösterisi yapıyor. Dostlarım, velilerden eleştiri alacağım yönünde beni uyarmıştı ama beklenilenin tam tersi oldu. Aileler çocuklarının gösterisini izlemekten mutlu oluyor, bizlere teşekkür ediyorlar.

2009'a kadar profesyonel yaşamım devam etti. İşletmemin başındayken de bu işlerin peşinde koşturmaktan geri durmadım. Yaşamımı buna göre organize ettim. Hiçbir zaman parayı verip işi takip etmemezlik yapmadım. Her zaman birebir projelerin içinde oldum. Bugün 'iyi ki kendim yapmışım' diyebiliyorum. Zamanımı, bilgimi, paramı doğru yere kullandım. Satın alma prosedürlerini mesleğim gereği iyi bildiğim için malzemelerin seçimini, alımını, gönderimini üstlendim. Ekipman, donanım ve altyapıyı sağlarken maliyeti düşürebilecek çözümler buldum. Onların işlerine yaramayacak, ilgisiz aynı katkılar yapmamaya özen gösterdim. Her bir projenin doğru şekilde tasarlanması için önce bölgede gidip zaman geçirdim, insanlarla konuştum, ihtiyaçları yerinde tespit ettim.

Seçtiğiniz ürünlerle çocukların günlük yaşamlarını zenginleştirme imkanınız oluyor. Örneğin elimin değdiği her yurda ses sistemi ve CD'ler göndermeye çalıştım, çocuklar klasik müzik ile uyansınlar diye. 30'u aşkın okula satranç setleri gönderdim, çocukların zihinsel gelişimi güçlensin diye. Bunlarla da sınırlı kalmadım aileleri kız çocuklarını okutmaları için ikna ettim. Valilerin, kaymakamların desteğini sağlamak için görüşmeler yaptım. Hayali olan ve bunu nasıl gerçekleştirileceğini bilmeyen bağışçılara yol yöntem göstererek, onları ihtiyacın en fazla olduğu yerlere yönlendirerek yardımcı oldum.

Kızların okuması çok şeyi değiştirir. İnsana ne vererseniz onu alırsınız. Her şeyden önce

eğitime erişim bir haktır. Kızlarımızın içinde buldukları koşullardan çıkıp daha iyi bir yaşama ulaşabilmeleri ancak eğitim ile mümkün olabilir. Kızların eğitimi onların etrafındakilerin gelişimi ve yaşadıkları yerin kalkınması için de bir araçtır. Bir kişinin yaşamını değiştirmekte payının olması müthiş bir duygu.

Öğrencilerin Ferhat Amcasıyım, sırdaşıyım. Çalıştığımız yörelere gidip bana "Ferhat Amca" diye seslenmelerini duyduka inanın, dünyanın en mutlu insanı oluyorum. Sadece ocuklar değil aileleri de o kadar yakın davranıyorlar ki bir kez daha motivasyonum artıyor. Öğrencilerin çoğu düzenli olarak mektup yazıyor, bana hayatlarını anlatıyorlar. Burada şehrin göbeğinde kimsenin arayıp birbirine "Nasılınsın?" diye sorduğu yok. Eski dostlarla nadiren de olsa bir araya geldiğimizde hastalıklarımızdan bahsediyoruz, bu insanı umutsuzluğa sürüklüyor. Gençlerle birlikte olmak insanın kafasını değiştiriyor, can katıyor.

Bağış yapmış olmak için bağış yapmadım. Bana göre bağıştaki maksat projelerin gerçekleştirilmesini sağlamak için her türlü kaynağı ortaya koymaktır. Zengin değilim, zaten maddi olarak 80 milyar tutarında bir yardım yaptım, o da parça parça gerçekleşti. Benim zaten amacım bunun yapılabilirliğini göstermekti. Zengin olmanız gerekmez, herkes bir şeyler yapabilir, sadece yardım etmeye karar verin yeter. Sivil toplum kuruluşları o kadar az kaynakla o kadar harika işler başarıyorlar ki, sizler de bu çalışmaları destekleyerek bunun bir parçası olabilirsiniz.

Adım 3

Strateji Geliştirme

Şu ana kadar nasıl bir bağışçı olmak istediğinizi; hangi konuya, gruba ve coğrafyaya odaklanacağınızı ve hangi yöntemin uygun olduğunu kendinize sordunuz. Strateji, oluşturduğunuz vizyonu gerçekleştirmenizi sağlayacak olan faaliyet türlerini ve partnerleri belirlemenizi sağlar. Strateji geliştirirken öğrendikleriniz, bir önceki aşamalarda karşınıza çıkan sorulara geri dönerek yanıtlarınızı daha rafine hale getirmenize yardımcı olacaktır.

Hedef koyun!

Kayseri’de tüm kadınların ekonomik hayata katıldığı eşit bir toplum vizyonunuz olduğunu varsayalım. Bu vizyon etrafında bir strateji geliştirebilmek için öncelikle konu ve ortam hakkında bilgi edinmeniz gerekiyor. Araştırmalarınız sırasında şehirde belli alanlarda istihdam olanağının bulunduğunu ama bunların teknik beceri gerektirdiğini görüyorsunuz. Bu durumda kadınların mesleki eğitime erişim oranını arttırmayı misyon edinebilirsiniz. Misyonunuz beş yıl içinde üç mesleki eğitim merkezine kadınların katılımını %30 oranında artırmak olabilir.

Alıştırma 10

Hedeflerinizi belirlemek için kendinize şu soruları sorun:

- Vizyonunuzu gerçekleştirmek için size düşen rol nedir?
- Bu misyonun içinde farklı ihtiyaç ve fırsatlar var mı? Sizin için bunlardan hangileri öncelikli?
- Bunların üzerinde nasıl bir etki oluşturmak istiyorsunuz?
- Hangi hedeflere ulaşmanız gerekiyor?

Bu değerlendirme ışığında hedeflerinizi sıralamaya çalışın.

Hedeflerim

1.
2.
3.

Olası faaliyetleri belirleyin!

Koyduğunuz hedefe ulaşmanın pek çok yolu var. Siz bunlardan hangisini seçeceksiniz? Kayseri'deki beş yıl içinde üç mesleki eğitim merkezine kadınların katılım oranını %30 artırmak için meslek okullarına giden kadınlara burs verebilir, kadınlara yönelik mesleki eğitim hakkında farkındalık kampanyası geliştirebilir, sadece kadınlara yönelik mesleki okul açabilirsiniz. Bu seçeneklerin herbirini sıraladıktan sonra nerede boşluklar olduğunu, en fazla nerede desteğinize ihtiyaç duyulduğunu ve etki yaratabileceğinizi bulmaya çalışın.

Alıştırma 11

Olası faaliyetleri belirlemek için şu soruları sorun ve başkalarından yardım almayı ihmal etmeyin:

- Hedeflerinize ulaşabilmeniz için hangi değişliklerin olması gerekiyor?
- Bu değişliklerin olmasını sağlayacak faaliyetler neler?
- Daha önceden bu konuda çalışma yürütülmüş m? Neler işlemiş, neler işlememiş?
- Bu faaliyetlerin gerçekleştirilebilmesi için ne tür kaynaklara ihtiyaç var?
- Başka kimler bu alanda alışıyor? Diğerlerinin gözden kaçırdığı konular var mı?

Bu değerlendirmeden sonra hedeflerinizle alakalı olan faaliyetleri sıralayın.

Hedeflerimle alakalı faaliyetler

1.
2.
3.
4.
5.

Kendinize uygun olan faaliyetleri seçin!

Hedefinizle alakalı faaliyetlerin listesini çıkardınız. Bunlardan hangileri sizin kaynaklarınıza, risk profilinize ve angajman düzeyinize uygun? Örneğin yeni bir kurum başlatmak istemiyor olabilirsiniz, farkındalık kampanyası yürütmek için konu hakkında yeteri kadar bilgi sahibi de olmayabilirsiniz. Diğer seçenekleri eleyerek bir sivil toplum kuruluşu ile birlikte burs ve mentörlük programı açabilecek zaman ve maddi kaynağınız bulunduğu sonucuna varabilirsiniz.

Alıştırma 12

Hangi faaliyetin size uygun olduğunu belirlemek için kendinize şu soruları sorun:

- Yukarıda sıralanan seçeneklerden hangisi sizin filantropik yönteminizle (faaliyet ve hizmetleri desteklemek, kapasite gelişimini desteklemek, sosyal değişimi desteklemek) en fazla örtüşüyor?
- Kaynaklarınızı, ağlarınızı ve uzmanlıklarınızı düşünerek, hangi faaliyetle daha etkili olabilirsiniz?
- Hangi faaliyetleri siz doğrudan yürütebilirsiniz?
- Kiminle çalışmalısınız? Başkalarının yaptıkları üzerinden nasıl ilerleyebilirsiniz?

Hedefleriniz ile doğrudan bağlantılı olan faaliyetler arasında size en uygun olanları sıralayın.

Destekleyebileceğim faaliyetler

1.
2.
3.

Mantık zincirini kontrol edin!

Ortaya koyduğunuz kaynakların beklediğiniz etkiyi nasıl yaratacağını gösteren bir çerçeve geliştirin. Kullanacağınız kaynaklar (500.000 TL ve uzmanlık desteği), belirlediğiniz faaliyetlerin (burs ve mentörlük programı) yürütülmesini sağlayabilmeli. Bu faaliyetlerin sonucunda bir takım getiriler (burs ve mentörlük programından yararlanan kadın sayısı) ortaya çıkmalı. Bu getiriler, sonuç (yerel iş piyasasında gerekli olan profesyonel becerileri kazanmış kadınların oranındaki artış) yaratmalı. Bu sonuçlar, bir değişime (kadınların ekonomik durumundaki iyileşme) katkıda bulunmalı.

Stratejik bağlılık uzun soluklu bir serüven olduğu için hem geliştirdiğiniz stratejinin ne kadar tutarlı olduğunu görmek hem de yol süresince ulaşmak istediğiniz sonuçlar istikametinde ilerlediğinizden emin olmak için bir mantık zinciri oluşturmalısınız. Bunun en etkili yollarından biri mantık modeli veya değişim teorisini uygulamaya geçirmektir. Bu modeller stratejiler ile beklenen

sonuçlar arasında bağ kurar; bu sonuçlara ulaşmak için atılması gereken adımları ve kullanılması gereken kaynakları tanımlar.

Bazıları değişim teorisi ve mantık modelini aynı şeyi ifade etmek için kullanırken, diğerleri ikisinin arasında önemli farklar olduğunu söylüyor. Değişim teorisi istenilen değişimi yaratmak için atılması gereken adımlar üzerine varsayımları, bu şartları oluşturmak için yapılacak faaliyetleri ve neden bu faaliyetlerin işe yarayabileceğinin açıklamasını içerir. Mantık modelinde ise girdiler ile sonuçlar arasındaki ilişkiye odaklanılır. Mantık modelleri program faaliyetlerini sonuçlara bağlarken, değişim teorisi daha çok süreçlere yoğunlaşır.

Değişim teorilerinin yansıttığı yelpaze son derece geniş olabilir. Yelpazenin bir ucunda geleceği belirleyecek genç liderlerin gelişim ve eğitimlerine odaklanılırken diğer ucunda bölgesel veya uluslararası düzeyde politikalarda değişim yaratmak istenebilir. Bireyler, kuruluşlar, ağlar, politikalar ve fikirler değişim teorilerinin ele aldığı başlıca kavramsal düzeylerdir. Birey temel alınıyorsa, uzun vadeli bir perspektif benimsenmeli ve uygulamaya konulan gelişim programlarında koyulan hedefleri yerine getirebilecek bireyler belirlenmelidir. Kuruluş düzeyinde ise, güçlü kuruluşlar oluşturmaya ve kuruluşların kapasitesini geliştirmeye odaklanılır. Bağışçılar kuruluşlar arasında işbirliği ve ağların oluşturulmasını da isteyebilirler. Bir diğer tür değişim teorisi vatandaş katılımı, kamu otoritelerini bilgilendirme/eğitme veya lobicilik yoluyla politikaları etkileme şeklindedir. Bağışçılar bunların da ötesinde araştırmaları veya kamu tartışmalarını destekleyerek sahada kırılmalara yol, yeni fikir ve paradigmanın ortaya çıkmasının önünü açmaya çalışabilirler.

Değişim teorinizi not edin

Değişim teorim

.....
ve
faaliyetlerini uygularsam
ve
sonuçlarını elde edebilirim ve bu sonuca ulaştığımdan
..... başarı göstergelerine bakarak emin olurum.

Derinleşin ve danışın!

Bağışçının çalışmak istediği alana yönelik sorunları doğru şekilde tespit etmesi ve değişim teorisini buna göre belirlemesi önemlidir. Bu sebeple, değişim teorisi ya da kullanılacak modeli belirlemeden önce, ilgili alanda faaliyet gösteren STK'ların deneyimlerinden yararlanın ve faydalanıcılarla görüşerek ihtiyaçlarını öğrenin. Seçtiğiniz konu hakkında derinleşebilmek için bilgi kaynaklarını, tavsiye alabileceğiniz, fikir-alışverişinde bulunabileceğiniz doğru partnerleri tespit edin.

Alıştırma 13

Strateji geliştirirken şu potansiyel paydaşlardan fikir alabilirsiniz:

- Desteklediğiniz çalışmalardan faydalanacak olan hedef gruplar
- STK çalışanları
- Uzmanlar
- Diğer bağışçılar
- İş ve toplum liderleri
- Aktivistler

Uzmanlarla yaptığınız görüşmelerin sonuçlarını, aldığınız taktikleri, öğrendiğiniz ihtiyaç ve yöntemleri not edin.

Görüşmelerimden notlar

Görüştüğüm kişi

Önerileri ve paylaştığı bilgiler, kaynaklar, kontaklar

.....
.....
.....

İlham veren bağışçı öyküleri 7:

Geleneksel bağışçılıktan stratejik bağışçılığa geçiş

Güler Sabancı, Sabancı Ailesi'nin hayırseverlik uygulamalarını anlatıyor

Güler Sabancı

*Sabancı Vakfı Mütevelli Heyeti Başkanı
Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı*

Dedem Hacı Ömer Sabancı, “bu topraklardan kazandıklarımızı bu toprakların insanları ile paylaşma”yı ilke edinmiş, çocuklarını da bu bakış açısıyla yetiştirmişti. Böyle bir ailede yetişmenin etkisiyle, ailemizde herkes kendi hayır işlerini yapıyordu. Bir süre sonra aile içinde, başta amcalarım Sakıp Sabancı ve Hacı Sabancı olmak üzere “küçük küçük bir şeyler yapacağımıza bir araya gelip daha anlamlı, daha kalıcı şeyler yapmalıyız, bunu kurumsallaştırmakta fayda var” diye konuşulmaya başlandı.

Sonuçta Sabancı kardeşler, 1974 yılında Sabancı Vakfını kurmaya karar verip, anneleri Sadıka Sabancı'ya konuyu açıyorlar ve “sen varlığından bir miktar bağışlar mısın?” diye soruyorlar. Sadıka Ana da, “Ne bir miktarı, hepsini vereyim, altı tane oğlumsunuz beni aç açık bırakmazsınız herhalde” diyor ve tüm malvarlığını Vakfa bağışlıyor.

Gerek dedemin paylaşma felsefesi, gerekse babaannemin cömert bağış, Sabancı Topluluğu ve Sabancı Vakfı olarak bizlere bugün de ışık tutuyor: Bir elimizle çalışarak, üretirken, diğer elimizle hayır işlerimizin doğru kanallarla, doğru yerlere ulaşmasını, ulaştığı yerlerde insanların hayatlarına değip, kalıcı farklar yaratması için çalışıyoruz.

Vakıflar, bugün olduğu gibi geçmişte de ekonomik ve sosyal gelişimin önemli bir



“Geleneksel hayırseverlik anlayışı tabii ki toplumumuzda sürecektir, ancak değişen toplumsal ihtiyaçlar ve küresel koşullar bizi sürdürülebilir ve stratejik çalışmalar yapmaya itiyor”

aracıydı. Her dönemde toplumun farklı sorunları ve ihtiyaçları oluyor. Vakfımızın kurulduğu dönemlerde okullar, öğrenci yurtları, sağlık tesislerine ihtiyaç vardı. Biz de Sabancı Vakfı olarak kuruluşumuzdan bu yana Türkiye genelinde yüz yirmiden fazla kalıcı eseri toplumun hizmetine sunduk. Bunların arasında, Sabancı Üniversitesi de dahil olmak üzere; okullar, yurtlar, öğretmenleri, kültür merkezleri gibi eserler var...

Bugüne kadar otuz yedi binin üzerinde üniversite öğrencisine burs verdik, vermeye de devam ediyoruz. Ödül Programlarımız ile eğitim, sanat ve spor alanlarında başarıları teşvik ediyoruz. Çeşitli festivallere ve yarışmalara destek oluyoruz. Diğer taraftan, vakfımızın kurulduğu dönemden bu yana değişen ihtiyaçlar paralelinde faaliyet alanlarımız da gelişti. Biz

de vakıf olarak kendimizi geliştirdik, yeni bir vizyon oluşturduk. Gelecek nesiller için daha iyi bir dünya yaratmak üzere; “toplumsal sorunlara kalıcı çözümler üretmeye”, “toplumsal gelişmede sürdürülebilirliği” sağlamaya odaklandık. Yeni olarak “Hibe Programları”nı geliştirdik. Kadınlara, engellilere ve gençlere ilişkin sorunların çözümü için çalışan sivil toplum kuruluşlarına hibe desteği veriyoruz.

Sabancı Vakfı otuz dokuz yılda çok ciddi yatırımlar yaptı. Bunun son altı yılında ise, mevcut faaliyetlerimize devam etmenin yanı sıra, yeni uygulamalara da odaklandık. Kendimize daha işbirlikçi, daha çok ortaklıklarla çalışmaya yönelik yeni stratejiler belirledik. Amacımız; “faydayı arttırmak, çarpan etkiyi çoğaltmak, sadece günlük ihtiyacı giderecek yardımlar yerine, sürdürülebilir iyileşme sağlamak”.

21’inci yüzyıl, toplumların iklim değişikliği, terör, göç, ekonomik krizler gibi birçok yeni sorunla mücadele ettiği bir dönem... Biz de Sabancı Vakfı olarak, birikimlerimizi, bugüne kadar yaptıklarımızdan öğrendiklerimizi, toplumun bizden beklentisini üst üste koyduğumuzda “kadınlar”, “gençler” ve “engelliler” alanlarına odaklanmayı seçtik. Toplumsal Gelişme Hibe Programımızla; Kadınlar, Gençler ve Engellilerin toplumda eşit fırsatlara sahip olmaları amacıyla geliştirilen projelere destek veriyoruz.

İçişleri Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP), Birleşmiş Milletler Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Kadının Güçlendirilmesi Birimi (UN Women), Sabancı Üniversitesi ve Türkiye Belediyeler Birliği olmak üzere Türkiye’nin önde gelen kurumlarının işbirliğiyle, “Birleşmiş Milletler Kadınların İnsan Haklarının Geliştirilmesi Ortak Programı”na destek veriyoruz.

Toplumsal gelişme adına fark yaratan kurum, proje ve isimleri desteklediğimiz “Fark Yaratanlar” programımız devam ediyor. Fark Yaratanlar programıyla da toplumsal gelişme adına yapılan çalışmaları görünür kılarak, iyi örneklerin çoğalmasını teşvik ediyoruz.

Kadın, genç ve engellilerin eşit fırsatlara sahip olmaları ve topluma aktif katılımlarının Türkiye’de toplumsal kalkınmanın temellerini oluşturduğuna olan inançla yürüttüğümüz Hibe Programları ve Fark Yaratanlar Programı ile 71 ilde 360.000 kişinin hayatında fark yarattık. Bu sayı, doğrudan dokunduğumuz insanların yarattığı çarpan etki ve diğer faaliyetlerimiz ile ulaştığımız kişilerle birlikte milyonları aşıyor. Yüzlerce sivil toplum gönüllüsü ile tanıştık. Onları birbirine tanıştırdık. Hem bu ağın içinde olmak hem de toplumda ihtiyaçları ve sorunları neredeyse görünmeyen ama oldukça geniş bir nüfusu kapsayan çifte dezavantajlı kişilerin hayatında fark yaratabilmek, bizi çok mutlu ediyor. Ancak elbette verilen destek rakamların ötesindedir. Destek verdiğimiz tüm projelerin yarattığı toplumsal etkiler bizleri çok heyecandırıyor...

2007 yılından bu yana her yıl Filantropi Semineri düzenliyoruz. Seminerde, sivil toplum, özel sektör ve kamu kuruluşu temsilcilerini uluslararası uzmanlarla bir araya getirerek sivil toplum alanındaki yeni yaklaşımlar konusunda bilgi paylaşımına imkan sağlıyoruz.

Filantropi alanındaki çalışmalarımız dünyanın önde gelen kuruluşları tarafından ödüllendirildi. 2011 yılında eski Amerika Birleşik Devletleri Başkanı Bill Clinton’ın kurduğu Clinton Global Initiative tarafından, Clinton Küresel Vatandaşlık Ödülü’nü (Clinton Global Citizen Award) aldım. Kadınlara ve kız çocuklarına yaptığımız katkılar ile Türkiye’nin sosyal, kültürel ve ekonomik gelişimi için yaptığımız çalışmalar nedeniyle

“Leadership in Corporate Sector” (Kurumsal Liderlik) kategorisinde ödüllendirildim.

Ayrıca 2012 yılında ABD eski Başkanı Bill Clinton’ın kurduğu Clinton Küresel Girişimi’nin (Clinton Global Initiative-CGI) yıllık toplantısında ABD Başkanı Barack Obama’nın kadın ve kız çocuklarının desteklenmesine yönelik mesajlar verdiği açılış konuşmasının ardından gerçekleştirilen oturumda, Sabancı Vakfı’na “Çocuk Gelinler” alanında desteklediği çalışmalardan dolayı Clinton Küresel Girişimi tarafından teşekkür edildi. Eski Başkan Clinton da bir teşekkür sertifikası takdim etti. Clinton bu desteklerimizden dolayı aralarında Obama’nın da bulunduğu katılımcılara Sabancı Vakfı’nın “Çocuk Gelinler” çalışmalarından övgüyle bahsetti.

Türk hayırseverliğine Avrupa standartlarını getirmek konusundaki öncü uygulamalarımız nedeniyle Mercator Fonu tarafından Avrupa Birliği Konseyi Genel Sekreteri Javier Solana’nın Başkanı olduğu Jüri tarafından “Raymond Georis Yenilikçi Filantropist” Ödülü’ne layık görüldük. Bu ödül ile Sabancı Vakfı Avrupa’nın en önemli filantropi ödülü listesine Türkiye’den giren ilk vakıf oldu.

Hayırseverlik zamanla gelişen bir duygu... Küçüklükten itibaren böyle bir ortamda büyüyünce bu duygu, insanın yaşamının, değer yargılarının bir parçası oluyor. Sabancı Kardeşlerin kurduğu ve bugünlere gelen Sabancı Vakfı, kuvvetli bir paylaşma arzusunun kurumsal hale gelmesinin, sürdürülebilir katkı yapmasının sonucudur. Bizler de şimdi bu kurumsal yapıyı devam ettiriyoruz. Aynı zamanda, küresel anlamda gelişmeleri, değişimleri yakından izliyoruz.

En büyük ilhamı vakfımızın kuruluşuna önderlik eden babaannem Sadıka Sabancı’dan aldım. Babaannem, çok duyarlı bir kadındı. Bugünlerde

sıkça konuşulan “empati” duygusu çok yüksekti. Bu ikisi bir hayırsever olabilmek için önemli şeyler. Bunun yanı sıra, vakfımızın tüm faaliyetlerinde dedem Hacı Ömer Sabancı’nın “Bu topraklardan kazandıklarımızı bu toprakların insanlarıyla paylaşmak” felsefesini her zaman hatırlıyorum. Bu felsefeden yola çıkarak faaliyetlerimizi hayata geçiriyoruz. Ayrıca, amcam Sakıp Sabancı da, sadece ekonomik faaliyetlerimize değil, hayırseverlikle ilgili faaliyetlerimize de liderlik ederek bize örnek oldu. Onu da her zaman minnetle hatırlıyorum.

Kendimizi “stratejik hayırseverlik” yapan bir kurum olarak tanımlıyoruz. “Stratejik hayırseverlikte”, konu uzmanı kuruluşlar tarafından toplumsal ihtiyaçlar belirlenir ve bu ihtiyaçların giderilmesi için hangi yöntemlerin etkili olacağı tespit edilir. Verilen desteğin ardından bu çalışmalar yakından takip edilir ve sonuçlandırıldığında etki değerlendirmesi yapılır. Biz de Sabancı Vakfı olarak çalışmalarımızı bu doğrultuda gerçekleştiriyoruz. “Stratejik hayırseverlik”, geçmişteki hayırseverlik anlayışını değiştirdi. Geçmişte hayırseverlik çalışmaları bağış yapılması ya da okul, çeşme, hastane yaptırılması ile sınırlıydı. Geleneksel hayırseverlik anlayışı tabi ki sürecektir, ancak değişen toplumsal ihtiyaçlar ve küresel koşullar bizi sürdürülebilir ve stratejik çalışmalar yapmaya itiyor. Toplumumuzun sorunlarını tespit ederek, çözüm önerileri getirmemiz gerekiyor. Tüm toplumsal sorunlarda aynı kararlılık, sabır, azim ve cesarete sahip olmalıyız. Çünkü toprağa bir tohum atıyoruz, yeşermesi uzun yıllar, meyve vermesi ise bir ömür sürüyor.

Babaannem Sadıka Sabancı, “bizim kadar şanslı olmayanlara yardım etmek lazım” derdi. Bence bağışçılık, böyle bir anlayışın üzerine inşa edilen bir yaşam şekli... İnsanları mutlu etmekten mutlu oluyorsanız, bunun en iyi yolu bağış yapmaktır. Günümüzde gerek kendi toplumumuzun, gerekse

dünyanın baş etmek zorunda olduğu çok çeşitli ve hayati toplumsal sorunlar var. Bu konuda sivil toplum, iş dünyası ve kamu kurumları olmak üzere hepimize çok büyük sorumluluk düşüyor. Hep birlikte ülkemizin sosyal ve toplumsal sorunlarına eğilmeli, bu sorunları çözmek için yaklaşımlar ve öneriler geliştirmeliyiz. İşbirliği, paylaşım ve dayanışma ile toplumsal gelişmenin mümkün olduğunu gösterebilmeliyiz.

İlham veren bağışçı öyküleri 8: Geleceğe yatırım olarak bağışçılık

Hakan Habip

*Bilim Kahramanları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı*

UBS'de Temsilci

Bilim Kahramanları Derneği çatısında dokuz senedir 9-16 yaş arası çocuklar için bir robot turnuvası düzenliyoruz. Çocuklar turnuva öncesinde ekip kurup 10-14 hafta birlikte çalışıyor, ön hazırlık yapıyorlar. Turnuva sırasında ise Türkiye'nin dört bir yanından gelen yüzlerce akranlarıyla 1-2 gün geçiriyorlar, mekanik görevleri çözen robotlar tasarlayıp ve o yıl için belirlenen tema kapsamında kendi seçtikleri sorunlara çözümler üretiyorlar. Burada beni heyecanlandıran ve gelecek için umut veren kavramlar var. Küresel sorunları önemsemeleri, ekip haline çözüm üretmeye çalışmaları, fikirlerini başkalarıyla paylaşmaları... Bu turnuvaya bir kez gelmek alışkanlık yapıyor, yenilerini görmek istiyorsunuz. Benim için de aynı şey geçerli. Bunca emeğimiz sonrasında tünelin ucundaki ışığı gördükten ve çocukların heyecanını yaşadıkten sonra artık mali kaynak, bağlantı, zaman, uzmanlık, fikir vs. neyim varsa her şeyimi vererek bu turnuvaların gerçekleştiğini görmek istiyorum. Peki ben bu noktaya nasıl geldim ve şu anda yaptığım şeyi neden yapıyorum?

İnsanlık olarak büyük resimde bir dizi büyük başarısızlıklarımız var. Bazı şeyler aşırı derecede çoğalırken diğerleri ise eriyerek yitiriliyor. Aşırılaşan şeyler gücün aynı kişilerde birikimi ve eşitsizlik... Yitirdiğimiz şeyler ise ekoloji - enerji - gıda politikalarımızın dengesi... Hepimizin yaşamın anlamıyla ilgili, belki de önceki



"Tüm yaşam formlarına olumlu etki yapacak değerler üretebilmeliyiz"

zamanlara kıyasla, daha fazla sorusu ve sorunları var. Benim de vardı.

On iki sene önce bilişim sektöründe çalışırken bir internet servis sağlayıcı (İSS) iş planı tasarlıyordum. Küresel finans sektörü İSS'nin finansal ederini kurumun sadık müşterileriyle orantılı olarak hesaplıyor. Sadık topluluk kavramı üzerine düşündüğümde sadık topluluğun değer üretimine eş olduğu sonucuna vardım ve tokat yemiş gibi oldum. Bu eşitlik beni çok etkiledi. 'Bu çizgiye ulaşmanın aşamaları nedir' diye kafa yorarken karşıma yedi basamaklı bir yapı ortaya çıktı: sadık topluluk, topluluk, öğrenme, dinleme, konuşma, yaşam, samimiyet. Başka bir ifadeyle, iki insan arasındaki samimiyetten yaşam ortaya çıkıyor; yaşam konuşuyor, dinliyor, öğreniyor, topluluk oluşturuyor; bu topluluklardan bazıları sadık topluluğa dönüşüyor ve nihai olarak sadık toplum değer üretiyor. Bu basamakları başka kavramlarla eşleştirdim: sadakat-sebat, topluluk-

paylaşım, öğrenme-etkileşim, öğrenme-alma, konuşma-ifade/verme, yaşam-herkese saygı, samimiyet- niyet/amaç.

Bana göre yaşamın amacı üretimdir. Bu evrensel ara yüzdür ve herkes bununla doğar. 'Tüm yaşam formlarına olumlu etki yapacak değerler inşa etmek' hedefini temel aldığımızda her şeyi buna göre kurguladığımızda büyük başarısızlıklarımıza çözüm üretebiliriz. Rekabet yerine el ele vermeyi öne çıkartır; sonuç yerine sürece odaklanır; kültürün olunan bir şey yerine yapılan bir şey olarak algılayarak bunu yaşama geçirebiliriz. Ben bu kurallara uygun hareket etmeye ve içinde bulunduğum kurumları değiştirmeye çalışıyorum.

2001 yılında bu kavramların çok değerli olduğunu düşündüm ve herkesle paylaşmam gerekiyor dedim. Dünyada bilişimle ilgili ciddi bir insan kaynağı eksikliği bulunuyor. Türkiye'nin genç nüfusu olduğu için bu eksikliği tamamlayıcı rol oynayabilir. Bu da bilişim becerili insan kaynağı geliştirmekten geçiyor. Bu konulara değinen 'İnternet Vadisi' isimli bir yazı yazdım. İnternet vadisi toplumda az sayıda insanın zenginleşmesi değil, mümkün olan en fazla sayıda insanın zenginleşmesini sağlayan bir yoldur. Konuyla ilgili bir web sitesi oluşturdum. Kapı kapı dolaştım, insanlara ülkeyi böyle kalkındırabiliriz diye anlatmaya başladım. Ekonomik krizin başladığı dönemde. İnsanları yeni bir şeye ikna etmek zordu.

Bu sırada eşim Smartkids isimli okul sonrası etkinlik merkezini kurdu. Ben bilişim yoluyla kalkınma üzerine fikirlerimi yazarken, eşim bunu eylem haline getirebildi. LEGO'nun robot platformunu derslerde kullanıyordu. Bir gün bu robotların uluslararası turnuvasının yapıldığını öğrenip, neden Türkiye'de olmasın dedik. Amerika'da yapılan bu etkinliği gidip yerinde gördük. O günden beri ekip olarak bu turnuvaları

Türkiye'de gerçekleştiriyoruz. Şu anda 9. sezondayız. Turnuvalar için bağışçı desteği yetmediğinde aile olarak açığı biz kapatıyoruz.

Türkiye'de katma değer üretimi ve bilişim eğitimini destekleyen süreçlerin eksikliği var. Çocukları erken yaşta temel bilimlere çeken, onların sınıfta severek bilimle ilgilenmelerini sağlayan bir yapı bulunmuyor. Bizim sistemimizde ise çocuklar bunu severek uyguluyorlar. Bilimin kolay erişilebilir ve eğlenceli olduğunu görüyorlar, yaşıyorlar. Bugüne kadar toplam 6.400 çocuk turnuvalara katıldı. 10. senemizde 2.000 çocuğa daha ulaşmayı hedefliyoruz.

Bahsettiğim yedi basamaklı evrensel ara yüz dernek çalışmalarının hiçbir yerinde geçmiyor. Ama çocuklar bunu kendiliğinden yaşıyor. Takım arkadaşlarına ve diğer takımlara saygı duyuyorlar; rakibine destek olduğu için ödül kazanıyorlar; kendilerini ifade ediyor, fikirleri etrafından topluluklar kuruyorlar. Çocukların üzerindeki değişim fark edilir düzeyde. Bu çalışmalarına katılımlarından dolayı eğitim bursu alan çocuklar var. Özgüven artışı, olumlu enerji, kaynaşma, bilim sevgisi de cabası.

Bilim en evrensel birleştirici; herkesin yaşamını olumlu etkiliyor ve sonuçları hemen paylaşıyor. Bir baba ve dünyada sıkıntılı görmüş biri olarak bu çalışmanın benim için değeri bu çocukların dünyanın olumlu yönde değişmesinde rol oynayacaklarını bilmek; böyle hissettiriyor olmaları. Bu da her gün inşaata devam etmem için yeterli bir sebep.

İlham veren bağışçı öyküleri 9: Yaşarken yapılan bağışçılık

Haldun Taşman

Türk Filantropi Fonları Vakfı
Yönetim Kurulu Başkanı

Başarılı bir tahsil ve iş hayatından sonra son sekiz senedir filantropi dünyasında çalışıyorum. Filantropi kelimesini ilk duyduğum zaman sorup “insan sevgisi” demek olduğunu öğrendim. 35 sene önce müstakbel eşime hayallerimden bahsederken, ileride maddi ve manevi imkanlarım müsait olursa hayır yapmak istediğimi, bu konuda küçükken Allaha verilmiş sözüm olduğunu söyledim. O da beni destekleyeceğine söz verdi. Yıllar sonra iş hayatım iyi gitmeye başlayınca bir gün eşim ve kızlarımız “Niye hayatta iken hayır işleri ile uğraşmayıp da vasiyet yoluyla bu işi bize yüklemek istiyorsun, hem biz senin kadar iyi yapamayız” dediler. Ben de düşünüp, onlara hak verdim. Böylece başlama kararı aldık ve çok da iyi oldu.

Hayattayken vermenin doğru olduğuna inanıyorum çünkü yokluk değil, bolluk kavramı hayatımı zenginleştiriyor. Hayatta ve gücüm yerindeyken vermenin sayısız faydasını gördüm. En başta bağış yapmaktan derin bir haz aldığımı söyleyeyim. Vaktimi ve diğer kaynaklarımı da kullanarak hedefe ulaşmalarında desteklediğim kişi ve kuruluşlara yardımcı oluyorum. Bağışlarımı stratejik şekilde verebiliyorum; ABD’deki vergi avantajından maksimum derecede faydalanarak, ödemeleri gerektiği şekilde bölerek, başka kurum veya şahıslarla ortak şekilde çalışarak, ‘donor–advised’ denen şartlı fonlarda bağışlarımızı tutarak bunu yapmamız mümkün oluyor. Bağışlarımızla kızlarımıza ve diğer gençlere örnek oluyoruz.



“Hayattayken bağış yapmak bağışların etkisini artırır”

Bu vesile ile benzer biçimde düşünen başarılı kişiler ve ailelerle tanışıyoruz. Bu benim için paha biçilmez bir kazanım. Başka türlü bu insanlara erişmek, onlarla dostluk kurmak mümkün olmayabilirdi.

Birçok milyoner ve milyarlar malvarlıklarının çoğunu yaşarlarken bağışlama taahhüdünde bulunarak ‘Giving Pledge’ kampanyasına katılıyor. Burada dikkat edilmesi gereken nokta şu ki, varlıklarının bir kısmını değil çoğunu bağışlıyorlar! Bill Gates ve Warren Buffett ABD’de milyarlar arasında bu akımı başlattılar. Son duyduğuma göre 81 kişi varlıklarının en az yarısını bağışlama sözü verdi. Yaşamın anlamı yarattıklarımızla, geride bıraktıklarımızla artar. Bu insanlar gibi ben ve eşim de hayatta iken bağış yapmanın doğru olduğuna inanıyoruz. Çocuklarımızın çalışarak hayatlarını kazanmasını, asla mirasyedi olmamaları için onları mesuliyet sahibi ve başkalarını düşünür şekilde yetiştirdik,

haklarını da verdik. Herkes bağışçılığın yaşamına neler getirebileceğini düşünmeli bence.

2002 yılından itibaren, benim 1968 mezunu olduğum, Columbia Üniversitesi İşletme Okulunda Türk kökenli lisans öğrencilerine burs vermeye başladık. Şu ana kadar burs verdiğim yirmi iki kişi oldu. Her biri ailemizin bir ferdi haline geldi. Karşılıklı olarak kuvvetli bağlarımız oluştu. Hepsi çok akıllı ve potansiyelleri çok yüksek gençler. Onların hayatlarının bir parçası olmak bana büyük bir zevk veriyor. "Sizin de zamanı gelince içinde bulunduğunuz topluma geri vermenizi bekliyoruz" diyerek, beklentimizi işin başında ifade ediyoruz. Bazıları daha şimdiden New York'taki Turkish Philanthropy Funds (TPF) kanalıyla hayır yapmaya başladılar.

ABD'de yaşayan ve Türkiye'deki vakıf, dernek ve üniversitelere bağış yapmak isteyenlere hizmet vermek üzere 2007'de, Yönetim Kurulu Başkanı olduğum, Turkish Philanthropy Funds'ı 15 kurucu arkadaşımızın maddi ve manevi katkılarıyla kurduk. Şu anda TPF performansı, şeffaflığı, vergi avantajları ile itibarı yüksek bir kuruluş olarak New York'ta faaliyet göstermeye ve büyümeye devam ediyor.

1.4 milyon dolar ve binlerce saatimi verdiğim başka bir girişimim de Bolu Bağışçılar Vakfı'dır. Türkiye'de türünde bir ilk olan bu vakfı Türkiye Üçüncü Sektör Vakfı (TÜSEV) ile yaptığımız işbirliği sayesinde Bolulu otuz iki liderin katılımıyla kurduk. Bu vakıf modelini Türkiye'nin başka il ve ilçelerinde yaygınlaştırmaya yönelik TÜSEV ile çalışmalarımız var.

Hangi konulara bağış yapacağımızı seçerken hem tutkularımızı hem de ihtiyaçları takip etmeye çalışıyoruz. Örneğin uzun zamandır yaşadığımız şehir olan Phoenix, Arizona'da iki sene önce Enstrüman Müzesi açıldığında, cılız bir Türkiye bölümü görmek eşimle bana epey dokundu

ve burayı zenginleştirme ihtiyacı hissettik. Türkiye'deki kişi ve kuruluşlarla birlikte buraya enstrümanların getirilmesine çalıştık. 18 Nisan 2012'de yapılan açılış töreninde Türkiye sergisi diğer bütün ülkelerin sergisi arasında en zengin ve metrekare olarak en büyük sergi durumuna geldi. Yine yüzlerce saat ve para vererek bu işi yaptık. Daha önce hiç aklımızda yokken, karşılaştığımız bir ihtiyaç bizi harekete geçirdi.

Neticede bu deneyimlerimden sonra insana yapılan yatırımın ne kadar verimli olduğunu gördüm. Yüksek lisans tahsilim için 1966-67'de bana ABD devletinin verdiği 30,000 dolar Fulbright bursu en azından bin misli ile ABD ve Türkiye toplumuna geri döndü diyebilirim. Bana verilenlere duyduğum derin şükran hissi beni geri dönüşüm potansiyeli yüksek projelere ve başka vakıflarla beraber çalışmanın doğru bir yol olduğuna inandırdı. Bunu da hayatta ve sağlıklı yaşlarda iken sonuçlandırmak istiyorum.



Adım 4

Proje ve Kuruluş Seçimi

Vizyon oluşturup, yönteminize kadar verdikten ve stratejinizi geliştirdikten sonra artık birlikte çalışacağınız veya fon tahsisi yapacağınız kuruluşları ve projeleri belirlemenin ve seçmenin sırası geldi. Bu süreç hangi kuruluşu, nasıl fonlayacağınıza dair mantıklı ve sistematik kararlar almanızı sağlayacaktır. Böylece oluşturduğunuz vizyonu ve stratejiyi somut bir eyleme dönüştürebileceksiniz.

Proje ve kuruluş seçimini doğru yürüterek,

- vizyon ve hedeflerinin gerçekleştirmenizi sağlayacak partnerleri bulursunuz;
- farklı fırsatlar arasından net ve sistemli bir seçim yaparsınız;
- size sunulan seçeneklerin potansiyel risk ve faydalarını değerlendirebilirsiniz;
- potansiyel partnerlerin sizinle irtibata geçmesinin alakalı olup olmayacağını ve bunu nasıl yapacaklarını açıklarsınız;

Araştırma sürecini nasıl yürüteceğinizi belirleyin!

Destekleyeceğiniz kuruluşları ve projeleri nasıl belirleyeceksiniz? Reaktif bir bağışçıysanız size gelen talepleri değerlendirir, proaktif bir bağışçıysanız araştırma yapar, tavsiye alır, kuruluşlarla tanışarak inisiyatif alırsınız.

Reaktif bağışçı: Gelen başvurulara yanıt verir ve kendisine sunulan teklifler arasından en iyi olan ile ilgilenir.

Müdahaleci veya proaktif bağışçı: Belli bir konuda etki yaratmayı veya bir faaliyet alanını geliştirmeyi ister; genellikle bir plan doğrultusunda hareket eder. Destekleyeceği potansiyel projeleri ve kuruluşları belirlemek için kendisi adım atar.

Alıştırma 14

Kuruluş ve proje bulma sürecinde nasıl bir yöntem izlemeniz gerektiğini görmek için aşağıdaki sorulara yanıt verin:

Konuyu ne kadar iyi biliyorsunuz?	1	2	3	4	5
	Çok iyi				Çok az
Konuda çalışan kuruluşları tanıyor musunuz?	1	2	3	4	5
	Evet				Hayır
Konuda çalışan kaç kuruluş var?	1	2	3	4	5
	Az				Çok
Ne tür projelerin hedeflerinizi gerçekleştireceğini biliyor musunuz?	1	2	3	4	5
	Evet				Hayır
Kaç proje desteklemeyi düşünüyorsunuz?	1	2	3	4	5
	Az ve/veya büyük projeler				Çok ve/veya küçük projeler
Projeleri ve kuruluşları araştırmak ve tanımak için zaman ayırabilecek misiniz?	1	2	3	4	5
	Evet				Hayır

Proaktif

Reaktif

Yukarıdaki sorulara verdiğiniz yanıtlar cetvelin son tarafında yoğunlaşıyorsa proaktif, sağ tarafında yoğunlaşıyorsa reaktif bir tutumla proje ve kuruluş araştırması yürütmeye uygunsunuz demektir.

Destekleyeceğiniz kuruluşları belirlerken proaktif mi reaktif bir yöntem mi takip edeceğinizi belirleyin.

Araştırma sürecindeki yöntemim

.....

.....

.....

Sizinle benzer yöntemi takip eden kuruluşlara yoğunlaşın!

2. adımda üç temel destek (faaliyet ve hizmetleri desteklemek, kapasite gelişimini desteklemek, sosyal değişimi desteklemek) biçimi arasında size uygun olanı belirlemiştiniz. Şimdi de seçtiğiniz yöntemi benimseyen kuruluşları tespit etmeniz gerekiyor. Bazı kuruluşlar sosyal hizmetlere odaklanırken, bazıları problemleri bir alanın nedenlerini araştırır, diğerleri de o nedenleri ortadan kaldırmak için savunuculuk ve kampanya çalışmaları yürütür. Sizin destek biçiminiz ile destekleyeceğiniz kuruluşun yöntemleri birbirine paralellik göstermelidir. Örneğin bağışlarınızla sosyal değişimi desteklemek istiyorsanız savunuculuk ve kampanya çalışmaları yürüten bir kuruluşu yönelmeniz yerinde olacaktır.

Seçim kriterlerinizi belirleyin!

İster reaktif ister proaktif bir tutum takının destekleyeceğiniz kuruluş ve projeleri seçerken bir takım objektif kriterlerinizin olması gerekir.

Alıştırma 15

Aşağıdaki kriterlerden hangilerinin sizin için daha önemli olduğuna karar verin ve söz konusu kuruluşun bu kriterleri ne kadar karşıladığına bakın:

- Ne yaptığı ve hangi sonuçlara ulaşmak istediği hakkında net olması; yürüttüğü faaliyetlerin misyon ile uyumlu olması
- Faaliyetlerini ihtiyacın olduğu alanlara odaklaması ve bunu kanıtlayabilmesi
- Programlarını izleyip değerlendirmesi ve değerlendirmeden alınan dersleri planlama sürecine katması
- Yarattığı olumlu sonuçlar ile ilgili göstergeler ortaya koyabilmesi
- Faaliyetleri, karar alma süreçleri ve mali hesapları ile ilgili bilgileri kamu ile paylaşması
- Planlama, karar alma, uygulama süreçlerine yararlanıcıların katılımını sağlaması
- İşbirliklerini etkin şekilde kullanması ve ortaklıklar kurması
- Belli bir misyon, strateji ve plan doğrultusunda ilerlemesi
- Personelinin gelişimine yatırım yapması
- İlgili ve güvenilir bir ekibin liderlik etmesi
- Kaynaklarını verimli şekilde kullanması ve iyi yönetmesi
- Mali durumu ve mali yönetim süreçlerinin sağlıklı olması
- Yenilikçi yaklaşımlar benimsemesi ve değişime ayak uydurabilmesi
- Çalışanları, yöneticileri ve gönüllülerinin yaptıkları iş konusunda tutkulu olması
- Daha fazla etki yaratma, model oluşturma, diğer paydaşları etkileme potansiyelinin bulunması

Destekleyeceğiniz kuruluş seçiminde hangi kriterleri temel alacağınızı belirleyin.

Öncelikli seçim kriterlerim

1.
2.
3.

İnternette ön araştırma yapın!

Belirlediğiniz alanda çalışan kuruluşları bulmak için dünyada bağışçıların başvurdukları pek çok kaynak bulunuyor. Bağışçıların ilk baktıkları yerler genellikle Guide Star gibi STK profillerinin sıralandığı online kataloglar veya yerel kuruluşların bilgilerinin bulunduğu bağışçı vakıflarıdır (*community foundations*). Türkiye’de kuruluşlar ve projeleri hakkında arama yapılabilecek siteler oldukça sınırlı.

Ulusal Veri Tabanları

TÜSEV Bilgi Bankası

TÜSEV’in Türkiye’nin önde gelen vakıf ve derneklerinden oluşan 100’ü aşkın mütevellisinin kurumsal profillerini kapsayan veri tabanıdır. Bilgi Bankası profillerinde kuruluşların irtibat bilgileri, amacı, kurumsal yapısı, yönetimi, çalışma alanları, ulusal ve uluslararası ortaklıkları, faaliyet ve projelerinin yanında güncel mali bilgileri bulunur. Bu bilgiler TÜSEV tarafından kuruluşlara gönderilen formların doldurulması ve onaylanması yoluyla veri tabanına aktarılır. Bilgi Bankası şeffaf bir yapı sunar, kullanım kolaylığı ve kapsamlı arama olanakları sağlar.

<http://www.tusev.org.tr/member/default.aspx>

Türkiye’deki Kadın Örgütleri Veri Tabanı

Uçan Süpürge, bu veri tabanında Türkiye’de kadın haklarını savunmak, kadın sorunlarına dikkat çekerek bunlara çözüm üretmek amacıyla bir araya gelen kadınların dernek, vakıf, grup, inisiyatif, girişim, şirket, kooperatif ve platform gibi değişik adlar altında oluşturdukları örgütlenmeleri tanıtır.

<http://www.ucansupurge.org/veritabani/>

STK Veri Tabanı

Sivil Toplum Geliştirme Merkezi’nin (STGM) hazırladığı STK Veri Tabanı, Türkiye’deki 7000 sivil toplum kuruluşunun irtibat bilgilerini barındırır. Veri tabanı, sivil toplum kuruluşlarının isim, şehir, bölge ve faaliyet alanına göre aranmasına olanak verir, kolay erişilebilir bir bilgi kaynağı olma özelliğine sahiptir. Veri tabanı, İngilizce ve Türkçe olarak görüntülenebilir.

<http://www.stgm.org.tr/tr/stoveritabani>

Kadın Sivil Toplum Kuruluşları (STK) Envanter Veri Tabanı

Kadın ve Kadın STK'larının Güçlendirilmesi Projesi altında hazırlanan bu veri tabanı, üç ayrı bölgede faaliyet gösteren kadın sivil toplum kuruluşları ile ilgili bilgi içerir. Doğu Anadolu, Güneydoğu ve Doğu Karadeniz bölgelerinde, 27 il ve ilçede bulunan, 160 kadın sivil toplum kuruluşunun faaliyet alanlarından proje deneyimlerine, üye sayılarından iletişim bilgilerine kadar çeşitli konularda veriye erişimi sağlar.

<http://www.gapkadinstk.org/stk.aspx>

Bu veri tabanlarına, kuruluşların web sitelerine ve diğer çevrimiçi kaynaklara baktıktan sonra sizde ilgi uyandıran ve önceliklerinizle uyuşan STK'ları sıralayın.

Desteklemek isteyebileceğim STK'lar	
STK'lar	Hangi noktalarda önceliklerimiz uyuşuyor
1.
2.
3.

Teknik değerlendirmeden geçirin!

Destekleyeceğiniz kuruluşu bulduğunuzu düşünüyorsanız, kurumsal kapasitesini gözden geçirmenizde fayda var. Teknik değerlendirme hem kuruluşları daha iyi tanımanızı ve birbirleriyle karşılaştırabilmenizi sağlayacak hem de tutarlı ve güvenilir raporlamayı ne kadar önemseydiğiniz ile ilgili karşı tarafa sinyal gönderecektir. Bu uygulama bağışçılara güven verirken diğer yandan da filantropik kaynakların etkin bir şekilde dağılımını garanti altına alır. Sivil toplum kuruluşları açısından ise her tür kuruluşun başarısı için esas olan performans ve raporlama disiplininin oluşturulmasına yardımcı olur.

Bir kuruluş hakkında bilgi edinebileceğiniz kaynaklardan bazıları şunlardır:

- Web sitesi
- Yıllık faaliyet raporu
- Yıllık gelir gider tablosu
- Yıllık bilançosu
- Bağımsız denetim raporu

Mali tabloları incelerken dikkat etmeniz gerekenler noktaların başında şunlar gelir:

- Kuruluşun bankada rezervi var mı?
- Hangi kaynaklardan fon alıyor?
- Gelir-gider dengesi nasıl?
- Harcamaların dağılımı nasıl (faaliyete yönelik giderler, genel giderler vs.)?

Kuruluş ilginizi çekiyor ama bir takım bilgilere ulaşamıyorsanız ya da daha ayrıntılı bilgi edinmek istiyorsanız, kuruluşla bağlantıya geçerek daha detaylı bilgi isteyebilirsiniz. Bunu yaparken şu noktalara dikkat edin:

- Kuruluş sorularınıza hemen yanıt veriyor mu?
- Sorularınıza kim yanıt veriyor? Farklı kişilere yönlendiriliyor musunuz? Bu kişilerin verdikleri yanıtlar birbirinden farklılık gösteriyor mu?
- Kuruluş bilmek istediğiniz şeyleri size söylüyor mu?

Özellikle büyük bir bağış yapmayı düşünüyorsanız kuruluşun ofisine veya çalıştığı alana saha ziyaretinde bulunabilirsiniz. Ziyaretiniz, yapılan işleri aksatmamalı. İş yükü fazla ve insan gücü kısıtlı kuruluşlar olarak STK'lar size hemen takvimlerinde yer açamayabilirler. Ancak her iki taraf için de uygun bir zaman bulup ziyareti gerçekleştirebilerseniz yapılan çalışmaları yerinde görür ve kuruluş hakkında çok daha derin bilgiye sahip olursunuz.

Mülteci kampları, kadın sığınma evleri gibi dışarıdan kişilerin ziyaretine açık olmayan hassas yerler vardır. Kuruluş bu gibi sebepler nedeniyle ziyaret talebinizi kabul etmiyorsa ısrarcı olmayın. Neden göstermeksiniz kuruluşun kapıları açılmıyorsa desteğinizi almak istemiyor olabilirler.

Saha ziyareti yaptığınız için bağışta bulunmak zorunda değilsiniz. STK'ların büyük bir çoğunluğu böyle bir temas kurmak ve kendilerini anlatma fırsatı bulmaktan memnuniyet duyacaklardır. Üstelik kamuya açık olmak ve bilgilerini paylaşmak hesap verebilirlik ve şeffaflık ilkelerinin bir gereğidir.

Saha ziyaretleri için tavsiyelerimiz şöyle:

- Açık fikirli olun, dinleme ve öğrenmeye odaklanın.
- Yorum yapmaktan daha ziyade açık uçlu sorular sorun.
- Saha ziyaretinden önce randevu alın ve kuruluş hakkında bilgi toplayın.
- Beklenti oluşturmamaya çalışın.

Saha ziyareti sırasında sorabileceğiniz sorular:

- Programlarınız hakkında bilgi verir misiniz?
- Sahadaki ihtiyaç ve çalışmaları nasıl takip ediyorsunuz?
- Çalışmalarınız sonucunda nasıl değişimler yaratıldı?
- Hedeflerinize ulaştığınızı nasıl anlıyorsunuz?
- Programlarınızı değerlendiriyor musunuz? Evetse nasıl sonuçlar aldınız? Başarı göstergelerine örnekler verir misiniz?
- Önümüzdeki 5 yıl içinde ne tip zorluklarla karşılaşmayı bekliyorsunuz?
- Bu faaliyet alanında çalışan diğer kuruluşlar hangileri? Onlarla işbirliği yapıyor musunuz?

Saha ziyaretinden edindiğiniz izlenimleri ve aldığınız bilgileri not edin. Bunları daha önce belirlemiş olduğunuz kriterleriniz ile karşılaştırın. Ziyaret ettiğiniz veya teknik değerlendirmeden geçirdiğiniz her bir kuruluş için ayrı bir cetvel hazırlayın.

Bunun için yan sayfadaki not tablosunu kullanabilirsiniz.

Teknik değerlendirme ve/veya saha ziyaretinden notlar

Kuruluş	Kuruluşun ele aldığı konular	Kuruluşun stratejileri	Bütęesi	Kurumsal yaşı	Kapsadığı coğrafi alan	Seçim kriterlerim	Kuruluşun kriterleri ne kadar karşıladığı

Karar anı

Destekleyeceğiniz kuruluş ve projeleri belirlerken vizyonunuzla ne kadar uyuruğunun yanı sıra kuruluşun proje hedeflerini geręekleřtirmek yeterli kapasitesi olup olmadığına da bakmanız gerekir.

- Kuruluş ve proje vizyonunuzla örtüşüyor ama kapasitesi yetersiz görünüyorsa bu kuruluşun kapasite gelişimine destek sağlayabilirsiniz.
- Kuruluş ve proje vizyonunuzla örtüşüyor ve güçlü bir kurumsal kapasitesi varsa fonlamayı düşünebilirsiniz.
- Kuruluş ve proje vizyonunuzla örtüşmüyor ama kurumsal kapasitesi güçlüyse hemen etkilenmeyin.
- Kuruluş ve proje hem vizyonunuzla örtüşmüyor hem de kurumsal kapasitesi yetersizse bu kuruluşu desteklemeyebilirsiniz.

Teknik değerlendirmeden geğirdiğiniz kuruluş ile ilgili fikriniz taze iken bu kuruluşla nasıl ilerlemek istediğinize karar verin. Bir kuruluşu o anda desteklememe kararı alsanız bile ileride kuruluşun fon talebi tekrar gündeminize gelebilir ve siz yaptığınız değerlendirmenin sonuçlarını hatırlamak isteyebilirsiniz. O yüzden yaptığınız tüm bu incelemeleri kayıt altına almak hem gelecekte kuruluşla olan ilişkinizi hatırlamak hem de bağışçılık yolculuğunda aldığınız kararları gözden geçirmek için faydalı olacaktır.

Bunun için aşağıdaki karar tablosunu kullanabilirsiniz.

İncelediğim STK'lar hakkında kararlarım

İncelediğim STK	Kararım ve nedenleri
1.
2.
3.

İlham veren bağışçı öyküleri 10:

Bağışçılıkta hesap verebilirlik ve şeffaflık

İbrahim Betil

*Sosyal ve Ekonomik Yaşamda
Nitelikli Değişim ve Gelişime Destek Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı*

İlkokul birinci sınıfta okula yürüyerek veya at arabasıyla giderdim. Annem sefer tasının içinde her gün yemek verirdi. Bir gün muz koymuş. Ben o muzun kabuğunu soyup yemeden önce ilkokul öğretmenim kulağıma eğilip 'burada muz yiyemeyen çok arkadaşın var, onlarla paylaşırsan tadına varırsın' demişti. Birinci sınıfta o öğretmenimin bana yaptığı uyarıyla paylaşmanın daha fazla mutluluk verdiğini fark ettim ve yaşayarak da bunun doğruluğunu öğrendim.

Ortaokulu yatılı öğrenci olarak okudum. Bazen hafta sonunda okulda kalırdım. Bir hocamız bizi kamyonetin arkasına koyar, köylere götürürdü; okul binalarının inşaatı, bahçe düzenlenme gibi işlere yardımcı olurduk. Oralardan edinilmiş kazanımlar bugünkü sosyal sorumluluk anlayışımın şekillenmesinde mutlaka etkili olmuştur. Sosyal sorumluluk iyi huylu bir virüs gibi, ne kadar erken yaşta insanın kanına girerse birey ve toplum için o kadar faydalı oluyor. Gerek lise ve gerek üniversitedeyken öğrenci birliklerinin içindeydim. Okulun gelişimi ve öğrencilerin sesinin idareye duyulabilmesi için yönetimle öğrenciler arasında köprü oluşturmak gibi rollerimiz vardı.

İş ve eğitim hayatım boyunca pek çok kişiden feyz aldığımı söyleyebilirim ancak Robert Koleji'ndeki Amerikalı müdürümüzün bendeki yeri başkadır. Biz gencecik insanlarla müthiş bir diyalog kurardı. Asla baskıcı değildi. Bizi dinler, görüşlerimize önem verirdi. Her şeyden önemlisi



"Raporlama ve bilgi edinme bağışçılarının bir hakkıdır; hatta bunun da ötesinde sivil anlayışı geliştirmek için talep etmemiz gereken bir zorunluluktur ki STK'lar da şeffaflaşmak yönünde adım atsınlar."

bize güvenirdi. Bunlar toplumumuzda çok az rastladığımız kavramlar. Oralarda bir takım ilkeler edindim. Gençlere güvenmek, onların karar süreçlerine katılımını sağlamak benim için birer önceliğe dönüştü. Biz bunu yapabilirsek sosyal değişime de yön verebileceğimize inandım.

İşletme eğitimi aldıktan sonra sanayicilik deneyimim oldu ve daha sonra bankacılık sektöründe çalıştım. Meslek yaşamım boyunca bir takım vakıfların içinde oldum. Hep kafamın arkasında bu toplumda rahatsız olduğum, şikayet ettiğim, beğenmediğim konuların değişimine yönelik bir şeyler yapabilme dürtüsü oldu. İKSV ve TUSİAD'da görev aldım, bir takım iş insanları derneklerinin kuruluşuna katkıda bulundum. Sadece mesleğime odaklanmak yerine 'sahip olduğum birikimi paylaşarak nasıl çoğaltabilirim'

heyecanıyla sivil toplum çalışmalarına zaman ve kaynak ayırmaya çalıştım. Bankadaki yoğun tempoma rağmen niyet edince önemsenen konulara zaman ayırabileceğimi görmüş oldum. Bankacılık yaparken verdiğim röportajlarda söylediğim bir şey vardı: 'bankacı olarak ölmek istemiyorum'. Hedefim hep eğitim projelerinin içine girebilmektir ve öyle de oldu.

1994'te, 50 yaşına basmışken, bir karar alıp bankacılık sektöründen ayrıldım ve sivil toplum projelerine yöneldim. İlk çalışmalarım yeni okullar kurmak üzerine oldu. İnsanlar bana güvendiler, ben de o güveni boşa çıkartmamak için çok çaba sarf ettim. 3-4 okulun kuruluşuna önderlik ettim. Hala bir tanesinin sorumluluğunu yürütüyorum. İstanbul ENKA Okulları ile işe başladık. Daha sonra İzmir'de Işık Kent okullarını kurduk. Denizli'de bir Anadolu Lisesi ve pansiyonu ile devam ettik. 1999 Marmara Depremi'nin ardından Adapazarı'nda ENKA Okullarını açtık. Türkiye'nin eğitim sistemini eleştiren bir kişiyim. Eğitim kurumlarımız içinde insan beyni küçük yaştan itibaren formatlanıyor ve merkezi devletin doğruları ile dolduruluyor. Bunun yanlış olduğunu ve değiştirilmesi için bir yerlerden başlamak gerektiğini düşünüyordum. Sonuçta örnek bir okul oluşturmak istedim. ENKA Okullarını ele alacak olursak, o okullarda 'öğretme yerine öğrenme merkezli olmak', 'toplumun bütün üyelerine saygı duymak' gibi bir takım ilkeler temel alınıyor. Çocuğun kavramları sorgulaması teşvik ediliyor; kendi yeteneklerini keşfetmesi için fırsat tanınıyor; merak duygusu tetikleniyor. Böyle bir yaklaşım sonucunda çocukların yaratıcılığı ve özgüveni gelişiyor.

Bu iyi örneklerin yaygınlaşmasının tek yolu Milli Eğitim'den geçmiyor. Bana göre değişim öğretmenlerden ve yöneticilerden başlar. Siz ne kadar yeni bir çerçeve geliştirip uygulamaya koymak için uğraşırsanız uğraşın öğretmen bir felsefeyi içselleştirmezse bu çerçeve sınıflarda

hayat bulmaz. Öğretmen Akademisi Vakfı da bu düşünceden ortaya çıktı. Öğretmenlerin interaktif iletişimi sınıflarına taşımaları ve çocuğun hareketliliğine, özgür düşüncesine, yaratıcılığına fırsat tanıyabilmeleri için mesleki gelişim seminerleri sunuyoruz. 4 yılda bu seminerlere 75.000'den fazla öğretmen katıldı. Öğretmenler ve öğrenciler geçirdikleri dönüşümden çok memnundur. Şimdi okul yöneticilerine yönelik modüller geliştiriyoruz. Kapsamlı bir dönüşüm için zaman lazım ama bu şekilde bir yerden başlamış olduk.

Suna Kıraç ve Prof. Dr. Tahir Özgü ile bu konuları bankacılık dönemimde de tartıştık. 'Eğitimin kalitesini arttırmak için neler yapabiliriz' diye düşünürken 'okul içi değil okul dışı faaliyetlere yoğunlaşmayı deneyelim' dedik. Pek çok kişinin katkısıyla Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı'nı kurduk. Eğitim sistemi 7-14 yaş çocukların okul saatlerin içinde yeteneklerini geliştirebilecekleri kendilerini keşfedebilecekleri ortamlar sağlamıyor. Biz okul saatlerinin dışında bunu sunalım, dedik. Sanat, spor, kültür vb. faaliyetlere katılabilecekleri merkezler oluşturduk. Bunu da çocuklar ile gönüllüleri buluşturarak yaptık. Böylece gönüllü çalışmalarına katılmak isteyen kişiler için de bir alan oluşturmuş olduk. Çocukların okuldaki baskıcı ortamlarının dışında farklı öğrenim imkanlarının olduğunu gösterebildik.

Bu arada gözlemlediğim ve rahatsız olduğum şeylerden biri de gençlere güvenilmemesi, onların sorumluluk almasına imkan sağlanmaması idi. 'Öyle bir gençlik kuruluşu kuralım ki gençler yönetsinler, gençler projelerini uygulansınlar, gençler faydalansınlar; biz de yetişkinler olarak ihtiyaç duyduklarında onların yanında olalım' diyerek Toplum Gönüllüleri Vakfı'nı (TOG) kurduk. Benim buradaki rolüm gençlerin istemesi halinde onların bazı kapıları açmasına destek sağlamak,

çağırılırsa üniversitelerde sivil toplumla ilgili konuları anlatmak, dönemsel projelerde yaptıkları çalışmalarını gözlemlemek vb. Her isteyen bana kolaylıkla ulaşır, ben de elimden gelen her türlü paylaşımı yaparım.

Değişim gençlerden başlayarak topluma nüfuz ediyor. Gençler sosyal sorumluluk projelerinin içinde yer alarak önce kendileri bir değişim sürecinden geçiyor, sonra buldukları yeri dönüştürüyorlar. Toplum Gönüllüsü gençlerin TOG'da geçirdikleri zamanın etkisiyle nasıl ilerlemeler kaydettiklerini yaptığımız izleme-değerlendirme çalışmaları ile de tespit ettik. Gençlerdeki özgüven artışı, sosyal sorumluluk bilinci, kendini ifade edebilme becerisi buradaki deneyimleri sayesinde çok büyük gelişme gösteriyor.

Bir yandan da gençlerle ilgili toplumun algısını değiştirmeye çalışıyoruz. Belki tüm toplumun alışkanlıklarını ve düşünce yapısını bir elden değiştirmek mümkün değil ama Toplum Gönüllüsü gençler ile temas etmiş, bir şekilde onların çalışmalarında yer almış, faydalanmış, desteklemiş, işbirliği yapmış olan kişilerin bakış açıları değişiyor. Gençler yılda 900'den fazla proje üretiyorlar. Bu, kurulduğu günden bu yana çok çeşitli konularda binlerce projenin gençler tarafından tasarlanmış uygulanmış olması demek. Bu projelerin yarattığı etki ve sağladığı fayda kuşkusuz önemli. Ancak bizim için asıl başarı, ayrımcılığın bu kadar fazla hissedildiği bir ülkede bizim akıntının tersine doğru giderek, Türkiye'nin dört bir yanından gencin birbirinin farklılıklarına saygı duyarak birarada çalışmasını sağlayabiliyor olmamız. Bu gençler okullarından mezun olup beş sene sonra farklı konumlara geldiklerinde, bu bakış açısıyla topluma yön verecekler. Şimdiden yaptıklarıyla sosyal değişimin öncüsü durumundalar.

Bu çalışmaların yanı sıra bir afetler ülkesi olan ülkemizde, mahalle düzeyinde afete hazırlık

birimleri oluşturmak amacıyla kurulan Mahalle Afet Gönüllüleri Vakfı - MAG'ın kuruluşunda yer aldım. Hrank Dink Vakfı Yönetim Kurulu üyesiyim, TOG bünyesinde de Hrant Dink fonu oluşturdum. Son olarak "Birleşmiş Milletler Bin Yıl Hedeflerine sadık kalarak ve özellikle en az gelişmiş ülkelerin sorunlarını gözeterek yapılandıracağı projeleri hayata geçirmek" için Sosyal ve Ekonomik yaşamda Nitelikli Değişim ve Gelişime Destek" Sen-De-Gel derneğinin önderliğini üstlendim. Profesyonel yaşamımı sürdürmemin nedeni bu tür çalışmaları destekleyebilmek. Çeşitli kuruluşlara danışmanlık yapıyorum, kazandığım paranın bir kısmını çeşitli sivil toplum projelerine katkı sağlamak için kullanıyorum.

Bir kuruluşu desteklemek için illa yönetim kurulunda yer almam gerekmiyor. Ama yönetim kurulunda olduklarımı iyi tanıdığım ve yakından takip ettiğim için bağış yapmam daha kolay oluyor. Diğerlerini desteklemeye ikna olmam için onların yaptıkları işi yerinde görmem, kurumun yöneticileriyle sohbet edip felsefelerini anlamam lazım. Kuruluş, varlıklarının ne kadarını idari giderler, ne kadarını amaca yönelik giderler için kullanıyor bilmek isterim. Destekleyeceğim kuruluş senelik olarak bağımsız denetimden geçiyor, mali tablolarını ve faaliyetlerini web sitesinde veya yıllık raporlarında kamu ile paylaşıyor olmalı. İdeolojik ve gizli gündemi olmamalı. Elimde bir kriterler listesi ile gidip sahada kontrol etmem, gidip yaşamakla da kuruluş hakkında pek çok şey öğrenebilirim.

Desteklediğim tüm projelerin gelişimini takip etmek gibi rahatsız edici bir saplantım vardır. Sadece paranın nereye nasıl harcılandığı değil, çalışmaların nasıl ilerlediğini, kimin nasıl faydalandığını, nasıl bir etki yaratıldığını da bilmek isterim. Rapor alma ve bilgi edinme bağışçıların bir hakkıdır; hatta bunun da ötesinde toplumda sivil anlayışı ve girişimleri

geliştirmek için talep etmemiz gereken bir zorunluluktur ki STK'lar da şeffaşlamak yönünde adım atsınlar. STK ve bağışçı arasındaki bilgi akışı son derece önemlidir. STK'ların talep edilmeden bağış makbuzlarını ve raporları sunmaları, bunu otomatik hale getirmeleri gerekiyor. STK'lar bu tür şeffaşlık ve hesap verebilirlik standartlarını ortaya koydukları ve sistemlerinin bir parçası haline getirdikleri sürece bağışçılarda herhangi bir kuşku oluşmasını önledikleri gibi bir sonraki sene onların gönül rahatlığıyla bağışlarını yapabilmelerini sağlarlar.

İlham veren bağışçı öyküleri 11: İhtiyaç temelli bağışçılık

İbrahim Çeçen

İbrahim Çeçen Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı
IC Holding Yönetim Kurulu Başkanı

İbrahim Çeçen Vakfı'nı kurmadan önceki yolculuğum bağışçılığımın nasıl şekillendiğini belirledi. 1941 yılında Ağrı'da doğdum. Zor şartlarda, zor bir bölgede büyüdüm. İkinci Dünya Savaşı'nın yaşandığı yıllarda bütün ülkenin etkilendiği yoksunluk Doğu'yu, Doğu'da bizim ailelerimizi en fazla etkiledi. Böyle olunca yoksulluğun ne olduğunu, yardımın ne olduğunu içinizde hissediyorsunuz, o sizin bir parçasınız oluyor. Lise ve yüksek öğrenim için Ankara'ya geldiğimde durum pek değişmedi. 1960'lı yıllarda Koç Öğrenci Yurdu'ndan başka yurt yoktu. Her vilayetin ufak tefek apartı olurdu. Ağrılılar için de iki apartman dairesin tutulmuştu, her odada sekiz kişi kalıyordu. Zorluklara rağmen yükseköğrenimi bitirdikten sonra hiç aklımda yokken kendimi işadami olarak buldum. Zamanla para ile tanıştım, mal varlığım oluştu. Ancak alışkanlıklarım, geleneklerim ve inancımın dolaylı yaşam biçimimi değiştirmek için çaba göstermedim. Yoksulluktan geldiğim için sosyal adalet arayışı beni terk etmedi ki bu dinimizin de bir gereğidir.

İlk olarak 1980'li yıllarda yoksul ve başarılı beş öğrenciye burs vererek bağışçılığa başladım. On kişi, yirmi kişi derken bu sayı artmaya devam etti. 1986'da Ağrı Valisi Kutlu Aktaş beni bir ilkokul yaptırmaya teşvik etti. Okulun temel atma törenine dönemin Cumhurbaşkanı Kenan Evren katılmıştı, çünkü o dönemde iş insanları doğuya okul yaptırmıyorlardı. Okul açıldıktan sonra öğrencilerin azim ve heyecanını görmek bende



“İnsanlar arasında eşitliği sağlamak için kendimize ben ne yapabilirim diye sormalı ve gerekeni hakkıyla yerine getirmeliyiz.”

farklı duygular uyandı ve daha fazlasını yapmak için cesaretlendirdi. O zaman kazandığım paranın bir kısmını düzenli olarak sosyal sorumluluk çalışmalarına ayırmayı düşündüm.

Bu arada Ağrı'dan din adamları gelir, camilerin bakım ve onarımı için benden desteğimi isterlerdi. Ağrı'da el atmadığım cami kalmadı diyebilirim. Sonra şöyle düşündüm: Ağrı'da yeteri kadar cami var, isterlerse ibadeti her yerde yapabilirler ama halkın %35'i okuma yazma bilmiyor. Üniversiteye giden sayımız az, yüksek öğrenim için başka illere gidenler pek çok sıkıntı çekiyorlar. Ben kendime bir alan seçmeliyim. Bu alan ne olmalı? Eğitim! Benim servetim, gücüm Türkiye'nin eğitim sorunu çözmeye yeter mi? Yetmez. O halde kendime bir bölge seçmeli ve oraya odaklanmalıyım. Dinimiz de öncelikle en yakınların ihtiyaçlarını

gidermeyi uygun bulur. Doğup büyüdüğüm yer olan Ağrı'yı kendime hedef seçtim. O yıllarda yaptığım bağışların kaydını tutmuyordum. Kendime göre kriterlerim vardı: iyi bir üniversite kazanması, başarılı olması, ahlakının düzgün olması vb. Burs verdiğim kişi sayısı gün geçtikçe gittikçe arttı ve 1995 yılına geldiğimizde bu sayı 500 kişiyi bulmuştu.

2004'e kadar bağışçılık faaliyetlerim daha çok hayırseverlik temelinde, resmiyete kavuşmadan devam etti. Arada bir kaç okul daha yaptırmıştım. Eğitimi tamamlayıp elimi öpmeye gelen gençler arasında milletvekilleri, bürokratlar ve önemli mevkilerde bulunan niceleri vardı. Gençlerin zor şartların içinden çıkarak aldıkları eğitim sayesinde kritik pozisyonlara gelmesi bu işin öneminin daha da farkına varmamı sağladı. İşler büyüyünce bunu kurumsal bir yapıya oturtmak gerekti. Başka bir deyişle vakıf fikri bir zaruretten ortaya çıktı. Öncelikle vakıf yapılarını inceledik, kendimize ve yapmak istediğimiz işlere uygun bir sistem oluşturduk. Aile fertleri vakıf kurucuları arasında yer aldı, gelinlerimin hepsi yönetim kurulu üyesi oldu. Bütün temennim çocuklarımla vakfı sahiplenip benden sonra da devam ettirmeleri ve hatta ileriye taşımalarıdır.

Vakfın kurulmasıyla birlikte eğitim konusuna yeni faaliyet alanları eklendi ve çalışmalarımız ihtiyaç temelli olarak ilerledi. Gelen taleplerin içinden karşılayabileceklerimizi belirleyerek önceliklerimizi oluşturduk. Seçtiğimiz bölge sorunlu bir bölge olduğu için ele alınması gereken sayısız ihtiyaç ve talep vardı. Biz bunların içinden spor, sağlık ve kültürü seçerek bir nevi vakfın faaliyet alanını genişletmek durumunda kaldık.

2009'da Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi'ni kurdum. Şu anda üniversitenin dört fakülte, dört yüksekokul, iki meslek yüksekokulu ve iki enstitüsü bulunuyor. Kampüs çevre

düzenlemesinden tutun da binaların inşası, altyapının oluşturulmasında kadar her noktasında emeğimin olduğu, nakış işler gibi özenle inşa ettiğimiz bu üniversite benim için paha biçilmez bir eser. Kampüsü oluşturmakla iş bitmiyor, eğitimin kalitesini, öğrenci ve akademisyenlerin sosyal, kültürel ve akademik gelişimlerine destek olacak yatırımları yapmak gerekiyor. Bu anlamda vakıf olarak üniversitenin diğer ülkelerle kurduğu işbirlikleri kapsamında gerçekleştirdikleri değişim programlarına akademisyenlerin katılımını kolaylaştırıyor, onları yurtdışında sempozyumlara gönderiyor, makalesi bilimsel kaynaklarda yayınlanana TÜBİTAK kriterleri kapsamında teşvik sağlıyor, çalışmalarını vakıf yayını olarak yayınlıyor, sosyal içerikli projelerine katkı sağlıyor, akademik gelişim sempozyumları düzenliyoruz.

İnşaatin tamamlanmasından sonra üniversiteyi devlete devrettim ama elimi üniversitenin üzerinden çekmedim. Zira üniversite yönetimi de benim varlığımı istiyor. Bağışçıların aslında kurucu olarak üniversite yapısı içinde bir statüsü olması gerekir. Bu güzel eserin iyi korunması ve geliştirilmesi bir bağışçı olarak en büyük arzum. Bunun için bizlerin söz söyleme yetkisi olmalı.

Üniversite eğitimde, kültürde, sosyal alanda, ekonomik hayatın canlanmasında lokomotif olacaktır. Ağrı'nın yaşam biçiminin bu üniversite ile birlikte gelişeceğini düşünüyor ve İbrahim Çeçen Üniversitesi'nden mezun olacak gençlerimizin ülkemizin her köşesinde ekonomik, bilimsel, sosyal ve kültürel hayatı ileriye taşımalarını ümit ediyoruz. Hedefimiz bir tıp fakültesi ve buna bağlı olarak de bir hastane kurmak. Böylece bölgenin yanı sıra komşularımız olan Ermenistan, Gürcistan, Azerbaycan ve İran'a da hizmet edebileceğimizi düşünüyoruz.

Vakıf kurulduktan sonra burs verdiğimiz öğrencilerin daha iyi takibi yapılmaya başlandı.

Bugün vakıf çatısı altında verdiğimiz toplam bursiyer sayısı 9000'e ulaştı. Bursiyerlerle mümkün olduğuna iletişimi koparmamaya çalışıyoruz. IC Bursiyer isimli web sitesi sayesinde bursiyerler birbiriyle iletişim kurabiliyor, eski bursiyerler yeni bursiyerlere tavsiyeler veriyor, onlar için bir nevi rol model oluyorlar. IC Holding'e bağlı şirketlerin yöneticileri ise bursiyerlerle birebir eşleşerek mentörlük ediyorlar. Yine şirket çalışanları çeşitli konularda eğitimler vererek gönüllü çalışmalarda bulunuyorlar. Bu şekilde hem gençlere en faydalı olacak sistemi kurduğumuz gibi hem de holding, vakıf ve üniversite arasındaki bağı da kurmuş oluyoruz.

Bağışçılığın Türkiye'de yeterince gelişmediğini düşünüyorum. Sosyal sorumluluğumuzun bilincine vardıkça sosyal adalet hedefine yaklaşabiliriz. Kendi eksikliklerimizi görmeden, yapabileceklerimizi yapmadan sistemi suçluyoruz. Halbuki her kişinin kendinden katabileceği bir şeyler vardır. Bunu yaparken de dikkat edilecek pek çok husus bulunuyor. Bir vakıf kurmak veya başka şekillerde sosyal sorumluluğunu yerine getirebilmek meziyet ve özen ister. Tek bir doğru olmadığı gibi herkesin bağışçılık uygulaması kendi özel koşulları, bakış açısı ve deneyimleriyle şekillenir ve bu çeşitlilik de toplumsal gelişme başlı başına değer katar. Örneğin varlığın içine doğmuş bir kişinin yapacağı sosyal yatırımlarla yoksulluktan geleninki mutlaka farklı olacaktır, çünkü parayla olan ilişkisi ve problemleri tespit etmesindeki yaklaşımı farklıdır.

Bu dünyadan ayrıldığımızda yanımızda bir şey götürme imkanımız olmadığını biliyoruz. Çoluk çoğumuza ise vereceğimiz en kıymetli varlık eğitim ve ahlaktır. Biz bunlara ilave olarak biz bir de müessese bırakıyoruz. İnsanlar arasında eşitliği sağlamak için kendimize ben ne yapabilirim diye sormalı ve gerekeni hakkıyla yerine getirmeliyiz.

İlham veren bağışçı öyküleri 12:

Bağışçılığı profesyonel kadrolarla yürütmek

İzzet Özilhan

Anadolu Endüstri Holding Kurucu Ortağı

Kayseri'nin Develi ilçesine bağlı Pusatlı köyünde doğdum. Çocukluğumun geçtiği yerlerde yokluk çoktu. Ailemin ve çevremın hangi şartlar altında yaşadığını, çekilen sıkıntıları bugün hala hatırlarım. Herkesin, hayatın olağan akışı içinde üzerine düşen bütün görevleri bıkmadan, usanmadan yerine getirmeye çalıştığı günleri hiç unutmadım. Kendimi bildim bileli hep çalıştım. İlkokul yıllarımda hem okuyor, hem ev işlerinde anneme yardım ediyordum. Aslında çok şeyi ikinci anneme borçluyum. Rahatsızlığı nedeniyle evde birçok işi bana yaptırırdı. Hiç yakınmadım. Hatta bana çok yararı olduğuna inanıyorum. Onun sayesinde şımarık, lapacı, elinden iş gelmeyen biri olmadım.

Bizim oralarda bol olan kayısıları toplar, çekirdeklerini kırıp içindeki bademleri satarak para kazanırdım. Biriktirir, ihtiyaçlarımı karşılardım. Kalem, defter ve kitap alırdım. Okumaya karşı büyük tutkum vardı. Okula gitmek ve bitirmek; sonra başka okullara da gidip onları da bitirmek istiyordum. Yaz tatillerinde yardım ettiğim babamı okulların açıldığı dönemde yalnız bırakamayınca eğitimimi tamamlayamadım. Demiryolları kaderim oldu. Babamla birlikte Sivas – Erzurum hattında açtığımız markette çalıştık; para kazandık. Ticareti, para kazanmayı ve tutumlu olmayı o günlerde öğrendim.

Askerlik hizmetimi tamamlayıp İstanbul'a göçtüm. Yarısı bakkal, diğer kısmı büfe olan bir yer açıp, ticarete kaldığım yerden devam



“Yapılan her yardım, kazandığınız paranın bereketini artırır; o yüzden bağış yapmaktan çekinmeyin”

ettim. Çok çalıştım. O yıllarda Kamil Bey (Yazıcı) ile tanıştım. İki ortak birlikte çok başarılı işler yaptık. Bize 'efsane ortaklar' denilir. Tahtakale'de kurulu dükkanla başlayan işlerimiz zaman içinde Çekoslovak Jawa motosikletleri ile Skoda kamyonetlerin mümessilliği ile gelişti. ADEL'i kurduk, kırtasiye işine girdik. Biracılığa başladık çok başarılı olduk. Bir dünya markası yarattık. Coca-Cola'nın şişeleycisi olduk. Sonuçta geniş bir coğrafyada iş yapan büyük bir holding haline geldik. Yıllar sonra, kazandıklarımızı insanlarımızla paylaşmanın zamanının geldiğine inandık ve bir vakıf kurduk.

İçinde bulunduğumuz iş dünyasında hayır işleri yapan eş, dost vardı. Yaptıklarını gıpta ile izliyor, kendi adımıza dersler çıkartıyorduk. Ancak, Vehbi (Koç) ve Sakıp (Sabancı) Beyler bizler için bu konuda en iyi örnektir. Nejat (Eczacıbaşı) Bey de

öyle. Onların vakıf anlayışı, hayır işlerinin daha kurumsal ve organize biçimde yapılabilmesi açısından önemli olmuştur.

Eğitim ve sağlık konularına öncelik veririm. Her çocuğun iyi bir eğitimi hak ettiğine inanırım. Temel eğitimin yurdumuzun her köşesinde eşit şartlarda alınması gerektiğini düşünürüm. Çok istediği halde, şartlar gereği eğitimi tamamlayamamış biri olarak içimi sızlatır bu konu. Bu nedenle maddi durumu iyi olmayan, çalışkan öğrencilere burs veriyor olmamız beni hep mutlu etmiştir. Ayrıca, vakfımız kanalıyla yaptırdığımız okul ve yurtlarla da gurur duymaktayım. Yurdun her ilinden çok sayıda gencimize karşılık beklemeden burs veriyoruz. Arzumuz, istedikleri eğitimi almalarını sağlamak ve ülkemiz için yeni değerler yaratmak.

Sağlık da eğitime benzer özellikte. Herkesin, her vatandaşımızın sağlık alanında her türlü hizmeti kolaylıkla alabilmesi gerektiğini savunurum. Benim gibi öz annesini çocuk yaşta hastalıktan kaybetmiş, rahatsızlığı nedeniyle dilediği gibi hareket edemeyen ikinci annesinin çektiklerini erken yaşlarda fark etmiş biri için çok önemli konu sağlık. Vakfımız kanalıyla yaptırdığımız sağlık ocakları ve hastanelerle memleketimize bir nebze de olsa hizmet ettik. Daha sonra, sağlık alanında verilen hizmetleri dünya standartları seviyesine getirmek üzere Anadolu Sağlık Merkezi'ni kurduk.

Amerika'nın 20 küsur yıldır art arda en iyi hastanesi seçilen Johns Hopkins ile yaptığımız iş birliğiyle kurduğumuz Anadolu Sağlık Merkezi de insanımıza şifa dağıtıyor. Dünyanın dört bir yanından hasta kabul ediyor. Kazandığımızın %10'u ile ödeme güçlüğü çeken vatandaşlarımızı bila bedel tedavi ediyoruz. Şimdilik bunları yapabiliyoruz. Şükürler olsun.

İnsanımızdan kazandıklarımızın bir kısmını yine kendi insanımızla paylaşma duygumuzun bir

yansıması olarak görüyorum vakfımızı. Hayır işlerini kurumsal bir yapıda yapabilmek adına kurduk. Hazırlık çalışmalarını yaparken düzenli bir geliri olsun istedik. Şirketlerimizin kazandıkları paranın bir kısmını aktarmalarını vakıf senedinde şart koştuk. Vakıfların sundukları hizmetlerin çeşitliliği ile kalitesinin gelirleriyle doğru orantılı olduğunu en başında biliyorduk. Sistemi, şirketler var oldukça vakıf da var olacak şekilde organize ettik. Böylece, yeni nesillere hayırseverliğin ne olduğunu öğretme şansı da elde ettik.

Almanya'da olduğum bir dönemde katıldığım bir toplantıda Alman Bakan'ın sarf ettiği "*Eğitilmiş, nitelikli işçiniz yok. Siz ne ile Ortak Pazar'a girmek istiyorsunuz?*" sözleri beni derinden üzmüştü. Sivil havacılık okulu açılmasına önyak olarak içimde ukde kalan soruna bir nebze katkı yaptım. Hala memnuniyetle yad ederim.

Kişisel olarak geleneksel bir hayırsever olarak görürüm kendimi. Yaptığım gezilerde gördüklerimden, yakın çevremden aktardığı bilgilerden beslenerek yapmaya çalışırım yardımlarımı. Ama vakıf farklı bir iş. Ortağım Kamil Bey ile kurduğumuz yapıda işleri yoluna koyduk ve yönetimi artık profesyonel kadrolara devrettik. Günün gelişen ve değişen şartları hayır işlerinin bile belirli bir düzen ve planlama ile yapılmasını gerekli kıldı. Sahip olunan kaynağın doğru şekilde kullanılabilmesi, sorumlulukların harfiyen yerine getirilmesi için profesyonel kadrolarca stratejik planlama yapılmalı.

Yapılan her yardımın, kazandığınız paranın bereketini arttırdığına inanandanım. Bunun yanı sıra insanlarımızın dertlerine derman olmak ayrı bir mutluluk. Eğer, vatandaşlarınıza ulaşacak çapta hizmet yapabiliyorsanız ne mutlu size diye düşünürüm. Ayrıca, dokuzuncu Cumhurbaşkanımız Süleyman Demirel'den Üstün Hizmet Madalyası almış olmanın verdiği memnuniyet ve gururu da belirtmeliyim.

İlham veren bağışçı öyküleri 13: Yeni kuşakları bağışçılığa katmak

Kamil Yazıcı

*Anadolu Eğitim ve Sosyal Yardım Vakfı, Kurucu
Anadolu Holding, Onursal Başkan*

Öğrencilik yıllarımdan beri hep başkalarına yardım etmeyi, topluma bir şekilde faydalı olmayı istedim. Çevremdeki kişiler de beni böyle görürlerdi. Birilerinin yardımına koşmak, elimden geldiğince yükünü hafifletebilmek beni mutlu ederdi. Bu yıllar Cumhuriyet'in kuruluş dönemine denk gelir.

Babamın bakkal dükkanında çalışmaya başladığımda 16 yaşındaydım. O zaman yoksulluğa, insanların ihtiyaçlarını nasıl zor karşıladıklarına, ayakta kalma mücadelelerine şahit oldum. Yoksulluğa tanık olmak beni rahatsız etti ve bunu değiştirmek için bir şeyler yapma isteği içime yerleşti. Bu hissiyat yıllar sonra gelişerek devam etti, daha sonra o hissi nasıl verimli bir şekilde dönüştürebileceğimi anladım.

İstanbul'a geldiğimde İzzet Özilhan ile birlikte sanayiciliğe başladım. İşimizi yoluna koyduktan sonra hayır işleri yapalım dedik. Çevremizde Vehbi Koç ve Nejat Eczacıbaşı gibi idoller vardı. Onların vakıf hayatına sundukları katkılar bize ilham verdi. Biraz da onların örneğini izleyerek İzzet Özilhan ile birlikte bir vakıf kurmaya ve o zamana kadar yürüttüğümüz hayır işlerini kurumsallaştırmaya karar verdik. 1979'da Anadolu Eğitim ve Sosyal Yardım Vakfı'nı kurduk. Vakfa isimlerimizi vermedik. Kendimizi hep Anadolu çocukları olarak gördük ve öyle anılmak istedik.

Bize göre o günlerde memleketin en fazla okuma-yazma oranının yükseltilmesine ve



“Bağışçılık faaliyetlerimizin ardında yatan bir düşünce var: gelecek için paylaşmak.”

öğrenim görmüş kişi sayısının artırılmasına ihtiyacı vardı. Bu yüzden biz de öğrenci okutma işine öncelik verdik. Vakfımızın ilk yoğunlaştığı alan burs tahsisi oldu. Ardından sosyal yardımlaşma ve sağlık boyutu eklendi. Bu güne kadar verdiğimiz burs sayısı 20.000'e ulaştı.

Vakfın nereye gitmesi gerektiği ile ilgili fikir zamanla aklımızda olgunlaştı. Annemin yanlış ilaç kullanmaktan dolayı hayatını kaybetmesinin verdiği derin üzüntü ve genel olarak halkımızın sağlığa erişiminin ve sağlık bilgisinin kısıtlı olması nedeniyle zaten sağlık konusunu önemsiyor ve üzerinde gidilmesi gerektiğini düşünüyordum. Ancak bizim için gurur kaynağı olan Anadolu Sağlık Merkezi'ni kurma fikri kalp ameliyatı için Amerika'ya gitmemden sonra oluştu. Oradaki hastanenin şartları beni çok memnun etti ve 'neden aynı kalitede hizmet veren hastaneler Türkiye'de

olmasın' dedim. Örnek olabilecek, bilimsel bir hastane kurulması için çalışmalarını başlattık. Son 19 yıldır ABD'nin en iyi hastanesi seçilen Johns Hopkins ile işbirliği yapıyor, burada geliştirilen en yeni uygulama ve araştırmaları halkımızın hizmetine sunuyoruz.

Bu hastanenin yanı sıra Türkiye'nin farklı yerlerinde sağlık ocakları kurulmasını sağladık. Amaç halkımızın temel sağlık ihtiyaçlarını sağlayacak merkezlere erişimini kolaylaştırmak ve hizmetin olmadığı yerlerde kamu yükünü hafifletmekti.

Anadolu'ya sık sık ziyaretlerde bulunurum. Farklı ihtiyaçlardan başkalarının bildirmesi üzerine değil, kendim giderek görerek yerinde haberdar olurum. Vakfın misyonu ile örtüştüğü ve kaynaklarımız yettiği ölçüde o ihtiyaçların giderilmesine yardımcı olmaya çalışırım. Memleketim olan Aksaray'ın benim için özel bir önemi vardır. Orada öğrenci yurdu, spor salonu, sağlık ocağı, okul, burs, memleketimin ihtiyacı neyse, o yönde, daha fazla sosyal yatırım yapmaya gayret ederim.

Sadece kendi vakfımız yoluyla değil başka girişimleri de destekleyerek Türkiye'de toplumsal gelişime katkıda bulunmaya çalıştım. Türkiye Aile Planlaması Vakfı kurulacağı zaman Vehbi Koç, yakınındakilere bir çağrıda bulunmuştu. Ben de bu çağrıya ilk yanıt verenlerden oldum. Kuruluşta, 500 bin lira vererek ve ilk Mütevelli Heyeti Üyelerinden biri haline gelerek bu çok önemli kuruluşun hayata geçirilmesinde payım olduğunu bilmek gurur verici. Bağışçıların zaman zaman, birebir çalışmasalar bile, inandıkları girişimlerin yaşam bulmasını desteklemeleri gerekiyor. Bu bizim üstümüze düşen görevlerden birisi.

Daha yapılacak çok iş var. Johns Hopkins Üniversitesi ile kurmak istediğimiz tıp fakültesi bunlardan bir tanesi. Bu projelerin hepsi

çok heyecan verici. Bizleri ayakta tutuyor ve birbirimize daha çok bağlıyor.

Yıllar geçtikçe düşüncelerimiz değişiyor. Başladığınız yerdeki ideallerle, aynı yaklaşımla ilerleyemezsiniz. Günün koşullarına ve ihtiyaçlarına kendinizi uydurmanız, vakfinize ona göre yön vermeniz gerekir. Ben deneyimlerimden katı olmamayı, gençlere alan ve imkan tanımamayı öğrendim. Şirketlerimizde olduğu gibi, vakıflarımızda da profesyonel kadroların yetişmesine öncelik vermeli ve günlük işlerin yönetimini onlara devretmeliyiz. Biz kurucular ise vizyona bağlılık, strateji belirleme gibi konularda daha fazla etkili olmalı; ihtiyaç duyduklarında profesyonel kadronun ardında durarak destekleyebilmeliyiz. Diğer yandan aile üyelerini vakıf faaliyetlerine çekmek, sorumluluk almalarını sağlamak önemlidir. Ben de aileme hayırseverlik duygusunu aşılamaya çalışıyorum.

Vakıf faaliyetlerimizin ardında yatan bir düşünce var, o da gelecek için paylaşmak. Yaptığımız tüm bu vakıf çalışmalarının içerisinde beni kalıcı eserler yaratmış olmak mutlu ediyor. Hem yaptığımız katkıları ve insanların bu eserlerden yararlandıklarını gözlerimle görebiliyorum hem de gelecek nesillere somut bir şeyler bırakmanın gönül rahatlığını hissediyorum. Verdiğimiz burslarla çocuk ve gençlerin eğitimlerine devam edebilmeleri ve kazandıkları başarılar da ayrı bir duygusal tatmin yaratıyor.

Vakfın çalışmalarını yakından takip edenler bizim katkılarımızı bilirler. Hiçbir zaman yaptığımız çalışmalarını kamuoyuna duyurmaya öncelik vermedik ve bunun için özel bir çaba sarf etmedik. Hatta kendimizi basın yoluyla tanıtmaktan kaçındık. Ancak şimdi vakıf tanıtımının bir gösteriş olmadığını, bu iletişimin kurulması gerektiğini anlıyorum. Bağışçılar yaptıklarını topluma doğru anlatacak ki başkalarına örnek olacaklar. Yapılan katkılar

fark edilecek ki kamu tarafından teşvik edilecek, daha fazla bağış yapılmasının önü açılacak. Sayın Süleyman Demirel'in Cumhurbaşkanlığı zamanında topluma katkılarından dolayı Üstün Hizmet Madalyası almış biri olarak yaptıklarımızın takdir edilmesinin bağışçıları teşvik ettiğini, topluma daha da fazla geri verme, hizmet etme güdüsü yarattığını söyleyebilirim.

Benim vakıf kurucularına tavsiyem sağlıkları yerindeyken vakıf resmi senedine şirketlerin yıllık katkısını zorunlu hale getiren bir düzenleme eklemeleri. Bu şekilde vakfın sürdürülebilirliği sağlanabilir, başka kaynaklar aramak yerine vakıf, şirketlerin katkısı ile bağımsızlığını ve faaliyetlerini devam ettirebilir. Bu oran şirketlerin yıllık gelirlerinin %2 ila %5'i arasında olabilir. Aileler büyüyor, şirketler genişliyor. Kurucuların vakfı kurarken duydukları heyecan ve bağlılığı daha sonra gelen nesiller hissetmeyebilir ama resmi senedinize böyle bir düzenleme eklerseniz, bunu kimse değiştiremez ve vakfınız nesiller boyu mali güçlük çekmeden ayakta kalır. Şirketler devam ettiği sürece, hayır da devam eder.



Adım 5

Bağışçılık Araçlarını Belirleme

Bağışlarınızı resmileştirmeyi ve bir çerçeveye oturtmayı mı yoksa esnek olarak kullanmayı mı tercih edeceğinize karar vererek planlı veya plansız bağışçılık seçeneklerinden kendinize uygun olanını seçebilirsiniz.

a. Planlı Olmayan Bağışçılık

Bağışlarınızı bir plana oturtmayı tercih etmezseniz bağışlarınızın idaresi kolay ve esnek olacaktır. Resmi bir yapı oluşturmanız veya ayrı bir kuruluş açmanız gerekmez. Dilediğiniz konuyu veya kuruluşu destekleyebilirsiniz. Zaman içinde verdiğiniz bağış miktarını ve odaklandığınız alanları değiştirebilirsiniz. Yıl içinde istediğiniz zaman bağış yapabilir, size gelen taleplere karşılık verebilir ya da umulmadık acil durumlar karşısında bağışlarınızı değerlendirebilirsiniz.

Bu rahatlıklara karşın plansız bağışın bazı dezavantajları bulunuyor. Plansız bağış ile yaptığınız katkıların etkisini görmeniz mümkün olmayabilir. Farklı projelere ya da kuruluşlara yaptığınız katkılar öylesine dağılır ki hangisinin hangi sonuca katkıda bulunduğunu anlamak zorlaşır.

Eğer sınırlı miktarda bağış yapma imkanınız varsa, bağış için her yıl ne kadar bütçe ayıracağınızı kestiremiyorsanız, seçeneklerinizi açık ve esnek tutmayı tercih ediyorsanız plansız bağış size daha uygun olabilir.

Planlı olmayan bağışçılık için seçenekler

1. Bir STK'ya doğrudan mali kaynak sağlama
2. Bir STK'ya zamanınızı bağışlama
3. Bir STK'ya taşınır ya da taşınmaz mallarınızı bağışlama
4. Bireylere doğrudan bağış yapma
5. Kitle kaynak kullanımı

1. Bir STK'ya doğrudan mali kaynak sağlama

Uygulaması son derece basit olan bu bağış türünde yapmanız gereken şey size uyan kuruluşu veya projeyi seçmek, vermek istediğiniz miktarı STK'ya aktarmak ve daha sonra bağış makbuzu almaktır. Vergi Dairesi'nin kabul edeceği formatta hazırlanmış olan bağış makbuzu gelir vergisinden düşülmesini sağlar. Bağış yapılan kuruluş kamu yararı statüsüne sahipse bağışların tamamı, bu statüye sahip değilse ancak yüzde beşi vergiden düşülebilir. Yapılan bağışın toplam gelirin %5'ini aşmayan kısmına bu vergi indirimi ya da muafiyeti uygulanabilir. Yapılan bağışlar çok büyük

miktarlarda değilse genellikle bağışçının paranın nerede kullanılacağı ile ilgili söz söyleme imkanı olmaz. Bireysel bağışlar genellikle küçük miktarlarda yapıldığından STK'lar da tek tek bağışların hangi amaçla kullanıldığının kaydını tutmama eğilimindedirler.

Avantajları: Kolay ve hızlıdır. STK yapılan bağışları en fazla ihtiyacın olduğu yerde kullanabilir. Bağışçı kamu yararı statüsüne sahip bir dernek veya vakfa bağış yaptıysa vergi muafiyetinden faydalanır. Destek bekleyen projeleri tek tek değerlendirme imkanı vardır. Bu yanı ile esnek şekilde bağış yapmak isteyen veya yıl genelinde gelir değişikliğini öngöremeyen bağışçılar için uygundur. İdari harcama gerektirmez.

Dezavantajları: Fonların nasıl harcandığı veya programlar üzerinde bağışçının kontrolü yoktur veya azdır. Benzer şekilde bağışın etkisini ölçmek imkanı yok denecek kadar azdır. Hangi kuruluşa bağış yapmanın en iyi olacağına karar vermek zordur.

2. Bir STK'ya zamanınızı bağışlama

Gönüllülük de diyebileceğimiz bu bağış türü bir STK'yı desteklemenin en yaygın türlerinden biridir. STK'ların bazen herhangi bir vasıf gerektirmeyen işlerde desteğe gereksinimleri olurken, bazı faaliyetlerde yer almaları için gönüllülere eğitim vermeleri gerekirken bazen de özel becerileri ve uzmanlıkları olan gönüllülere ihtiyaçları olabilir. Gönüllüler iş planlarının hazırlanmasından, yönetime, bilgi teknolojilerinden muhasebeye kadar normalde bir STK'nın karşılamakta güçlük çektiği ve insan kaynağının kısıtlı kaldığı çok çeşitli alanlarda bilgi ve deneyimleri ile kuruluşa destek sağlayabilirler.

Buldukları bölgelerde sorunların tespiti ve toplumsal ihtiyaçların karşılanmasında uzmanlaşmış ancak kurumsal gelişim açısından geride kalmış olan küçük ve orta ölçekli gönüllü kuruluşlar ile sosyal girişimlerin gönüllü desteğe çok daha fazla ihtiyacı bulunuyor. Yapılan araştırmalar STK'ların büyük çoğunluğunun senede 10.000 TL'den az bir gelikle ayakta kalmaya çalıştıklarını gösteriyor. Çoğu kuruluş bir profesyonel çalışanı olması için bile yeterli kaynağa sahip değil. STK'ların gelirinin büyük bir çoğunluğunu üyelik aidatları oluşturuyor; bundan sonra proje gelirleri geliyor ancak bu projeler de bir ve üç yıl arasında değişen sürelerde desteği kapsıyor. Bağışçıların çoğu en fazla etki sağlanabilecek yeni projeleri fonlamayı tercih ediyor; yönetim ve idari giderler gibi temel harcamalar için yapılan başvuruları değerlendirmeye almıyorlar. Bu yüzden projelerin dışındaki faaliyetlerin yürütülmesi, planlama, kaynak yönetimi, kaynak geliştirme, bilgi teknolojileri, insan kaynağı yönetimi, değişim yönetimi ve yasal uzmanlık gibi konularda gönüllü desteği önemli rol oynuyor.

Uzmanlıklarınız ve yetenekleriniz ile gönüllülük yaptığınız kuruluşta büyük farklılıklar yaratabilirsiniz. Kuruluşun yaptığı işler sizde heyecan uyandırıyor, alacağınız tatmin ve duyacağınız bağlılık da artacaktır. Ancak öncelikle sahip olduğunuz ve kullanabileceğiniz becerilerin ve çalışma biçiminin en fazla değişim getirebileceği yerleri ve çalışacağınız kişilerden bir şeyler öğrenme imkanı olup olmadığını göz önünde bulundurun. Kuruluş ve gönüllü arasındaki en iyi eşleşme her iki tarafın da birbirinden öğrenme ve gelişim fırsatı veren işbirlikleridir.

Belli bir proje kapsamında gönüllü destek verecekseniz başlangıçta projenin hedefleri, çalışma planı, görev paylaşımı gibi konuları netleştirin. Ekiple aynı beklentilerle çalıştığınızdan emin olun. Bu hedefler üzerinden kaydettiğiniz ilerlemelerin farkına varın ve kuruluş içinde dile getirin. Kuruluşa yeni yöntemler getirdiyse başarıya ulaştığınızı göstermek, çalıştığınız ekibin bu metotları başka yerlerde uygulama motivasyonunu ve sizinle çalışmak için ayırdıkları zaman ve kaynakları arttırmalarına neden olacaktır.

Bu zamana kadar özel sektörde çalıştıysanız ve bu sizin bir STK'da ilk gönüllük deneyiminiz ise şirketler ile STK'lar arasındaki çalışma yöntemi ve süreçlerde farklılıkları anlamaya çalışın. Değişimin zamanla geleceğini ve sabırlı olmanız gerektiğini hatırlayın.

Kuruluşun karşılaştığı zorluklar ve değişimin önündeki engelleri anlamaya çalışın. Kuruluş misyon ve objektiflerini yerine getirebiliyor mu? Bunları nasıl gerçekleştirmeyi planlıyor? Hedefler ve elde edilen sonuçlar arasındaki bir boşluk oluşuyor mu? Eğer en başta kuruluşu sahip olduğu kapasite ve sınırları ile birlikte tanırsanız sonraki aşamada yapacağınız etki daha fazla olacaktır.

Yetenek ve uzmanlıklarını birleştiren kişilerin dikkat edilmesi gereken diğer bir nokta ise bir işi yapmak veya danışmanlık vermek yerine o işin yapılmasında ekibe koçluk etmek ve tavsiyede bulunmanın daha yararlı olacaktır. Koçluk ekibin tek başına belli bir işi yapabilmesi için gerekli olan becerilerin kazandırılmasına yönelik ekibe teknik destek vermek anlamına gelirken, danışmanlık işi ekibin yerine yapıyor olmak demektir. Koçluk daha uzun zaman alabilir ama etkileri daha sürdürülebilirdir.

Avantajları: Bir STK'nın yaptığı çalışmalara doğrudan dahil olmanın getirdiği tatmin; bağışçının özel yeteneklerini STK'nın faydasına olabilecek şekilde kullanabilme imkanı.

Dezavantajları: Gönüllülüğün öneminin fazla takdir edilmemesi; bağışçının çok fazla zaman ve çaba harcamasını gerektirmesi; lojistik ve kaynak konularından dolayı gönüllülerin her zaman tam olarak yapmayı istedikleri işlerle meşgul olamamaları.

3. Bir STK'ya taşınır ya da taşınmaz mallarınızı bağışlama

Taşınır ya da taşınmaz mallarınızı bağışlarken dikkat etmeniz gereken nokta desteklediğiniz STK'ya katkı yapayım derken daha fazla yük getirmemektir. Örneğin bağışlanan bir gayrimenkulün bakım ve onarımının STK tarafından üstlenilmesi şartı getirildiyse, STK'nın bunun için yapması gereken masraflar sağladığı geliri aşmamalıdır. Bu tür durumlarda yıllık bakım ve onarım masrafları için ne kadar kaynak ayrılması gerektiği önceden tespit edilip STK'nın bu miktarın periyodik olarak tahsis etme imkanının olup olmadığını öğrendikten sonra imzalanacak protokole madde olarak eklenebilir.

Avantajları: Bağışçının işine yaramayan veya ihtiyaç hissetmediği ama kuruluş için önemli katkı sağlayabilecek ürünler veya malların faydası aktif hale getirilir.

Dezavantajları: Kuruluşun işine yaramayacak ya da masrafları gelirinden daha fazla olacak taşınır ve taşınmaz mallar bırakılmaya özen göstermek gerekir. Aksi takdirde destekten daha çok yük yaratabilir.

4. Bireylere doğrudan bağış yapma

Bireylere bağış yaparak vergi indirimini veya vergi muafiyeti kazanmak mümkün değildir. Buna rağmen bireyden bireye bağış bilinen en eski ve en yaygın bağış türüdür. Bağışçı bu bağış ilişkisinde hesap verebilirlik ve paranın kötüye kullanım durumunda yasal bir başvurunun söz konusu olamayacağını bilir. Ayrıca güvenilir bir aracı olmadığı ve alıcının tanınmadığı durumlarda bu kişinin gerçekten ihtiyaç sahibi olup olmadığını tespit etmek zordur. Genellikle çözüm ihtiyaç içindeki birey ve ailelere destek olan ve bunun için nesnel kriterler koyan STK'lara fon vermekten geçer. Örneğin eğitim konusunda destek vermek isteyen bir bağışçı tek tek doğru bursiyerlere ulaşmaya çalışmak yerine bu alanda çalışan bir STK'ya güvenerek STK'nın belli kriterler doğrultusunda burs verilecek öğrencileri belirlemesi ve burs tahsisini gerçekleştirmesini tercih edebilir.

Avantajları: İhtiyacı olan bir kişiye doğrudan fayda sağlar.

Dezavantajları: Vergi muafiyeti uygulanmaz. Hesap verebilirlik çerçevesi yoktur. Kimin ihtiyaç sahibi olduğunu saptamak zorlaşır. Bağışçı ve alıcı arasında nesnelliğe dayanmayan, istismara açık bir ilişki oluşma ihtimali vardır.

5. Crowdsourcing – Kitle kaynak kullanımı

Crowdsourcing diye tabir edilen kitle kaynak kullanımı günümüzde sivil toplum kuruluşlarının kolay bir şekilde projelerine bağış toplayabilmeleri için oluşturulmuş kaynak geliştirme araçlarıdır. Bağışçılığı kolaylaştırma amacının yanı sıra bu platformlar, STK'ların destek bekledikleri projeleri sosyal ağlarda daha fazla kişiye duyurabilmeleri için de görünürlük fırsatı sağlar. Bu yönü ile platformlar, sosyal konuları desteklemek isteyen bireyler ile STK'ları buluşturmak için bir alan sunar. Destekçiler açısından bakıldığında ise bireyler önemsedikleri sosyal hareketin büyümesine hem finansal destek sağlayabilir hem de destek faaliyetine başkalarını dahil ederek hareketin bilinirliğine katkıda bulunabilirler.

Kitle kaynak kullanımı platformlarının faydaları nelerdir?

Geleneksel kaynak geliştirme yöntemlerinin aksine, bu metot ile bağışçılar hayırseverlik değil, sosyal bir yatırım yapmaya davet ediliyorlar. Online sosyal ağlarda olduğu gibi Web 2.0 uygulamaları kullanılıyor, bu da donörlerin destekledikleri kampanyaya aktif katılımlarını sağlıyor ve bağışçılığı daha interaktif hale getiriyor. Bağışçılar zamanlarını ya da paralarını bağışlarken çoğu zaman destekledikleri projenin gelişimi ile ilgili bilgi ve raporları bu web sitelerinden takip edebiliyorlar. Bağış toplayan kuruluş açısından faydası ise kaynak geliştirme masrafı olmadan çok sayıda, farklı profildeki destekçilere kolaylıkla ulaşabiliyor, bağış toplayabiliyor, gönüllü bulabiliyor ve yaptıkları işlerin görünürlüğünü arttırabiliyorlar; ayrıca bazı web siteleri sivil toplum kuruluşlarına proje hazırlama, sunumu ve raporlaması, iletişim stratejisi için online kaynaklar sunuyor.

Platformlarda destek bekleyen projeler neye göre seçiliyor?

Her sitenin kabul süreci farklı işleyebiliyor. Temelde ortak kriter ise projesini yayınlamak isteyen sivil toplum kuruluşunun resmi olarak kaydının olması ve bunu belgelendirebilmesi. Bazıları, platformun ilkelerine, temasına veya kategorilerine uygunluk, yasal ve mali uyumluluk, mali şeffaflık, kuruluşun eski programları, performans göstergeleri ve sosyal etki yarattığını gösterebilmesi gibi kriterleri de şart koşabiliyor. Bazı platformlar seçim işlemini kendileri yerine getirirken, diğerleri aracı kuruluşlardan danışmanlık hizmeti alıyorlar.

Seçilen projeler nasıl sunuluyor?

Tarafsız diyebileceğimiz platformlarda genellikle proje hakkında sınırlı bilgi bulunuyor. Buna ilaveten kuruluşun misyonu, hedefleri, çalışma alanları, yasal statüsü ve iletişim bilgilerine yer veriliyor. Bazı platformlar ise daha detaylı bilgi (mali tablolar, etki verileri, kurumsal bilgiler vb.) paylaşımını mümkün kılıyorlar. Site, tarafsızlığını korumak adına projenin kalitesi veya kuruluşun performansı hakkında herhangi bir yorum yapmıyor. Daha angaje olmuş platformlar ise projelerin piyasa potansiyeli ile ilgili verilerin kullanımını sağlıyor.

Bu bilgiler sosyal yatırım yapmak için yeterli mi?

Elektronik ortamda paylaşılan bilgilerin kısa ve öz olması altın bir kural gibi ama bu kısıtlı bilgilere bakarak bağışçıların sağlıklı sosyal yatırım kararları almaları mümkün mü? Etki ölçümleme ve hesap verebilirlik üzerine daha fazla araştırma yürütülüp bulgulardan pratik sonuçlar çıkartılarak bu platformlara yedirilmesi ve yararlanıcıların/proje paydaşlarının doğruladığı raporların bu sitelerde kullanılması gerekiyor.

Ulusal Platformlar

Bir Silgi bir Kalem

Bir Silgi Bir Kalem bağışçıları Türkiye'nin dört bir yanındaki okulların aynı bağış (kitap, kıyafet, bilgisayar, mobilya) ihtiyaçlarını karşılamaya yönlendiren ve bağış sürecini kolaylaştıran bir platformdur.

Proje web sitesinde, okullar yetkili olarak belirledikleri öğretmenler aracılığı ile yılın herhangi bir zamanında aynı bağış ihtiyaçlarını bağışçılara duyurabiliyorlar. Aynı platform üzerinden, ihtiyaç sahibi okullara ve öğrencilere yardım etmek isteyen bağışçı kişi ve kurumlar, Türkiye'nin dört bir yanındaki okulların ihtiyaçlarını görebiliyor ve karşılamak istedikleri bağış taleplerini seçiyorlar.

Proje kapsamında, bağışçıların okullar ile buluşturulmasının yanında, bağış sürecinin taraflar için sorunsuz ve sağlıklı tamamlanması için ürünün tedariki, lojistik destek, bağış sürecinin takip edilmesi, bağış sonrası geribildirimleri ve sosyal medyada paylaşım gibi konularda bağışçılar ve okullara destek olunuyor.

Proje, okullar ve bağışçıları arasında bir köprü oluşturmayı amaçlıyor ve proje kapsamında herhangi bir nakdi veya aynı bağış proje ekibi tarafından toplanmıyor. Bir Silgi Bir Kalem projesi, Milli Eğitim Bakanlığı ile işbirliği içinde gerçekleştiriliyor.

www.birsilgibirkalem.org

Ekle Destekle

Ekle Destekle internet tarayıcıları için tasarlanmış bir eklenti. Bu eklenti sayesinde araç çubuğunuzda hem istediğiniz kategorilerde haber alıyor hem de görüntülenen reklamlar aracılığı ile projelere kaynak yaratılmasına yardımcı oluyorsunuz.

Tarayıcınıza uygun olan eklentiye kurduğunuzda, ekranınızın köşesinde açılan küçük bir pencerede ekle destekleye ait çubuk görünür hale geliyor. Sizden beklenen bu gösterilenlerin bilgisayarınızın ekranında görünüp görünmediğini teyit etmeniz. Eklenti aktif ve reklam banneri görünür olduğu süre zarfında ilgili kuruma katkı sağlıyorsunuz.

<http://www.ekledestekle.com/>

Mikro Bağış

Mikro Bağış, birey ve şirketlere yeni bağış yöntemleri sunarak, bireylere çok ufak boyutlarda bağış yaptırmayı amaçlayan gönüllü bir harekettir. Sabancı Üniversitesi'nde düzenlenen 2011 Özgür Proje tarafından desteklenmiştir.

Evinize-işyerinize her ay düzenli gelen faturalarda, online alışveriş sitelerinde yaptığınız her alışverişte, kredi kartı ekstrelerinizde isteğiniz üzerine yapılan üste yuvarlamaların fatura kesen şirket tarafından sizin seçtiğiniz STK'lara ay sonunda toplu olarak aktarılmasıdır. Proje çok küçük miktarlardaki bağışların bile bir araya geldiğinde önemli bir katkı yapabileceği fikrine dayanmaktadır.

<http://w3.sabanciuniv.edu/mikrobagis/>

Uluslararası Platformlar

Ammado

İrlanda'da yerleşik olan Ammodo'yu farklı kılan özelliği, ilgili bireylerin sivil toplum kuruluşları ile uluslararası seviyede bağlantı kurmasını çok daha kolay hale getirmesi. Ammodo'nun misyonu aynı amaçları taşıyan ve pozitif sosyal değişim için çalışan kişi ve kuruluşları birbirine bağlamak ve kullanıcıların önemsedikleri konuları destekleyebilecekleri bir alan sağlamak. Ammodo 75 çeşit para birimi ve 12 dil kullanımını destekliyor. Sitenin pratik faydalarından bir diğeri de üye kuruluşların "giving widget" özelliğini kullanarak kendi sitelerinden doğrudan bağış toplayabilmeleri. Ammodo bağışlar üzerinden %5 pay alıyor.

<https://www.ammado.com>

Chipln

Diğer platformlara göre bağış yapma işlemini çok daha basit hale getiren bir site. Üye STK'lar, PayPal aracılığı ile aktarılan kaynakların tamamen kontrolünü ellerinde bulundurabiliyorlar. Kaynak arayan kişiler projeleri, kuruluşları veya etkinlikleri hakkında bilgi girerek site üzerinde kendi sayfalarını

oluşturabiliyor veya ChipIn widget butonunu çeşitli sosyal ağ sitelerine yerleştirebiliyorlar. ChipIn'de bağışların ne kadar ilerlediğini takip edebilirsiniz. ChipIn birçok ödeme şeklini kabul ediyor. Bunun yanı sıra, pek çok platformdan farklı olarak sadece kar amacı gütmeyen kuruluşlara hizmet etmiyor, her türlü proje için site kullanılabilir.

www.chipin.com/

Crowdrise

Edward Norton'ın kurucularından biri olduğu Crowdrise gücünü yüksek profilli kaynak geliştirme uzmanlarından ve destekçi ünlülerden alıyor. Sitede kişisel kaynak geliştirme, etkinlik organizasyonu ile kaynak geliştirme, ekip olarak kaynak geliştirme veya sponsorluk altında yapılan gönüllülük faaliyetlerinde kullanım için çok çeşitli online araçlar sunuluyor. Crowdrise, destekçilerinden sadece bağış vermelerini istemiyor, aynı zamanda destekledikleri kuruluşun mesajını yaygınlaştırmalarını ve sonuç olarak kuruluşa akacak olan bağışların arttırılmasına yardımcı olmaları bekliyor.

Destekçiler seçtikleri projeye bağış yapabiliyor, gönüllü olabiliyor, kaynak geliştirme kampanyası için sayfa oluşturabiliyor ve bunların yanında yaptıkları her şey için puan topluyorlar. Örneğin toplanan veya verilen her dolar için 10 puan kazanılıyor, tavsiye edilen bir kuruluşa bağış yapıldığında ise puanlar iki katıyla çarpılıyor. En fazla puan toplayanlar hediye kazanıyorlar. STK'lar için hesap oluşturmak ücretsiz ancak farklı fırsatlardan yararlanmak için senelik her ay 49 veya 199 dolar ödemek gerekiyor. Crowdrise her bağış transferinden küçük bir işlem ücretine ek olarak yapılan bağışların %5'ini kaynak geliştirme bedeli olarak alıyor.

www.crowdrise.com/

eBay Giving Works Program

2003 yılından bu yana 19,500 den fazla STK bu platformu kullanarak 290,000,000'dan fazla fon geliştirmiş. E-bay hem alışveriş yapıp hem bağışta bulunmayı kolaylaştırıyor. Buna göre bir destekçi eBay ve Mission Fish hesabı açıyor, satacağı ürünün ne kadar kısmını hangi STK'ya bağışlamak istediğini belirliyor. Satış gelirin belli bir yüzdesi (%10 ila %100 arasında) STK'lara bağışlanacak olan bu ürün listelerde 'Giving works program' ikonu ile görüntüleniyor. Ürün satıldıktan sonra, alıcı ücreti ödüyor, satıcı ürünü gönderiyor ve siteye söz vermiş olduğu yüzdeyi bırakıyor, site de bu payı desteklenen STK'ya ulaştırıyor.

<http://givingworks.ebay.com/>

GlobalGiving

Globalgiving üzerinden farklı ülkelerdeki projelere bağış yapmak mümkün. Bağışçılar desteklemek istedikleri projeyi seçiyorlar, düzenli olarak ilerleme raporları alıyorlar ve yaptıkları bağışın nasıl farklılık yarattığını görebiliyorlar. 2002 yılından bu yana 320,000 bağışçının desteği ile 84 milyon doların üzerinde bağış toplanmış. Site online kaynak geliştirme imkanının yanı sıra online kaynak geliştirme stratejisi oluşturmak için eğitim, kaynak ve çeşitli araçlar sunuyor, özel sektör bağışçıları ve kişisel destekçilerle bağlantı kurulmasını sağlıyor. Sitede projelerin yer alabilmesi için STK'ların

Open Challenge denilen bir misyonu yerine getirmeleri gerekiyor. Belli tarihlerde açılan ve bir ay süren bu misyon süresinde katılımcı STK'ların en az 50 bağışçıdan 4,000 dolar toplamaları gerekiyor. Globalgiving, geliştirilen fonlardan aldığı %15'lik pay ile varlığını sürdürüyor; ancak bağışçılar +%15 seçeneğini tercih ederlerse fonun %100'ü projeye gidebiliyor.

<http://www.globalgiving.org/>

Razoo

Razoo'da projelerine fon arayan kişiler, STK'lar ve şirketler için farklı seçenekler bulunuyor. Bireyler, Razoo tarafından tanınan yaklaşık bir milyon kar amacı gütmeyen kuruluştan birini seçip onun için kaynak geliştirme sayfası oluşturabiliyorlar. Kar amacı gütmeyen kuruluşlar ise sayfa oluşturup destekçilerle bağlantı kuruyor ve onları kendi kaynak geliştirme sayfalarını oluşturup aile ve arkadaşlarını davet etmelerine teşvik ediyorlar. Razoo üzerinden bu zamana kadar toplam 150 milyon dolarlık bağış toplanmış. Razoo, yapılan her bağıştan %4.9 işlem ücreti alıyor.

<http://www.razoo.com/>

b. Planlı Bağışçılık

Planlı bağışçılık için pek çok seçenek ve araç bulunuyor. Planlı bağışçılık, bağışlarınıza resmi bir yapı kazandırır. Bu sayede faaliyetlerinizden bağımsız olarak bağışlarınız bir süreklilik içinde gerçekleşir ve hatta sizden sonra da bağışlarınızın devamı sağlanır. Ayrıca bağışlarınızın etkisini takip edebilme, bağışınızın nasıl harcanacağını belirleyebilme ve sonuç raporu alma imkanınız olur.

Planlı bağışçılık için seçenekler

1. Kendi STK'nızı kurma
2. Hibe veren vakıf kurma
3. Vakıf altında kişiye özel fon oluşturma
4. Vasiyet yoluyla bağış yapma
5. Vasiyet yoluyla vakıf kurma
6. Sosyal girişimciliği destekleme
7. Girişim temelli sosyal yatırım - Venture philanthropy
8. Mikrofinans fonlarını destekleme
9. Başkalarıyla bir araya gelerek bağış grubu kurma
10. Bordro kesintisi ile bağış yapma
11. Liderlik fonları

1. Kendi STK'nızı kurma

Yeni bir sivil toplum kuruluşu (dernek, vakıf, kooperatif vb.) kurmak istiyorsanız, öncelikle belirlediğiniz çalışma alanında çalışan başka aktörler olup olmadığına bakmanız gerekiyor. Bu alanda ihtiyaçlar hali hazırda karşılanıyorsa kaynaklarınızı ve faaliyetlerinizin gereksiz yere tekrara düşmesini istemezsiniz. O yüzden en iyi başlangıç noktası vermeyi düşündüğünüz hizmetlere toplumun ihtiyacı olup olmadığı, bu hizmetlerin başkaları tarafından karşılanıp karşılanmadığı

ve kuruluşun ayakta kalabilmesi için gerekli olan yeterli kaynak geliştirme potansiyeli bulunup bulunmadığını belirlemek için bir fizibilite çalışması veya başka türlü bir araştırma yapmak olacaktır. Bu çalışmada su soruları sorabilirsiniz: • Aynı sahada faaliyet gösteren başka STK var mı? • Bu, etkili programları ve yönetim ekibi olan, iyi bilinen bir kuruluş mu? • Aklımdaki çalışmaları yürütmeyi isteyebilir mi, fonlarımı aktaracağım belli bir projenin tasarlanması ve izlenmesini üstlenir mi?

Yeni bir STK kurduğunuzda, gerçekleştireceğiniz faaliyet türü ve hacmine göre değişen şekilde çeşitli çabalar sarf etmeniz ve özellikle kuruluş aşamasında bazı harcamalar yapmanız gerekecek. İşe koyulmadan önce ortaya koyabileceğiniz kaynakları ve zamanı iyi hesap etmelisiniz: • Bir STK'yı yönetmek için gerekli olan zaman ve enerji var mı? • Desteklemek istediğim konunun hak ettiği seviyede fon alabilmesi için yeteri kadar fon geliştirebilir miyim? • Uzmanlığı, yetkinliği ve bağlılığı olan üyeler ve çalışanlar bulup kuruluşa çekebilir miyim?

Bu sorulara verdiğiniz cevaplar sizi tatmin ediyorsa devam etmeli ve STK kurmalı ve buna en uygun yasal formu belirlemelisiniz.

Yeni kurulacak olan STK'lar, gönüllü sektörün nasıl işlediğini iyi kavramalı ve etkili işbirliklerini teşvik eden ağlar kurmalıdır.

Avantajları: Programlar, hizmetler ve bunlar için paranın nasıl harcanacağı üzerinde kontrolünüz olur.

Dezavantajları: STK kurmak zaman alıcı ve masraflı olabilir. Bağışçının üzerinde yasal ve mali sorumluluk fazladır. Ayrıca yeni bir STK başlatarak başka kuruluşların yaptığı işleri tekrarlama riskini alırsınız. Az kişi ile kurulup yönetilebilen vakıflar bile ekip işine dayanır. Bu süreçte sizinle birlikte yürüyebilecek, kaynak ayırabilecek, güvенеbileceğiniz kişiler yoksa kararınızı tekrar gözden geçirin. Yönetim kurulu ve çalışanların yanı sıra özellikle kuruluş sırasında yasal uzmanlık desteğine ihtiyacınız olacak.

2. Hibe veren vakıf kurma

Sadece diğer STK'lara hibe tahsisi yapmak amacıyla kurulan vakıflara dünyada pek çok örnek bulunuyor. Bunlar bir kişi, aile veya şirketin varlıklarının bir kısmını gönüllü kuruluşlara aktarılması için yasal bir araç olarak hizmet ederler. Bazılarının odak noktasında belli tür kuruluşlar, belli bir coğrafi bölge veya belli amaçları desteklemek yer alır. Başlangıçta ortaya koyduğunuz sermaye vakfın anavarlığı olur ve bu yatırımın geliri diğer gönüllü kuruluşlara hibe olarak verilir.

Vakıflar varlıkların devamlılığı ilkesi ile kurulurlar. Yani fonlar ile yatırım yapılır, yatırımdan sağlanan gelirlerle her yıl hibe tahsis edilir. Anavarlığı büyütme çalışmak akıllı bir yatırım stratejisidir. Böylece vakıf senesinde yazılı olan amacın sürdürülmesi sağlanır. Bazı vakıf kurucuları ise vakfın yaşam süresine bir sınır koyarak fonun kısa vadede en etkili şekilde kullanılmasına öncelik verirler.

Vakıf kurmak için genellikle büyük bir sermaye, ince düşünce ve kuruluş sermayesinin yanı sıra kuruluş masrafları ve idari giderlerinin olacağını da hesaba katmalısınız. Genellikle fonların nasıl harcanacağı ve vakfın idaresinde yer almak isteyen ve geniş fonları olan donörler için vakıf kurmak iyi bir seçenektir.

Ailenizi bağışçılık uygulamanıza katmayı istiyorsanız, aynı şekilde, vakıf kurmak yerinde bir tercih olabilir.

Dünyada vakıflar ayrıca aracı kuruluşlar olarak da faaliyet gösterirler; yani başka bağışçılardan veya genel olarak halktan bağış toplar ve sonra diğer STK'lara hibe verirler. Bu tür bir vakıf kurmak istiyorsanız kaynak geliştirme potansiyelini gerçekçi şekilde araştırmanız gerekir.

Avantajları: Devamlılık ilkesi ile kurulan vakıflar ölümden sonra bağışçının aktif hatırası olarak kalır ve bağışçının başlattığı kamuya yararlı işlerin devam etmesini sağlarlar. Bağışçı ekonomik sıkıntılar, kişisel sorunlar ve zaman sınırından dolayı destek vermeyi durdurursa bile vakıf topluma hizmet etmeyi sürdürür. Kamu yararı statüsüne sahip olan vakıflara bağış yapanlar vergi muafiyetinden yararlanırlar. Ayrıca hibe tahsisi yapan vakıflar STK'ların proje tekliflerini topladıkları için destek çağrılarını bir merkezde birleştirirler.

Bağışçı olarak siz vakfa hangi seviyede dahil olacağınıza karar verebilirsiniz. Örneğin vakfın mütevellisi olarak alınan kararlara ve faaliyetlere aktif şekilde katılabilir veya sizin adınıza gerekli görevleri üstlenecek mütevellî ve personeli atayabilirsiniz. Vakfa kendi adınızı veya ailenizin adını verebilirsiniz.

Ailedeki nesiller arası bağ güçlendirilir ve vakıf faaliyetleri sayesinde aile üyelerinin birlikte işler üretmesine imkan verir. Aile tarihi ve kökleri hakkında yeni gelen kuşakların bilgi sahibi olmalarını ve bağ kurmalarını sağlar.

3. Vakıf altında kişiye özel fon oluşturma

Bağışçuya özel fonlar, bağışlanan nakit, taşınır taşınmaz malların veya varlıkların vakıf tarafından bir şirket, aile veya birey adına idare edilmesidir. Bu fonlar, doğrudan bağış veya kendi vakfınızı kurmaya alternatif olarak bağışlarınızı kolaylıkla, masrafsız ve esnek bir şekilde kullanabilme fırsatı veren araçlardır. Bağışçuya özel fonlar sayesinde bağışçılar hem idari yüklerden arınmış olur hem de yapmış olduğu bağışların etkisini takip etme, bağışının nasıl harcanacağını belirleme ve sonuç raporu alma imkanına sahip olur, vergi avantajı sağlar. İhtiyacın en fazla olduğu yer ile bağışçının önceliklerini dengeleyerek çalışmalarını odaklandıran kuruluşları aracı olarak kullanır.

Bağışçılar vakfı belli bir coğrafi alanda çalışan kuruluşlardır. Türkiye'de sadece bir tane var ama dünyada bağışçılar vakıfları (community foundations) yaygınlaşmaya devam ediyor. Bağışçılar vakıfları, belli bir bölgede yerel toplulukları güçlendirmek, dışlanma, ayrımcılık gibi sosyal sorunları ele almak, yeni fırsatlar oluşturmak vb. amaçlarla kurulmuş olan, hibe dağıtan vakıflardır. Bu vakıf türünde sürekli ve büyüyen bir fon tabanı oluşturulur ve her yıl sağlanan gelir yerel topluluklara hibe olarak dağıtılır. Vakıf hibe tahsisinin yani sıra başka işlevler de sürdürebilir. Vakfın içinde bağışçının ismi ile anılan fonlar oluşturulabilir. Bu fonların açılması kolay ve masrafsızdır. Fonlar bağışçının koyduğu şartlara ve dileklerine göre idare edilebilir. Bağışçının yaşadığı ya da katkıda bulunmak istediği yerde fonlar kullanılır. Bağışçı vakıfları, bağışçılık faaliyetinde bulunmak isteyen kişiler için kolay ve düşük maliyetli bir seçenektir.

Avantajları: Bağışlanan fonlardan belli bir topluluğun faydalanmasını garanti altına alırlar. Bağışçı fonlarının ne şekilde kullanılacağı üzerinde söz sahibidir. İdari giderleri düşüktür. Vakfın içinde yaratılan fonlar bağışçının ismi ile anılır. Kendi vakfınızı kurmak için sarf edeceğiniz efor ve yapacağınız harcamaları bertaraf edebilirsiniz.

Dezavantajları: Fonun üzerindeki yasal kontrol vakfa bırakılır.

Türk Eğitim Vakfı: Vakıf İçinde Vakıf

Türk Eğitim Vakfı (TEV), Türkiye’de bağışçıya özel fon yönetimini en iyi uygulayan vakıflardan biri. Bağış toplama, bağışlanan kaynakları değerlendirme, bağışçı ilişkileri ve bağışçılara sunulan hizmetlerin çeşitliliği ve kalitesi açısından diğer vakıflar tarafından örnek alınabilecek çalışmalar yürütüyor. Vakıf bağışçıya özel fon yönetimini “vakıf içinde vakıf” olarak isimlendiriyor. Vakfa her isteyen istediği kadar bağışta bulunabilir ama bahsedilen sistem içinde bir lise öğrencisine burs sağlamak için en az 10.000 TL, üniversite öğrencisine burs sağlamak için en az 25.000 TL değerinde bağış yapılarak bağışçıya özel fon açılır. Bağışçı sahibi olduğu herhangi taşınır veya taşınmaz malı veya bir hakkı, vakfa şartlı veya şartsız olarak bağışlayabilir. Bağışçı bireylere doğrudan bağış vermek yerine bir vakfın içinde kendi adına oluşturulan fona bağış yapar. Bu fonlar, doğrudan bağış veya kendi vakfınızı kurmaya alternatif olarak bağışlarınızı kolaylıkla, masrafsız ve esnek bir şekilde kullanabilme fırsatı sunar. Bağışçı örneğin evinin kuru mülkiyetini bağışlayıp yaşadığı sürece evinde oturma ya da kiralama hakkını saklı tutabilir. Böylece mal ve hakkın sadece çıplak mülkiyeti vakfa geçer; kullanma ve gelirlerinden yararlanma hakkı ise ölünceye kadar (intifa hakkı) bağışçıda kalır.

4. Vasiyet yoluyla bağış yapma

Vasiyet bırakmak yoluyla bağış yapmayı seçerseniz, yaşadığınız sürece fonlar ve mülklerinize faydalanabilirsiniz. Vasiyetinizi herhangi bir şart koşmadan bırakırsanız, bağış yaptığınız STK en fazla ihtiyaç olan yerde parayı kullanır. Fonun ve mülkün kullanımının özellikle bir amaç için kullanılmasına yönelik şartlar belirleyebilirsiniz. Örneğin kırsal alandaki öğrenciler için bir burs fonu kurabilirsiniz. Bu durumda önemli olan bağış yaptığınız kuruluşa sorun bırakmadan katkı sağlamaktır. Tarihi bir bina bırakıp bunun belli bir amaçla kullanılması şartını getirir ancak binanın bakım ve onarımı için kaynak bırakmazsanız kuruluşa destekten çok yük getirmiş olursunuz. Bu yüzden en iyisi vasiyetname hazırlamadan önce planlarınızı gönüllü kuruluş ile tartışmaktır.

Dikkat edilmesi gereken bir diğer nokta vasiyetnamede seçilen gönüllü kuruluşun isminin tam ve doğru şekilde yazılması ve bir değişiklik olursa adın güncellenmesidir. Kuruluş vasiyette belirtilen isimde faaliyet göstermiyorsa karışıklık yaşanmasına ve mahkeme sürecinin açılmasına neden olur. Mahkeme ile ilgili masraflar ise vasiyetle bırakılan varlığın küçülmesine sebep verir.

Avantajları: Vasiyetle bağış yapmak kolaydır ve bağışçının çok fazla çaba sarf etmesini gerektirmez.

Dezavantajları: Yapılan bağışın sonucunu görme şansı olmaz. Yaşadığınız sürece vasiyetle bırakılan varlıklar üzerinden vergi avantajı sağlayamazsınız.

5. Vasiyet yoluyla vakıf kurma

Belli bir para veya varlıkların vasiyetname ile taahhüt edilmesi sonucu kurulan vakıflardır. Yasadığınız sürece fonları kullanabilir ve daha sonra aile üyelerine belli bir miktar bırakabilir ve vakfınızın kurulması için gerekli varlıkları ayırabilirsiniz. Vefattan sonra kurulan vakfın mütevellileri varisler olabileceği gibi ayrı mütevelliler de atanabilir.

Vakfın hangi amaca hizmet edeceği vasiyetnamede tanımlanırken dikkatli olunmalıdır. Vasiyetnamede yazılı olan amacın güncelliği ve bu faaliyet türüne olan ihtiyaç vefat gerçekleşikten sonra ortadan kalkabilir. Örneğin vasiyetçi belli bir hastalığın araştırılması için vakıf kurulması dileğinde bulunulduysa ve medikal gelişmeler sayesinde bu hastalığın tedavisi çok kolay hale geldiyse, bu alanda araştırma yürütülmesi için kaynak ayırmaya gerek kalmayabilir. Benzer şekilde bugünden öngörülemeyen şartlar gelecekte oluşabilir. Vasiyetnamenin bağışçının asıl niyetine uygun ama değişen ihtiyaçlara karşı esneklik bırakacak şekilde düzenlenmesi gerekir. Ayrıca bağışçının niyetlerini, değerlerini ve bağış kararlarının ardındaki mantığı anlatan bir metin yazması da daha sonra mütevellilerin bağışçının dileklerinin gerçekleşmesine devam etmelerine kılavuzluk eder.

Avantajları: Vakıf, devamlı var olarak, bağışçının anısını canlı tutar. Vakıf, bağışçının ölümünden sonra aile üyeleri için bağlayıcı ve birleştirici bir yer haline gelebilir. Bağışçıdan sonra gelen nesillere hayırseverlik değerlerinin aktarılmasına yardımcı olabilir. Bağışçının parasını yaşadığı sürece bir yere bağlanmasını gerektirmez. Bağışlanan para başka birçok gönüllü kuruluş ve bireye faydası olacak şekilde kullanılabilir.

Dezavantajları: Bağışçı bıraktığı fonların etkisini göremez. Vakfın kuruluş aşamalarını yönlendiremez. Mütevellilerinin ve onların haleflerinin kim olacağı iyice düşünülmelidir.

6. Bir sosyal girişimciyi destekleme

Sosyal girişimci kimdir?

Sosyal girişimci, girişimcilik özellikleri, becerileri ve davranışlarına sahip olan ve bunları toplumsal bir fayda sağlamak için kullanan kişidir.

Sosyal girişimci yenilikçilik, faydacılık, azimlilik gibi yaklaşımları birlikte kullanarak toplumsal sorunlara pratik çözümler getirir. Amacı, hedefleri, sosyal misyonunun bilincindedir. ABD'de sosyal girişimcilik modeli, Ashoka, Skoll Foundation, Schwab Foundation vb. tarafından şekillendirilmiş ve daha çok geniş ölçekli, ulusal ve yukarıdan aşağıya etki yaratan kahraman tipi bireylere odaklanır. Avrupa modeli, ABD modelinden üç şekilde ayrılır: 1. İhtiyacın ölçeğine çok fazla vurgu yapılmaz (bazı sosyal girişimciler yerel ihtiyaçları başarılı bir şekilde karşılar); 2. Yukarıdan aşağıya olduğu kadar aşağıdan yukarıya değişimleri de destekler; 3. Sosyal girişimcilerin toplulukları, ekipleri ve toplumsal hareketleri nasıl harekete geçirip değişim yarattıkları üzerinde yoğunlaşır.

Sosyal girişimcilik yeni bir terim olmasına rağmen, gittikçe yaygınlık gösteren ve gelişen bir fenomendir. Bu büyümenin nedenleri çeşitlidir: • Bireylerin politik sistemi değiştirememesinden

kaynaklanan hayal kırıklığı • Daha fazla kişinin çalışma yaşamına anlam katmaya çalışması ve serbest mesleğe kayması • STK'ların şirketlere benzemeye başlaması ve daha fazla şirketin kurumsal sosyal sorumluluk programı yürütmesi ile iki dünyanın birbirine yaklaşması • Farklı ağlar sayesinde bireylerin daha fazla birbirinden haberdar olması ve ortak hareket etmesi • Toplumsal yaşama etki edebilmek için seçeneklerin artması

Sosyal girişimci ile sosyal girişim arasındaki fark:

Birincisi sosyal girişimcilik faaliyetini yürüten bireyi ifade ederken, ikincisinin kurumsal bir yapısı vardır. Sosyal girişimler yasal yapıları (örneğin kooperatif, kar amacı gütmeyen şirket), sosyal misyonun bu yapıların içine entegre edilmesi ve iş modelleri (ticari faaliyetten elde edilen karın tekrar sosyal yatırım için kullanılması) ile sosyal girişimciden ayrılırlar.

Sosyal girişimciler

Sosyal girişimci teriminin 1960 ve 1970lerde ortaya çıkmasına rağmen 80ler ve 90larda daha fazla yaygınlık gösterdiği söylenebilir. Sonrasında sosyal girişimcilik çeşitli fonlar, filantropistler, destek ajansları ve ödül mekanizmaları ile büyük bir gelişme gösterdi. Akademik kurslar, araştırma programları ve etkinlikleri başlatıldı. Bu çalışmaların etkisi sosyal girişimciliğin gelişiminde önemli rol oynadı. Sosyal girişimler yerel, bölgesel, ulusal ve uluslararası düzeylerde sosyal değişime katkıda bulunmak için bireyleri sürdürülebilir şekilde hizmet ve ürün sağlamaya teşvik etti ve gönüllü sektöre taze kan kazandırdı.

Bağışçıların sosyal girişimciliğe katkısı

Bağışçılar kendilerini ilgilendiren alanlarda çalışan sosyal girişimcileri belirleyebilir ve onların çalışmalarına yatırım yapabilirler. Bir sosyal girişimciye yatırım yapmak, bilinen ve başarılı kanıtlanmış bir STK'ya bağış yapmaktan daha riskli olsa da yarattığı etkinin daha fazla olabileceği söylenebilir. Ayrıca böyle bir etki yaratma potansiyeli olan bir şeyin ilk aşamasına katılıyor ve onu destekliyor olmanın getirdiği heyecan ve tatmin de azımsanamaz. Bu yatırımın etkisi sadece sosyal getiri, sosyal ve mali getiri karışımı veya sadece mali getiri olabilir.

Fonlamanın yanı sıra bağışçılar uzun vadeli destek vererek de doğrudan (mentörlük vb) veya dolaylı (sözleşmelerin önünü açma, kolaylaştırma, ağından yararlandırma) sosyal girişimciye destek olabilirler.

Bu durumda fonlayan ve fonlanan arasında büyük bir güç dengesizliği ortaya çıkabilir. Sosyal girişimcinin güven kazanabilmesi ve aradaki ilişkinin girişimciyi sınırlamamasına dikkat edilmelidir. Bağışçının girişimciye vereceği destek fonlama süreçlerinden ayrı tutulmalıdır.

Sosyal girişimcinin aracı bir kuruluş ile çalışması tavsiye edilir. Böylece bağışçı yatırım yapmak istediği kişileri bulabilir, kuruluş aşamasında destek sağlayabilir ve olgunlaşma aşamasına geldiğinde kuruluşa yatırım yapmak isteyip istemediğine karar verebilir.

7. Girişim temelli sosyal yatırım - Venture philanthropy

Girişim temelli sosyal yatırım diye tercüme edebileceğimiz venture philanthropy (VP) kamu yararlı girişimleri desteklemek için yapılan, hem mali hem yönetim tavsiyelerini içeren bir yatırım yöntemidir. VP, girişim sermayesinin bazı ilkelerinin gönüllü sektöre adapte edilmesiyle ortaya çıkmıştır.

Dünyada bu modelin kullanıldığı ülkelerde hibe veren kuruluşlar ve bireysel bağışçılar sadece gelen başvuruları taramak ve hibe vermenin ötesine geçerek destekledikleri kuruluşlarla daha yakından ilişki kuruyor ve verdikleri tavsiyeler ile yapılan işe daha fazla katılım gösteriyorlar.

VP dünyada yayıldıkça yerel koşullara göre farklılık gösterse bile ortak bazı tanımlayıcı özelliklerinden bahsedilebilir • Bu modelde bağışçılar destekledikleri sosyal girişimciler veya girişimler ile yakın ilişki kurarlar. Bazıları bu kuruluşların yönetim kurullarında yer alırlar. • Yatırım yapılacak kuruluşa göre en uygun fonlama yöntemi ayrı ayrı belirlenir • Yatırımcılar sınırlı sayıda kuruluşa büyük ölçekli ve uzun süreli mali destek sağlar. Verilen destek genellikle 3 ila 5 yılı kapsar ve kuruluşun kendi kendini finanse edecek duruma gelmesi hedeflenir. • Desteklenen kuruluşa stratejik planlama, pazarlama ve iletişim, yöneticiler için koçluk, insan kaynakları yönetimi için tavsiyeler, diğer ağlara ve potansiyel bağışçılara erişim gibi mali olmayan ama değer katan hizmetler sunulur. • Yatırımcılar tek tek projeleri ve programları fonlamak yerine portfolyolarında bulunan kuruluşların operasyonel ve uzun vadeli finansal kapasite gelişimine odaklanırlar. • VP yatırımı iyi iş planı, ölçülebilir sonuçlar, dönüm noktalarının aşılması, yüksel derecede mali hesap verebilirlik ve yönetim yeterliliğine yoğunlaştığı için performans temellidir. • Sosyal misyonu net olan STK'lar, sosyal girişimler veya şirketler desteklenir.

Avantajları: Bağışçılar, performansı yüksek ve iş dünyasının çalışma yöntemlerini benimsemiş olan sosyal girişimlere yatırım yaparak, yatırımlardan hem sosyal hem mali getiri sağlarlar. Belli bir alanda kalıcı etki yaratmak isteyen; mali kaynaklarının yanı sıra uzmanlık, deneyim ve bağlantıları ile yapılan işin içerisinde ortak olarak yer alabilecek bağışçılar için uygundur.

Dezavantajları: Bağışçıların geleneksel modellere göre desteklenen kuruluşun yönetimi ve faaliyetlerine çok daha fazla angaje olmaları zaman zaman kuruluş ve bağışçı arasında gerilim yaratır. Yatırımcıların iş hayatlarında edindiği deneyim ve uzmanlıklar sosyal alana birebir aktarılamayabilir. İş dünyasının prensiplerinin sosyal alana uygulanmasının gönüllü sektöre zarar verdiği görüşü birçok kesimde yankı bulmaktadır.

8. Mikrokredi fonlarını destekleme

Mikrokredi, dünyada ilk olarak 1973 yılında Nobel Barış Ödülü sahibi Prof. Muhammed Yunus öncülüğünde yoksulluğun çok yoğun bir şekilde yaşandığı Bangladeş'te "Grameen Bank" altında ortaya çıktı. Prof. Muhammed Yunus, bu uygulamaya ilk olarak genç bir kadına bambu sepeti yapması için 6 dolar kredi vererek başlamıştı.

Mikrokredi kuruluşları, normalde kredi ve diğer mali hizmetlere erişimi olmayan, düşük gelirli kişilere finansal hizmetler sunar. Bu hizmet ve ürünler farklılık gösterse de mikrokredide kısa

dönemli destekler sağlanır. Mikrokredinin uygulandığı yerlerde geri ödeme oranlarının oldukça yüksek olduğu gözlenmektedir. Bazı ticari bankalar da mikrokredi kuruluşlarının kurduğu modeli takip etmiş ve onlarla ortaklık kurarak düşük gelirlili müşterilere ulaşmaya çalışmışlardır. Mikrokredi halen daha kar amacı gütmeyen kuruluşlar tarafından yoğunlukla sağlanmaya devam etmektedir.

Mikrokredi sosyal hedefleri ile mali hedefleri arasında zaman zaman gerilim olduğu görülüyor. Bu ikisi dengelendiğinde (yani yatırımdan mali gelir elde ederken sosyal fayda yaratabilmek) sosyal odaklı işletmelerin varlığından bahsedilebilir. Bu çifte hedef sektörü daha inovatif olmaya ve daha verimli modeller yaratmaya zorluyor. Böylece mikrokredi kuruluşları yararlanıcıları için sigorta gibi ürünler veya eğitim gibi ek hizmetler sunmaya başladılar.

Mikrofinans nasıl desteklenebilir?

Gelişmekte olan ülkeler veya Türkiye'deki mikrokredi desteklemenin çeşitli yolları var. Desteğin nasıl yapılandırılacağı, bağışçının kullanmak istediği fonun miktarına, motivasyonlarına ve risk profiline göre farklılık gösterebilir. En yaygın destek şekli olarak, KEDV veya KAMER gibi mikrokredi veren bir sivil toplum kuruluşuna bağış yapabilirsiniz. Erişilmesi güç olan kişilere mikrokredinin ulaştırılması için verilen borcun ötesinde başka masraflar da oluşmaktadır. O yüzden bu kuruluşların operasyonel giderlerini karşılamak için de bağış ve hibelere ihtiyacı bulunmaktadır.

Sosyal yatırımcılar, mali getirileri sosyal getirilerle birleştirebilecek fırsatlar ararlar. Örneğin bir yatırımcı yatırımını borç olarak, öz sermaye yatırımı veya bağış olarak yapılandırabilir; mikrofinans kuruluşlarından hisse alabilir.

Avantajları: Mikrokrediler, normalde mali hizmetlere erişimi olmayan kişilere kaynak akışı sağlayarak onların bir ekonomik faaliyet başlatmalarına yardımcı olur. Mikrokredi programlarının belli bir yapısı olduğu için bağışçının bu sistemin devamını desteklemekten öte fazla bir şey yapmasına gerek kalmaz.

Dezavantajları: Mikrokredi programları meslek ve beceri geliştiren eğitimler ve diğer mali olmayan hizmetlerle desteklenmediğinde yararlanıcıların borç yükünün altından kolaylıkla kalkamadıkları ve yoksulluk zincirini kıramadıkları görülmektedir. Ayrıca mikrokredinin istihdam yerine geçici/güvencesiz çalışma alanları sunduğu, kadınları ev içi işe hapsediği ve ataerkil sistemi yeniden ürettiğini savunanlar vardır.

Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi

Maya Türkiye'nin ilk mikrokredi kurumudur. Haziran 2002'de Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı'nın (KEDV) bir iktisadi işletmesi olarak kurulmuştur. Amacı, küçük çaplı bir iş yapmakta olan dar gelirlili kadınlara, bu işlerini geliştirebilmeleri ve ekonomik hayata aktif olarak katılabilmeleri için küçük miktarlarda borç para vermektir. Program kapsamında, şimdiye kadar toplam 8,497 adet kredi verilmiştir. Dağıtılan toplam kredi tutarı ise 7 milyon TL'yi geçmiştir. Kredi miktarı ortalama 600 dolardır ve vadesi 1-12 ay arasında işin niteliğine göre değişmektedir.

Ekonomiye Kadın Gücü

Türkiye'nin ilk sosyal borçlanma modeli olan ekonomiyekadingucu.com sitesi üzerinden internet kullanıcıları kadınların gelir getirici bir işe başlamasına veya işini büyütmesine destek verilebiliyor. Projenin amacı dar gelirli kadınların ekonomik üretime katılımını teşvik etmek, sosyal ve ekonomik olarak güçlenmelerine katkıda bulunmak. Kadınlara küçük sermaye desteği sağlanırken mikrokredi sistemi temel alınıyor ve bu sisteme yeni kaynak oluşturulması için de kitle kaynak geliştirme yöntemi kullanılıyor.

Dar gelirli kadınlara küçük sermaye desteğine katkıda bulunmak isteyenler iki yoldan birini tercih edebilirler: borç veya bağış. Destekçiler siteyi ziyaret ederek iş alanı/kategorisi ve şehre göre girişimler arasında arama yapar, çıkan sonuçlar arasında girişimci hikayesini ve işi için ihtiyaç duyduğu destek miktarını inceler. Vereceği destek (bağış veya geri ödemeli borç) miktarını belirtirler. Üyelik kaydı yaparak destekleyeceği girişimci hakkında düzenli bilgi talep eder. Kredi kartı (veya havale) seçeneklerinden biriyle bağış veya borç verme işlemini gerçekleştirir. Destek verilen miktar, koordinatör kuruluş olan TİSVA'nın hesabına geçer ve TİSVA bu parayı faizsiz, %15 oranında idari gider keserek, mikrokredi olarak girişimciye aktarır. Girişimci işini geliştirmek için mikrokrediyi kullanır.

Her türlü maddi destek Türkiye Grameen Mikrofinans Programı'nın girişimci fon havuzuna aktarılır. Girişimci fon havuzunda biriken ve desteklerle büyüyen kaynaklar, daha çok ihtiyaç sahibi kadının iş kurması ve işini büyütmesi için mikrokredi olarak dağıtılır. Mikrokrediden faydalanan kadınlar, aldıkları krediyi 46 haftada, haftalık taksitlerle düzenli olarak geri öderler. Ödemesi tamamlanan mikrokrediler, bağış olarak verilmişse girişimci fon havuzuna geri döner ve sırada bekleyen diğer girişimci kadınlara dağıtılır; borç olarak verilmişse destekçiye geri ödenir.

www.ekonomiyekadingucu.com

9. Başkalarıyla bir araya gelerek bağış grubu kurma

Sosyal yatırım kulübü olarak da bilinen bağış grupları, aynı amacı güden bağışçıların paralarını birleştirmelerinin ve hangi STK'nın destekleneceğine grup olarak karar vermelerinin bir yoludur. Buradaki temel fikir daha büyük kolektif bir etki yaratabilmek için fonların bir havuzda birleştirilmesidir. Bağış grubu yaptıkları bağışlar hakkında tartışan, desteklenecek konulara birlikte karar veren, her birinin seçilen kuruluşa bir çek yazdığı resmi olmayan bir arkadaş grubu olabileceği gibi ortak banka hesapları ve profesyonel çalışanları olan organize bir grup da olabilir.

Bağış grubunun üyeleri bağışçılık ve toplumsal sorunların çözümü hakkında serbestçe konuşup birbirlerinin deneyimlerinden öğrenebilirler. Üyeler bir yandan kendi ilgileri ve kapasiteleri doğrultusunda kamusal faydanın ilerletilmesine katkı sağlama, diğer yandan toplumun bazı ihtiyaçlarının karşılanmasına şekil verme şansı bulurlar.

Bazı bağış grupları bağışlarının tahsisini sağlayacak bağışçılar vakfı gibi yasal araçlar kullanırlar. Bağış grubu üyelerinden aynı miktarda düzenli katkılar alır. Genellikle idari destek grup üyeleri tarafından gönüllü olarak sağlanır. Bazı gruplar toplanan fonları hemen vermeyi tercih ederken, diğerleri fonlarla yatırım yapmayı ve yatırımın gelirlerini hibe olarak vermeyi seçerler.

Bağış gruplarının türleri çok çeşitlidir. Yerel gruplar (sadece belli bir coğrafi bölgedeki faaliyetleri destekleme), tematik gruplar (belli alanlarda yapılan projeleri destekleme), etkinlik temelli gruplar, şirket içi gruplar, sosyal medya grupları (Facebook gibi siteler aracılığı ile çevrimiçi olarak yapılan kolektif bağışlar) gibi şekillerde ortaya çıkabilir.

Bir bağış grubu kurmak için izlenebilecek belli başlı adımlar vardır: • Grubun büyüklüğü ve türüne, kimi katmak istediğinize karar verin. • Hedefinizi, amacınızı, odaklanacağınız alanı belirleyin. • Bağış yapma metodu geliştirin • Bağışlarınızın potansiyel alıcılarının kimler olabileceğini araştırın ve belirleyin. • Herhangi bir taahhüt yapmadan önce yaratacağınız olası etkiyi değerlendirin.

Avantajları: Üyelerin bağışçılık ve toplumsal sorunlar hakkında tartışabileceği bir platform sağlar. Daha fazla etki yaratabilmeleri için bağışçıların bireysel fonlarını bir havuzda toplayabilmelerine imkan tanır. Bağışçılar fonların nasıl kullanılacağı ile ilgili kararlar alabilir; bağışçılık ile ilgili bilgi ve tutkularını paylaşabilirler. Bağış grupları, aile üyeleri ve arkadaşları bağışçılık deneyimine katmanın en iyi yollarından biridir.

Dezavantajları: Fonların idaresi ve uzun vadeli değerlendirilmesi için kurumsal bir yapı gerekebilir. Fonlama kararları alırken bağışçılar arasında çıkabilecek muhtemel anlaşmazlıkları önlemek için kural ve süreçler belirlenmelidir.

Tavsiye: Bağışlarınızın daha etkili olması ve vergi avantajından faydalanabilmek için grubunuzun bir bağışçı vakfı içinde yer almasını sağlayabilirsiniz. Zamanla grubunuzun gelişmesine ve şekil değiştirmesine izin verin çünkü grup ve grubun etkisi evrildikçe orijinal amaç ve hedefleriniz de değişiklik gösterebilir.

Dünyadan bir örnek: The Funding Network

Bundan 10 yıl önce dört arkadaş bir araya gelerek bugün 111 etkinlik organize etmiş, 4.000 bağışçının katkısı ile 590 projeyi desteklemek için 4 milyon pound değerinde fon toplamış olan herkese açık bir bağış grubu kurdular. Amaçları bilgilendirici, odaklı, sosyal bir grup ortamında başkalarıyla kolektif olarak bağış yaparak bireysel bağışçılıklarının etkisini arttırmaktı.

Kurulduğu günden bu yana TFN bağışçılara ve bağışçı olmak isteyenlere açık bağış etkinlikleri düzenliyor. Bu etkinliklerin hepsinde aynı format takip ediliyor. Bir projenin bu etkinlikte sunulabilmesi için bir TFN üyesi tarafından önceden önerilmesi gerekiyor. Etkinlik sırasında üye bu projeyi neden desteklediğini açıklıyor ve en az 250 pound olmak üzere projeye ne kadar bağış yapacağını açıklıyor. Daha sonra en fazla beş STK (belli bir gelirin altında kalan ve fon kaynaklarına ulaşımı sınırlı olan) gerçekleştirmek istedikleri 5.000 pound bütçeli bir sosyal değişim projesini 6 dakika içerisinde sunuyor, sonraki 6 dakika içinde konukların sorularına yanıt veriyor. Sunumlardan sonra proje sahipleri salondan ayrılıyor ve konuklar bağış oturumuna davet ediliyor.

Bu etkinliklerde kimsenin bağış yapması zorunlu değil. Bağış yapmazsa kimse kendisini rahatsız hissetmiyor. Buna rağmen projeler genellikle, eşleştirme bağışlarının da etkisiyle, 5.000 poundluk fon hedeflerini aşıyorlar. Bazen biri çıkıp bundan sonraki bağışların her birinin iki katını vereceğini söylediğinde çok az kişi kendini 100, 200 veya 500 pound vermekten alıkoyabiliyor. Ne kadar

verdiğinizden bağımsız olarak bir grubun parçası olarak vermek ve toplam katkılarla ortak hedefe ulaşmak son derece motive edici olabiliyor.

Etkinlikler ayrıca konuklara aktivistler ve diğer bağışçılarla tanışma, proje sahipleri ile doğrudan ilişki kurma ve çalışmalarını daha iyi anlama imkanı da sağlıyor. Diğer yandan diğer bağışçılarla bağışçılık deneyimi hakkında konuşma ve birbirinden farklı şeyler öğrenme fırsatı buluyorlar.

Proje seçimi için TFN üyelerinden kurulu bir komite oluşturulduğunu ve burada projelerin TFN'in sosyal değişim kriterleri ile eğitim, sağlık, suç önleme, barış tesisi, çevresel sürdürülebilirlik, içerilme, ekonomik kalkınma ve insan hakları gibi öncelikli alanlarla uyuşmasına dikkat edildiğini de belirtmek lazım. Fonlanan STK'lar belli bir süre içinde fonun etkisi hakkında rapor sunuyor ve bu raporlar bağışçılara iletildiği gibi internet üzerinde yayınlanıyor, toplantılarda paylaşılıyor.

TFN'in etkisi sadece etkinlik sırasında toplanan ve STK'lara aktarılan fonlarla bitmiyor. Yapılan değerlendirme çalışmasına göre fonlandırılan projelerin %62'sinde TFN'in katkısı diğer kaynaklardan fon almayı kolaylaştırmış. TFN üyelerinin %51'i TFN aracılığı ile tanıştıkları STK'ları ve projeleri desteklemeye devam ediyor. TFN üyelerinin %66'si TFN'e katılımlarından sonra STK'lara daha fazla bağış yapıyor.

10. Çalışanların bordrolarından yaptıkları bağışçılık kapsamında para verme

Maaşlardan yapılan otomatik kesintilerin STK'lara yönetilmesi, işyeri bağışçılığında kullanılan yöntemlerden biridir. Bu bağışlar belirlenen STK'ya aktarılır ve bağışçı olarak size yıl sonunda yapılan ödemelerin bir özeti sunulur. Bu uygulamanın yapılabilmesi için hem işverenin hem çalışanların onay vermesi gerekir.

Avantajları: Bağışçının maaşına ulaşmadan önce bağışın kesilmesi bağışın kaybolmamasını sağlar. Uygulaması oldukça kolay olan bir bağış türüdür. Sistem kurulduktan sonra zaman ve efor gerektirmez.

Dezavantajları: Genellikle bu tür bağışlar küçük miktarlarda yapılır. Yapılan bağışın gerçek etkisini görmek zordur.

11. Liderlik fonları

Yeni sivil toplum kuruluşlarının ortaya çıkması veya var olan bir kuruluşun kaynak geliştirme kampanyasının geniş bir bağışçı tabanı tarafından desteklenmesine öncü olmak için ortaya konan fonlara liderlik fonları denilir. Liderlik fonları çok çeşitli şekiller alabilir. Bunların başında eşleştirme fonları gelir. Eşleştirme fonları, şarta bağlıdır. Lider bağışçı gelen bağışların belli bir miktara kadar belirlediği oranda (bire bir, bire iki, bire üç gibi) kendi bağışları ile eşleştireceğini önceden duyurur. Böylece kaynak geliştiren kuruluşa hem bağış ile destek olurken hem de ek bağışların toplanmasında motive edici rol oynar. Yarışmacı fonlarda ise desteklenen STK kaynak geliştirme kampanyası için bir hedef koyar, bunun belli bir kısmının lider bağışçı tarafından karşılandığı duyurulur, potansiyel bağışçılara açığın tamamlanması için çağrıda bulunulur.

Liderlik Fonları: Bolu Bağışçılar Vakfı'nın Anavarlık Geliştirme Kampanyası

Bolu Bağışçılar Vakfı (BBV), dünyada yaygınlaşmakta olan sosyal yatırım anlayışı çerçevesinde, toplumdaki aldığını topluma geri vermek isteyen otuz iki bağışçı tarafından 2008 yılında kurulmuştur. Ahmet Baysal ve Şerafettin Erbayram, 2006 yılında TÜSEV'in düzenlemiş olduğu Sosyal Yatırım Konferansına katılarak, bağışçılar vakıflarının dünyanın farklı coğrafyalarında yerel kaynakların harekete geçirilmesi ve kentlilerin güçlerini birleştirmesiyle şehirleri nasıl dönüştürdüklerine dair deneyimleri dinledi ve onlar modelin Bolu şartlarına adapte edilmesinin faydalı olacağına kanaat getirdiler. Bu fikirlerini kamuya açmak için önce Bolu'daki tüm vakıf temsilcilerinin katıldığı bir yemek organize ettiler. Sonra çekirdek ekip Bolu'nun önde gelen, güvenilir, sorumlu ve vakıf kültürünü bilen iş liderlerini tek tek ziyaret ederek onları vakıf kurucuları arasında yer almaya çağırdı. Bolu doğumlu iş adamı Haldun Taşman'ın, Boluluların vakıf anavarlığı için yapacakları katkının dört katını vereceğini bildirmesi kuruluş sürecini hızlandırdı. Böylece 32 bağışçının 7 bin lira bağış yaparak oluşturdukları anavarlık, bu eşleştirme ile yaklaşık 1.200.000 TL'ye ulaştı.

Bunlarla kısıtlı olmamakla birlikte bir dizi planlı ve planlı olmayan bağışçılık araçlarını gözden geçirdiniz. Şimdi de bunlardan hangilerinin kişisel tercihlerinize ve stratejinize uygun olduğuna karar vermelisiniz. Planlı bağışçılığa yeni adım atanların aklına gelen ilk seçenek genellikle vakıftır. Vakıf yukarıda da bahsedildiği gibi pek çok avantajının olmasına karşın yeni başlayanlar için erken bir adım olabilir; öncelikle küçük adımlar atıp diğer araçlarla deneyim kazandıktan sonra vakıf seçeneğini tekrar düşünülebilirsiniz.

Alıştırma 16

Aşağıdaki sorulara yanıt vererek stratejinize uygun olan aracı belirlemeye çalışın.

Desteklediğiniz kuruluşta olup bitenin ne kadar içinde olmak istiyorsunuz?	1	2	3	4	5
	Az katılım				Çok katılım
İdari sorumluluk ve giderleri ne derece üstlenebilirsiniz?	1	2	3	4	5
	Başkasına devretme				Kendisi üstlenme
Bağışlarınızın sizden sonra da yaşamasını ister misiniz?	1	2	3	4	5
	İstemem				İsterim
Ne yapmak istediğinizden ne kadar eminsiniz?	1	2	3	4	5
	Esneklik tercihi				Konular belli
Sahada yeterince aktör var mı?	1	2	3	4	5
	Var				Yok (Kapasite geliştirme ihtiyacı)
İsminizin görünmesi stratejinizi güçlendirir mi?	1	2	3	4	5
	Güçlendirmez				Güçlendirir

Seçtiğiniz konular hakkında ne kadar bilgi var?	1	2	3	4	5
	Çok				Az
	Kanıtlanmış		Araştırma ve deney		
	çözümler var		gerekli		
Desteklenecek proje ve kuruluşları bulmak kolay olacak mı?	1	2	3	4	5
	Evet - iyi bilinen		Hayır - belki kendi		
	kuruluşları		projelerimi		
	destekleyeceğim		başlatmam		
			gerekecek		
	Doğrudan	Kişiyeye özel	STK kurma		
	kuruluşa	fon	veya		
	bağış	oluşturma	venture		
			philantropy		

İlham veren bağışçı öyküleri 14: Sosyal değişim için bağışçılık

Mehmet Selim Baki

*Barış için Müzik Vakfı
Kurucu ve Yönetim Kurulu Başkanı*

Barış için Müzik Vakfı, 'bu adaletsiz dünyada neleri değiştirebiliriz, gücümüz neye yeter' diye düşünürken ortaya çıkan bir proje. Müziğin gücüne olan inancım bu hareketi tetikledi. Müzik, en büyük hayalim olan adalet ve barış için bir araç diyebiliriz.

Teknik üniversite eğitimi tamamladıktan sonra mimarlık ve inşaat üzerine çalıştım. 10 senedir ticari hiçbir faaliyet yapmıyorum. Şu anda tüm zamanımı vakfın işlerine adanmış durumdayım. Vakıftaki rolüm vizyonu çizmek, doğru insanları bir araya getirmek, organizasyonu sağlamak. Sırtımda enstrüman taşıdığım günler de oldu, inşaat sırasında ustaların başında durduğum da. Zamanımı, ideallerimi, kişisel varlığımın hepsini vakfa bağladığımı söyleyebilirim. Aynı anda pek çok şeyle uğraştığınızda ve hayatınızı kompartımanlara böldüğünüzde hiçbirinden istediğiniz verimi tam olarak alamıyorsunuz. Benim için gemileri yakma zamanı geldiğinde gençlik hayalimi takip edip Edirnekapı'daki çocuklara yönelik müzik eğitimi çalışmalarına başladım.

Bundan yaklaşık 20 sene önce, ÇEKÜL vakfının 25 kurucusundan biri olarak, bir buçuk sene boyunca vakfın kurulması için çabalamaştım. Vakfın genel sekreterliğini yaptım. Sivil topluma girişim ve bir vakfı kurma-yönetme, ortak bir ideali gerçekleştirmek için başkalarıyla birlikte yürüme deneyimini böylelikle yaşamış oldum.

Adaletsizlik, gizli savaş durumu ve gerçek toplumsal barışı yaşayamamak beni hep rahatsız



“Vicdan diye bir şey varsa insanların adaleti sağlamak için bir şeyler yapması lazım.”

etmiştir. Çatışma ve şiddetin illa savaş alanında olması gerekmiyor. Şiddet aile içinde, trafikte, okulda, hastanede, sokakta, her yerde farklı formlarda karşımıza çıkıyor. Barış için Müzik Vakfı ise öyle bir şey yapalım ki bu gidişatı değiştirelim, biz değiştiremesek bile, o ateşi yakalım' fikri ile ortaya çıktı. Burada bütüncül bir yöntem uygulamaya koyuyor, hümanizmi üst başlık olarak kabul ediyoruz. Bu, ekolojik bilinci de kapsıyor, bireylerin birbirine karşı saygılı olmasını da, mahallelinin içerilmesini de. Bu yöntemi başka kuruluşlarda görmüş olsaydık onlarla işbirliği yapabilirdik, ancak kendi doğru bulduğumuz yöntemi uygulayarak hayalimizdeki değişimi yaratmak istedik. Uyguladığımız yöntemden sonuç almaya başlayınca bunun başka yerlerde de işleyebileceğini düşündük ve başka kuşaklara bunu aktarmanın yolunun vakıf olduğuna karar verdik. Bu bir deneme idi, iyi sonuç verdi; tekrarlanabilir, yaygınlaştırabilir, başka yerlere adapte edilebilir.

Aldığım mimarlık eğitiminin projeyi şekillendirmeye kuşkusuz faydası oldu. Mimarlığın vermiş olduğu lensler ile topluma ve şehre başka türlü bakabiliyorsunuz. Gerçekleştirilen faaliyeti vuku bulduğu çevreden bağımsız olarak düşünmedik. Oranın dokusunu ve dinamiklerini anlayarak projeyi geliştirmeye çalıştık. Bir yanımızda Kariye Müzesi diğer yanımızda Mihrimah Sultan Camisi; Anadolu'nun dört bir yanından iç göçle gelmiş aileler ile burası hem demografik hem tarihsel açıdan büyük bir çeşitlilik arz ediyor. Temellerini atmak istediğimiz kişilerarası diyalog ile seçtiğimiz mekanın ne kadar uyduğundan zamanla daha da emin olduk.

Burada yaşayanlar ilk önce yaptığımız işe şüphe ile yaklaştılar. Muhafazakar bir çevrede müzik yapmak uygun görülüyordu. Üstelik biz nereden gelmiştik ve amacımız neydi? Şu anda kara çarşafı bir anne çocuğunu müzik eğitimine göndermekle kalmayıp çocuğun evde yaptığı tekrarlara yardımcı olabilmek için hocalardan tavsiye alıyor. Hayatını Nişantaşı veya Beyoğlu'nda geçirmiş bir hoca ile muhafazakar diyebileceğimiz bir kişi birlikte vakit geçiriyor ve hiçbiri bir diğerine 'sen neden böylesin' demiyor. Bizim için toplumsal barış böyle gerçekleşir.

İlk olarak müzik eğitimine akordeon ile başladık. Çünkü akordeon çok sesli müzik eğitime imkan tanıyor, sokağa taşınabiliyor, her yerde çalınabiliyor. Bando kurup o bandoyu sokakta yürütebilmek insanlara ulaşabilmek adına güzel bir şey, ama yeterli değil. Bandonun içinde her çocuğun çevreye ve toplumsal olaylara duyarlı, öz güveni gelişmiş, başka oluşumlara liderlik edebilecek duruma gelmesi gerekiyor. İşte o zaman, bando çocukların sahip oldukları özelliklerle yarattığı enerji sayesinde insanları etkileyebilir. Yedi senedir böyle bir bütüncül anlayışla çocuklara müzik eğitimi veriyoruz ve değişimi gözlemleyebiliyoruz.

Toplumsal barışın temellerini oluşturduğunu düşündüğümüz konuları çocuklara ders işler gibi anlatmıyoruz. Onun yerine çocuklar buradaki ilişki biçimi ve insanların yaşam şeklini görüyor ve kendilerine pay çıkartıyorlar. Burada bir yaşam alanı oluşturmaya çalışıyoruz. Bunu ne kadar genişletebiliriz diye bakıyoruz. Buranın hepimizin ortak malı olduğunu, onu korumanın yetmeyeceğini, birlikte geliştirmemiz gerektiğini söylüyoruz. 12 yaşında bir çocuğa sınıf teslim ettiğinizde kendisine verilen değeri görüyor ve sorumluluğunu sonuna kadar götürüyor. Yaşanılan değişim o kadar aşikar ki. Örneğin çocuklar başta sevgilerini şiddet ile ifade ediyorlardı. Bunu bir şekilde değiştirebildik. Artık bizlerin müdahalesine gerek kalmadan hepsi birbirini ve çevresini etkiliyor.

Hiyerarşik bir ilişki biçimini veya üstten bakan bir yaklaşımı asla benimsemedik. Mahallelinin katılımı ve onlarla birlikte bir şeyleri değiştirebilmek bizim işimizin temelinde yer alıyor. Sizi kabullenmedikleri, inanmadıkları, sizinle birlikte bir şey yapmadıklarını hissettiklerinde katılımlarını sağlamanız mümkün değil. Onların katılımı olmazsa bu iş eksik kalırdı. Vakfın işleyişi ve faaliyetleri ile ilgili ailelerin, çocukların, esnafın, mahallelinin, kısacası herkesin fikri alınır.

Çocuklar konser verdiklerinde, otobüs tutulur, veliler de konseri izler. Sizin için sıradan olabilecek bir olay onların hayatını değiştirebiliyor. Bunun sıradanlaşması ve farklı kesimlerden kişilerin aynı sırayı paylaşarak bir konseri izleyebilmeleri gerekiyor. 'Sadakamı vereyim ama asla aynı mekanı paylaşmayayım' anlayışını doğru bulmuyorum. Bunu kırabilmek için yaşam ve ilişki biçiminizi değiştirmelisiniz. Mahallenin klasik müziği kucaklaması kolay oldu ama asıl zor olan güç sahiplerinin bu eşiği aşmasını sağlamak. Dikkat ederseniz klasik müzik konserlerinin dinleyicileri de, o

enstrümanları çalabilenler de hep aynı kişilerdir. Bu azınlığın azınlığa verdiği bir şov olmamalı. Biz bunu değiştirmeye çalışıyoruz.

Yıllarca yaptığımız katkılar ile ilgili konuşmamayı tercih ettik. Halbuki karşılıksız eğitim verdiğimiz bu okulu işletmenin bir bedeli var. Bunlardan bahsediyor olmak işin değerini azaltacakmış gibi geldi ve her şeyi kendi çabalarımızla karşılamaya gayret ettik. Ama bir an geldi ve 'ben bunu kendi birikimlerimden veriyorum' demem gerekti. Başkalarının desteğine güvenerek bir girişim başlatmak yetmiyor; insanların güçleri ölçüsünde kendilerinden de bir şeyler vermeleri gerekiyor. Sahip olduklarımızın neredeyse tamamını okula aktararak başkalarına da örnek olabileceğimi düşünüyorum.

Bu zamana kadar kaynak geliştirme çalışması yürütmedik. Öncelikle işin ilkelerini oturtmak istedik. Yedi yıl sonunda bunu yapabildiğimiz için artık proje temelli sponsorluk alabileceğimizi düşünüyoruz. Bunun dışında vakfa sürdürülebilir gelir sağlamak için pet şişelerin dönüşümünü yapacak bir şirket kurdum. Ticari faaliyetlerimi durdurmuş olmama rağmen, vakfın işleri büyüdüğü için son kalan fonlarımla böyle bir yatırım yapmaya karar verdim. Ayrıca yine hedeflerimizle uygun bir şekilde vakfın iktisadi işletmesini kuruyoruz. Klasik müziğin elit bir şey olmaktan çıkmasının önündeki engellerden biri enstrümanların pahalılığı. Bu noktadan hareketle iktisadi işletmemiz uygun fiyata, iyi enstrümanlar bulup bunların piyasada teminini sağlayacak. Bu ticari girişimler ile bir yandan vakfın mali sürdürülebilirliğini sağlamaya çalışırken diğer yandan vakfın misyonunu oluşturan saç ayaklarını da farklı araçlarla yaşama geçirmiş oluruz.

Bugün vakfımızda 7-14 yaş arasında 700 çocuk düzenli müzik eğitimi alıyor, ulaşılan toplam

öğrenci sayısı ise 3000. Enstrüman çalmak dışında, solfej, armoni bilgisi, müzik tarihi gibi dersleri de içeren çok sesli müzik eğitimi, vakıf ve İlköğretim okullarının binalarında sürdürülüyor. Barış İçin Müzik Vakfı ve El Sistema öğrencilerinin katılımıyla 200 kişilik Venezuela-Türkiye Çocuk Orkestrası kurulması için işbirliği yaptık. Proje kapsamında, Barış İçin Müzik öğretmenleri, El Sistema'da staj yapmak üzere Venezuela'nın başkenti Karakas'ta bulundular. 2013 ise Türkiye ve Venezuela'da ortak konserler düzenlediğimiz bir yıl.

Vicdan diye bir şey varsa insanların adaleti sağlamak için bir şeyler yapması lazım. En büyük güvenlik adaleti sağlamaktır. Herkes bir şey yaparsa dünya değişir. Böyle bir girişim çocuklarınıza bir apartman bırakmaktan çok daha değerlidir.

İlham veren bağışçı öyküleri 15:

Bağışçılık ile kayıpları kazanıma dönüştürmek

Nazire Dedeman Çağatay

Umut Onurlu Önderler Yetiştirme Vakfı
Kurucu Başkanı, Yönetim Kurulu Başkanı

Dedeman Holding
Yönetim Kurulu Başkan Vekili

Kayserili bir ailenin ortanca ve tek kız çocuğu olarak 1949 yılında Ankara'da doğdum. TED Ankara Koleji mezunuyum. Babam Mehmet Kemal Dedeman'ın kurduğu Dedeman Topluluğunun yönetiminde çeşitli görevler aldım. 1993 yılında geleceğin garantisi olan gençlerimizi hukukun üstünlüğünü benimsemiş, çevreye ve insanlığa duyarlı, uyuşmazlıkların çözümünde barışçıl yolları yeğleyen, yurттаş olma bilincine sahip bireyler olarak yetiştirmek amacıyla Umut Vakfı'nı kurduk. Yirmi yıldan bu yana da çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Umut Vakfı Kurucu Başkanlığı görevimin yanı sıra Dedeman Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği görevimi de halen yürütüyorum.

Yaşam içerisinde beni etkileyen, öğretmenlerimden ve iş hayatımda tanıdığım çok kişiler olmuştur ancak sosyal sorumluluk bilinci ile ilgili beni en çok etkileyen ve rol modelim olan kişi sevgili babam rahmetli Mehmet Kemal Dedeman'dır. Babam hayatı boyunca eğitim, sağlık, inanç alanlarında topluma pek çok sosyal katkıda bulundu. Ülkesi için hep 'bir değer yaratma' amacıyla çalışan babam Mehmet Kemal Dedeman ülkesine hizmet etmeyi amaç edinip, bizleri de bu doğrultuda yetiştirmiştir. Vatani sevmek, iş ahlakına bağlı kalmak, yılmadan çalışmak, sürekli yeni şeyler öğrenmek, insana saygı duymak, sosyal sorumluluk bilinci ile davranmak ve memlekettten aldığını memlekete



"Acılarımızı toplum yararına olumlu bir mücadele nedenine dönüştürebilmeliyiz."

vermek, kendisinden bize miras kalan en önemli değerlerdir. Annem de Çocuk Esirgeme Kurumuna giderken beni de yanında götürürdü. Bunun haricinde huzurevlerine de giderdi. Ben de küçük yaşlardan itibaren ailede bu kültürle büyüdüm. İlerleyen yaşlarımda da bunu yaşamımın bir parçası haline getirdim.

TED Ankara Koleji'nde, daha ilkokul sıralarındayken bayramlardan önce Kızılay için sarı zarflar dağıtıldı. Biz de harçlıklarımızdan küçük paraları bu zarflara koyar Kızılay'a bağış yapardık. Daha sonra okulumuzda durumu iyi olmayan öğrencilere para toplayabilmek için düzenlenen piyangolarda bilet satın almaya başladım. Bu kültürü edinmemde okulum da etkili oldu.

İlk sosyal sorumluluk çalışmalarım çocuklarım okurken TED Ankara Koleji Aile Birliği, Koruma Derneği başkanlıkları ile oldu. Dedeman

Topluluğun sosyal sorumluluk projeleri, Umut Vakfı faaliyetleri dışında da birçok sivil toplum kuruluşuna destek verdim. TED Ankara Kolejliler Derneği, TED İstanbul Koleji Vakfı, Turizm Yatırımcıları Derneği (TYD), Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB), Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB), Türk Kalp Vakfı ve Kayseri İli Yardımlaşma Derneği İstanbul Şubesi (KYD) üyesiyim.

Benim hayatta en endişe duyduğum konu, her geçen gün giderek artan şiddet haberleridir. Bu sadece ülkemize has bir durum değil. Bulduğumuz coğrafya ile de sınırlı değil. Tüm dünyada büyüyen bir şiddet sarmalı görüyorum ve bu beni çok üzüyor. Mümkün olsa dünyada şiddeti sona erdirmek isterdim. Umut Vakfı'nı kurmadan önce 1991'den itibaren bir grup arkadaşım ile "barış" ile ilgili bir dernek oluşumu içindeydik. Hatta Ortadoğu Barış Süreci için konferanslar düzenledik.

Oğlum Umut'un silahla öldürülmesi neticesiyle, kaybettiğimiz evlatlarımızın adlarını yaşatmak, aynı zamanda anlaşmazlıkları uzlaşmacı ve barışçıl yollarla çözmek, hukukun üstünlüğüne inanmak ve hukuku var etmek, sorumlu yurttaş olma kavramlarını toplumsal bilince yerleştirebilmek için Umut Vakfı'nı kurdum. İşte tam burada acıları toplum yararına olumluya dönüştürmeyi başarma yolunda ilerlediğime inanıyorum.

Kurucusu olduğum Umut Vakfı şiddetin en uç noktası ve tek işlevi öldürmek olan silah şiddeti ile mücadele etmektedir. Ülkemizde ne yazık ki gerektiği kadar üzerine düşülmeyen önemli bir problemdir. Avrupa Birliği'ne uyum sürecinin bir parçası olarak dağıtık halde bulunan silah kanunu, kurusıkı silahlar kanunu (ki bu kanunun yenilenmesi sırasında çok emeğimiz geçmiştir) ile avda ve sporda kullanılan silahlar kanunlarının tek bir kanun altında birleştirilmesi gerekiyor. Umut Vakfı olarak bu birleştirme

sırasında silahlanmayı zorlaştıracı hükümlerin yeni yasaya girmesini arzu ediyoruz. Bu yüzden son üç yıldır bu konu üzerine daha fazla yoğunlaşmış bulunuyoruz.

Vakfımız ilk kurulduğunda "bireysel silahsızlanma" terimi hiç bilinmiyordu. Bireysel silahlanma "aynı toplum içinde yaşayan bireylerin herhangi bir ideolojiye ait olmaksızın, ateşli silahlar ve bıçaklar ile diğer aletlerle donanması" olarak tanımlanır. Bireysel silahlanmada örgütlenme söz konusu değildir. Devletlerin birbirlerine karşı veya savunma amaçlı silahlanmaları "bireysel silahlanma" kapsamında tutulmaz. Bugün bu terim medya, akademik camia ve geniş bir kesim tarafından benimsenmiş durumda. Umut Vakfı, Birleşmiş Milletler Ekonomik ve Sosyal Konseyi ile özel danışmanlık statüsüne hak kazanmış bir sivil toplum kuruluşudur. Bireysel silahsızlanma konusunda mücadele eden IANSA'nın (Küçük ve Hafif Silahlar Karşıtı Uluslararası Eylem Ağı) aktif bir üyesidir. Umut Vakfı konusundaki uzmanlığıyla bilimsel çalışmalarda danışılan, kaynak olarak gösterilen güvenilir bir vakıf konumundadır.

Umut Vakfı'nı kurduktan sonra da kuruluş amaçlarımız doğrultusunda hukukun üstünlüğü, yurttaşlık bilincinin geliştirilmesi, barış ve uzlaşma üzerine Türkiye'de 24 ilde, yurtdışında 9 ülkede, toplam 133 faaliyet gerçekleştirdik. Bunların içinde bence akılda en kalıcı olanları "Yurttaş olmak için..." kitapları ile "Bireysel Silahsızlanma Çözüm Arama Konferansı"dır. Kitaplar vatandaşlık ve demokrasi derslerinde okutulmak üzere 7. ve 8. sınıflar için 1998 yılında hazırlanmıştı. Ardından 3 bin öğretmene kitabın kullanımı hakkında eğitim verildi. Arama konferansına gelirse, 2002-2005 yılları arasında bir dizi sempozyum ve konferanslar serisinin sonuncusuydu. Disiplinlerarası bir bakış açısı ile Türkiye'de bireysel silahlanma sorununu irdeledik. Akademisyenler, medya mensupları, barolar, emniyet, tabipler odası, yani konuyla

İlgili her kesimden katılımcılar eşliğinde konuyu masaya yatırdık. Hatta 2005 yılında görüşmeler sırasında çok ölümlü katliamların olabileceğini öngördük. Bu ve benzeri olayların Türkiye’de artacağını, yapılması gerekenleri sunduk.

7 yaşımdan beri skolyoz hastalığı ile mücadele ediyorum. İlkokula başladığımda bedenim alçılıydı. İki yıl bu şekilde okula devam ettim. İlk zorlu ameliyatımı 13 yaşında geçirdim. O zaman tıbbın elverdiği koşullarda ameliyat sonrası yedi ay alçıda hareketsiz yattım. Çocukluk ve gençlik dönemim büyük zorluklar içinde geçti. 17 yaşında ağabeyimi kaybettim. Hastalığıma rağmen beş çocuk sahibi oldum. Onların da üçünü kaybettim. Önder’i üç yaşında hastalık neticesinde toprağa verdim. Onur doğumundan hemen sonra yatırıldığı hastanenin hatası sonucu benden alındı. Ve son olarak oğlum Umut’un 17 yaşında ateşli silahla öldürülmesi geldi.

Yılmadım. Hayata tutunmak için çok mücadele verdim. Ve yaşama sevincimi hiç kaybetmedim. Hayatımın olumlu yanlarıyla mutlu olmayı, acı yanlarıyla da baş edebilme gücümü yitirmedim. Acıları ve yaraları olumlu hale dönüştürüp, kendime, aileme ve topluma yararlı bir birey olabilmeyi başardığımı düşünüyorum.

İlham veren bağışçı öyküleri 16: Değerlerle beslenen bağışçılık

Nüket Ersoy Alevli

Gaziantep Kolej Vakfı
Mütevelli Kurulu Başkanı

Merhum Cemil ve Mehlika Alevli'nin iki kız, bir erkek çocuğunun ilki olarak Gaziantep'te dünyaya geldim. İlkokulu Gaziantep'te okuduktan sonra, on bir yaşında kayıt olduğum Robert Koleji'ne bağlı Amerikan Kız Koleji'nden, dokuz sene yatılı öğrenimin ardından, "BA-Bachelor of Arts" lisans derecesiyle mezun oldum. Robert Koleji'nde aldığım eğitim, hayatta en önemli rehberim olmuştur. Bu sayede gelişime daima açık bir tutum sergiledim.

Babam Cemil Alevli'nin çok yönlü kişiliği, 20. yüzyılın ilk çeyreğinde Avrupa'da eğitim alması, yabancı dil öğrenmesi, girişimcilik ruhu, düzenli yaşamı, ileri görüşlülüğü ve Atatürk ilkelerine ve Cumhuriyet değerlerine içten bağlılığı benim yaşamımı olumlu yönde etkileyen faktörlerdir. Babamın okul sevdası ve bir bağışçı olması beni aynı yola yöneltti. Onun eğitime verdiği önem ve gayreti beni de ateşledi ve bu yolu yaşam felsefesi olarak seçmemde etkili oldu. Öte yandan, batı kültürüyle yetişen annemin ve benim gibi Robert Kolej mezunu olan ve ABD'de yüksek lisans eğitimi alan eşim Celal Ersoy'un da bu yaşam felsefemi güçlendirmeme katkıları olmuştur. Annem ve babamın aydın kişiliklerden kaynaklanan öğretileri yaşamım boyunca doğru tercihler yapmamı ve güçlüklerle sonuna kadar mücadele etmemi kolaylaştırmıştır.

28 yaşında iken, Yardım Sevenler Derneği Gaziantep Şubesinin Kongresi'ne davet edildim. Kongrede yeni yönetim için aday gösterildim



"Klasik hayırseverliğin özünde kişisel tatmin ve kısa dönemli ihtiyaçları gidermek yatar. Stratejik bağışçılık ise geniş bir vizyona dayanır, bağışın çarpan etkisi yaratması ve yaygınlaştırılması esastır. Bizler eğitim ormanına köklü çınarlar yetiştirmek ve bu çınarların gölgesinde barış kültürünü yeşertmek için hizmet sunan kesintisiz ve karşılıksız hizmet sunan gönül işçileriyiz."

ve en fazla oyu alarak başkan seçildim. Başkan olduktan sonra 'kuruluşa ne farklılıklar getirebilirim' diye düşünmeye başladım. Genç kızlığımdan beri pasta yapma merakım vardı, evimizde üç-dört genç kız ile hemen her gün yeni pasta tarifi denemeleri yapıyordum. Bu işlemi dernek yararına dönüştürmeye karar verdik ve Kara Kedi adlı bir pastane açarak, gelirini Yardım Sevenler Derneği'ne bağışladık. Ailevi nedenlerle İskenderun'a yerleşmemiz gerektiği için dört yıllık başkanlık görevimden ayrıldım.

1990-91 yılları arasında Lions 118-U Yönetim Çevresi Başkanlığı yaptığım dönemde pek çok

etkinliğin yanı sıra, ana proje olarak “Konuk Öğretmen Programı”nı gerçekleştirdim. Bu projenin amacı dünya öğretmenleri arasında kardeşlik, dostluk, bilgi ve görüş alışverişi sağlamak, ülkemizin öğretmenlere verdiği önem ve değerlerin bir kanıtı olan 24 Kasım Öğretmenler Günü’nün dünya çapında kutlanması için Lions camiasında kamuoyu oluşturmaktır. Bu çalışmalar sonucunda 24 Kasım, ABD’nin Illinois, Illinois/Danville, Oregon, California, Kentucky, Louisiana, Alabama, New Mexico ve Texas eyaletlerinde, eyalet valilerinin resmi bildirimleriyle resmen kabul edilerek Öğretmenler Günü olarak ilan edilmiştir. Bu benim için çok anlamlı bir projedir. Ayrıca uluslararası karşılıksız bir hizmet kurumu olan ve dünya çapında örgüt yapısı bulunan Lions Kulübü’nün imkanlarını ülkemizin tanıtımında kullandım.

Lions Kulübü Başkanı olarak Gaziantep’in ileri gelen doktorlarının da yardımıyla geçici bir klinik oluşturarak sekiz hafta süreyle 5.000’den fazla insana ücretsiz diyabet tarama hizmeti vererek, tedavi ve ilaç yardımı temin edilmesini sağladık. Bu etkinlik uluslararası Lions Kulüpleri Birliğince dünya genelinde binlerce proje içinde ilk üç arasına seçilmiş, kulübe Top Ten ödülünü kazandırmıştır.

1976’dan bu yana Mütevelli Kurulu Başkanı olduğum Gaziantep Koleji, 1963 yılında “Kolej Yapma Derneği” olarak tarafımızdan kurulmuş, 1973 Bakanlar Kurulu kararıyla “Gaziantep Kolej Vakfı” adıyla vergiden muaf, kamu yararına hizmet veren kurum statüsü kazanmıştır. Gaziantep halkı tarafından benimsenmeyeceğini düşünerek vakfa ismimizi vermedik. Bugünkü hali ile Gaziantep Kolej Vakfı Gaziantep’lilere mal olmuştur. Öte yandan Nüket -Celal Ersoy Vakfı adıyla kendi vakfımızı yeni kurmuş bulunuyoruz. Bu vakfın amacı şahsi mal ve nakdimizi şimdi ve bizden sonra tamamen Gaziantep Kolej Vakfı Özel Okullarına ve eğitim hizmetlerine nakletmektir.

Şu anda 1.800 öğrencisi bulunan Gaziantep Kolej Vakfı Özel Okulları Anaokulu, İlkokul, Ortaokul, Fen Lisesi, Anadolu Lisesi ve uluslararası IB aday okulu Cemil Alevli Koleji’nden oluşan ve her türlü modern, teknolojik donanımı olan 23.000 m² kapalı alana sahip dev bir kampüsü vardır. Bu yıl 50. kuruluş yıldönümünü kutlayacağımız Gaziantep Kolej Vakfı Özel Okulları kar amacı gütmeyen, Atatürk ilke ve devrimlerine bağlıdır, ticari veya siyasi doktrine hizmet vermez, ülkemize aydın, çağdaş gençler yetiştirmeyi hedefler. Okulumuz bağışlarla yaşar ve binalarımızın tümü Gaziantep’li hayırseverlerin bağışlarıyla yapılmıştır ve 225 başarılı ve ihtiyaç sahibi öğrenciye ücretsiz eğitim hizmeti vermektedir.

Ben kendimi stratejik bağışçı olarak nitelendiriyorum. Klasik hayırseverliğin özünde kişisel tatmin yatar. Hayırsever vatandaş kısa dönemdeki bir takım ihtiyaçları karşılar ve kendi kişisel hazzını ön planda tutar. Stratejik bağışçılıkta ise tek bir hedef değil, geniş bir vizyon temel alınır. Bağışın çarpan etkisi yaratması ve yaygınlaştırılması esastır. Gaziantep Kolej Vakfı Okulları da işte bu anlamda kısa dönem yararlarından çok öte, yaygın toplumsal fayda sağlamayı hedefleyen bir abidedir.

Başarılarımızın somut çıktıları olan öğrencilerimiz toplumun her kesiminde hizmet vermektedir. Bizler kendimize veya yakınlarımıza bir yarar beklentisi içerisinde değiliz ve hiçbir zaman da olmadık. Tek hedefimiz ülkemize hizmet etmek ve bunu her kademedeki yaygınlaştırmaktır. Mezunlarımızın ülkemize yaptıkları hizmetler de bu misyonumuzun gerçekleştiğinin en somut örneğidir.

Bağış ve bağışçılık adına en büyük tatmini her öğretim yılında okulumuza başlayan minik öğrencilerimizin gözlerindeki ışıltıda ve liselerimizi ülkemizin saygın üniversitelerine

girmeye hak kazanan öğrencilerimizin yaşadığı gururda buluyorum. Bugünümü ve her şeyimi borçlu olduğum ülkeme borcumu bu şekilde ödüyor olmanın mutluluğu içeresindeyim.

Dünyada beni en çok endişelendiren konu, dünya savaşlarını yaşamış insanlığın bu acı tecrübelerden hiç ders almaksızın gittikçe daha çok savaş ve kaos ortamlarına sürüklenmesidir. Barış bir tolerans ve tahammül kültürüdür ve ancak bütün toplumda bu yönde bir bilinç gerçekleştirilmesiyle yaygınlaştırılabileceği kesindir. Bu yüzden eğitimin önemine inanıyor ve eğitimin kalitesini arttırmak için elimden gelen tüm çabayı gösteriyorum.

Biz bağışçılığın sadece maddi unsurlardan oluştuğunu düşünmüyoruz. Eğitim ormanına köklü çınarlar yetiştirmek ve bu çınarların gölgesinde barış kültürünü yeşertmek bilinciyle çalışıyoruz. Bu tam bir gönül işi ve bizler gönül işçileri olarak kesintisiz ve karşılıksız hizmet sunmaktayız. Bu anlamda okulumuzun ve dolayısıyla bağışlarımızın bu amaca doğru ve en doğrudan yararı sağladığı düşüncesindeyim.

İlham veren bağışçı öyküleri 17: Bağışçılıkta cömertlik

Nuri Has babası Kadir Has'ı anlatıyor

Nuri Has

Kadir Has Vakfı, Mütevelli Heyeti Başkanı

Kadir Has Ailesi'nin bir ferdiyim. Halen Kadir Has Vakfı'nın Mütevelli Heyeti Başkanlığını yürütüyorum. Üniversite yıllarımdan beri, ailemizin ticari şirketlerinin yanı sıra, Vakıf Müessesesinde görev aldım. Vakfımızın kurmuş bulunduğu Kadir Has Üniversitesi'nin Mütevelli Heyeti Başkanlığı'nı dört yıl boyunca üstlendikten sonra, kurucusu olduğumuz Vakfı yönetmeye başladım. Aslında, hem Kadir Has Vakfı, hem de Kadir Has Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanlığı'nı, babamız merhum Kadir Has Beyefendi'nin arzuları istikametinde, ağabeyim Can Has'la dönüşümlü olarak yürütmekteyiz.

Babamız hayatta iken, hem Vakfın, hem de Üniversitenin Mütevelli Heyeti Başkanlığı, uhdelinde bulunuyordu. 2007 yılında ebediyete intikal etmeleri üzerine, Vakıf yönetimine ağabeyim Can Has geçti. Üniversite yönetimini de benim üstlenmem gerekti. Nitekim, söz konusu görevi, 2011'e kadar sürdürdüm ve dördüncü yılın sonunda ağabeyime devrettim. Aynı dönemde ağabeyimden de Vakıf yönetimini devraldım.

Aile reisimiz, babamız, merhum Kadir Has'ın hayat felsefesini benimseyerek, kendimi donanımlı bir birey olarak yetiştirebilme gayreti içinde oldum. Rol modelim, şüphesiz babamız Kadir Has'tı. Bugün, bir yandan Kadir Has Vakfı'nın sorumluluklarını yerine getirirken, bir yandan da Vakıf Senedi



***"Bu topraklarda yaşayarak servet kazananlar
ülkelerine borçlu olduklarını unutmamalı."***

kapsamında yeni atımlara giriyoruz. Bütün bu hizmetlerimiz çerçevesinde, hem mali hem de hukuki sorumluluğumuz altındaki Kadir Has Üniversitesi'nin mükemmel bir şekilde yönetilmesi için çaba harcıyoruz. Kadir Has Vakfı vasıtasıyla yapmış olduğumuz bağışlar, ailemize büyük bir mutluluk kaynağı oluyor. Söz konusu bağışlardan toplumumuz yararlandıkça, bu mutluluğumuz kat be kat artıyor.

Ülkemizde, kalkınabilmenin tek yolu eğitimden geçiyor. Ancak, eğitim için altyapı ve fırsat eşitliğine şiddetle ihtiyaç duyuluyor. Bu ihtiyacı yıllar önce fark eden babam Kadir Has ve annem Rezan Has, hayır işlerine 1982 yılında başladılar; bu hizmetlerini kurumlaştırmak amacıyla, 1991 yılında Kadir Has Vakfı'nı kurdular. Vakfımız, Bakanlar Kurulu'nun kararıyla 1992'de, "Kamu Yararına Çalışan Vakıf" statüsünü kazandı.

Ailemiz, yaklaşık 30 yıldan beri, önce bireysel olarak, daha sonra da “Kadir Has Vakfı”nın çatısı altında, ülkemizin öncelikle eğitim ve sağlık alanındaki eksiklerinin giderilmesi için kendi imkanlarımız ölçüsünde kalıcı hayır eserleri yapıp, milletimize armağan ediyor. Babam Kadir Has, hayır işlerine başlarken, dedem merhum Nuri Has’ın, “Bir okul yaptırmak, bin kişiyi hapishaneye düşmekten kurtarır” öğüdünü rehber edinmişti. Kadir Has, bu uğurda harcadığı büyük servetiyle üniversiteler, ilk ve ortaöğretim okulları, hastaneler, müzeler, kültür ve kongre sarayları, ibadet kurumları, spor ve sosyal yardım tesisleri yaptıktan sonra, 1997 yılında dönemin Cumhurbaşkanı Sayın Süleyman Demirel tarafından “Devlet Üstün Hizmet Madalyası” ile ödüllendirilirken, şunları söylüyordu: “Babamdan bana kalan belki de en güzel miras, hayırseverliktir.”

1980’li yıllardan günümüze kadar, yaptırdığı yaklaşık 50 adet kalıcı hayır eserini “Türk milletinin hizmetine sunulması şartıyla” kamu kurum ve kuruluşlarına armağan etti. Günümüzde ilham verici bir nitelik kazanmış olan bağış öykülerini anlatırken, şunları söylüyordu:

Çalışmaya genç yaşta başladım. Belirlediğim hedef ve ideale ulaşabilmek için, gece-gündüz çaba harcadım. Türkiye’nin zor bir döneminde çalışma hayatına atılırken; başarılı bir işadamı kimliği ile ortaya çıkıp, gençlere ve gelecek nesillere model olmam gerektiğini biliyordum. Bugün, bu idealime kavuştüğüm, kamuoyu tarafından ifade edilmektedir. Elde etmeye çalıştığım bu başarı da, bana, tarifi imkansız bir bahtiyarlık vermektedir.

Geçen zaman içinde, değerli babamdan kalan servetle yetinmedim. Kimsenin gölgesinde kalmadan, kendi işimi kurup, sürekli geliştirmeye çaba harcadım. Parasız adamın, ‘öksüz yay’ gibi olduğunu, genç yaşımda anlamıştım. Ben de, her insan gibi huzur ve mutluluk arıyordum. Hayatın nimetlerinin değerini, hayatın zahmetlerinden öğrenmiştim.

Sadece çalışmak ve kazanmak yetmiyor; kazanmayı olduğu kadar, harcamayı ve paylaşmayı da bilmek gerekiyor. Çünkü, insanoğlunun sadece kendisi için yaşamasının mümkün olmadığı bir gerçektir. Doğup büyüdüğümüz topraklara, bize çalışma ve kazanma imkanı sağlayan ülkemize borçlu olduğumuz da, unutulmaması ve göz ardı edilmemesi gereken bir zorunluluktur.

Eşim Rezan Has’la birlikte, hayatta olduğumuz sürece hayır işlerini kesintisiz sürdüreceğiz. Bizlerin ebediyete geçenden sonra ise, bu kutsal görevin devam ettirilmesi için Kadir Has Vakfı’nı kurmuş bulunuyoruz. Ülkemize, devletimize ve yüce milletimize ‘hayır’ olarak kazandırdığımız eserlerle, adlarımızın ilelebet yaşayacağı inancında içinde çok mutluyuz.

Vakfımız, bugün, ülkemizin köklü ve saygın vakıfları arasında yer alıyor. Bunu da kuruluş felsefemiz sağlıyor. Kadir Has, Vakıf Senedi’ni hazırlatırken, her ayrıntıyı düşünmüş, böylesine bir hayır kurumunun sürekliliğini koruması için maddi kaynaklarını da hazırlamıştı. Vakfımız, yurdun dört bir köşesine inşa ettirdiği yeni hayır eserleriyle hizmetlerini, merhum Kadir Has’ın arzu ettiği istikamette sürdürmektedir.

Merhum Kadir Has’ın yapmış olduğu bunca bağış arasında, kendisini en çok heyecanlandıran ve mutlu eden kuruluş, şüphesiz Kadir Has Üniversitesi’dir. Üniversitenin kuruluş çalışmaları 1992’de başladı ve 1997 yılında resmîyet kazandı. Üniversitenin Merkez Kampüsü’nün bulunduğu eski Cibali Tütün Fabrikası restore edilerek, üniversite binasına dönüştürüldü.

Kadir Has Üniversitesi, Kadir Has’ın yolundan yürüyerek, kurumsal, sosyal sorumluluk uygulamalarına ayrı bir önem veriyor. Bu arada, içinden çıktığı topluma faydalı olma vizyonu ile çeşitli projeleri hayata geçirirken, faaliyet

gösterdiği Cibali bölgesinin kalkınması için üzerine düşen görevi fazlasıyla yerine getiriyor.

Kurucumuz Kadir Has tarafından başlatılan eserler sayesinde, binlerce gencimiz ilkokuldan üniversiteye kadar tüm eğitim ve öğrenim hizmetlerinden kolaylıkla yararlanırken, yine binlerle ifade edebileceğimiz derdine derman arayan vatandaşımız da, onun yaptırdığı hastaneler ve sağlık kurumlarından istifade imkanına sahip bulunuyor.

Merhum Kadir Has'ı ve ailemizi heyecanlandıran eserlerin ikincisi ise, İstanbul'un Tuzla semtinde kurulan "KASEV Kadir - Rezan Has Öğretmen Dinlenme Evi" idi. 12 Aralık 1996 tarihinde dönemin Cumhurbaşkanı Sayın Süleyman Demirel'in katıldığı bir törenle açılan bu sosyal yardım tesisinde, on altı yıldan beri emekli öğretmenler kalıyor. Tesisin sakinleri, yaşamlarını adeta bir ev ortamında sürdürüyor. Kadir Has, sağlığında, söz konusu tesisin, emekli öğretmenleri huzur ve mutluluk içinde misafir edebilmesi için her türlü maddî desteği sağlamaktaydı. Vakfımız, KASEV tesislerine aynı duyarlılığı sürdürüyor.

Kadir Has Vakfı, bir yandan Türkiye'nin her köşesine inşa ettirdiği kalıcı hayır eserlerinin finansmanını sağlarken, bir yandan da kurucuları arasında yer aldığımız Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEG) ile Eğitim Reformu Girişimi (ERG) ve üyesi olduğumuz Türkiye Üçüncü Sektör Vakfı (TÜSEV), Mahalle Afet Gönüllüleri Vakfı'nın (MAG) yanı sıra, Kayserililer Derneği İstanbul Şubesi'ne maddi destek veriyor. Özellikle Kayserililer Derneği aracılığıyla, her yıl 100'ün üzerinde öğrenciye öğrenim bursu sağlıyor.

Vakfımız, Kadir Has'ın başlatmış olduğu hayırseverlik geleneğini devam ettirme kapsamında, halen, sadece "Kadir Has Üniversitesi'nin kurucusu" sıfatıyla sorumluluk

üstlenmiş bulunuyor. Diğer kalıcı hayır eserleri kamuya bağışlandığı için, onların yönetim ve bakımı, bağış yapılan kuruma bırakılıyor.

Kadir Has Vakfı, şimdi, kuruluşunun yanı sıra yönetimini de üstlenmek üzere olduğu yeni bir eğitim hizmeti başlatıyor; bu bağlamda, İstanbul genelinde ilk ve ortaöğretim kurumları açma hazırlığına girişmiş bulunuyor. Söz konusu projenin hayata geçirilmesiyle birlikte, okuma çağındaki çocukların, arzu ederlerse, ilkokuldan üniversiteye kadar "Kadir Has" adını taşıyan eğitim ve öğretim kurumlarında yetişmelerine imkan oluşturuluyor.

Bağış, bir gönül işidir. Ailemizin reisi, Vakfımızın ve Üniversitemizin kurucusu, merhum Kadir Has'ın deyimiyile, "ödenmesi gereken bir vatan borcu"dur, biz de bu ödevimizi yerine getirmeye çalışıyoruz.

Adım 6

Öğrenme ve Değerlendirme

Değerlendirme sistemli olarak bilgi toplamak ve bunları gözden geçirmektir. Stratejik bağışçılıkta değerlendirme önemli bir yer arz eder. İzleme ve değerlendirme seçeceğiniz bağış yöntemi ve aracına göre değişiklik gösterecektir. Baştan bu sistemi kurmak hem süreç boyunca sonuçlara odaklanmanızı sağlayacak hem de doğru yolda ilerleyip ilerlemediğinizi anlamanıza yardım edecektir. Desteklediğiniz kuruluşlarla yola devam edip etmeyeceğinize karar verirken İzleme-değerlendirmeden elde ettiğiniz sonuçları referans alabilirsiniz.

Değerlendirme sayesinde ele aldığınız konu hakkında farkındalığınız artar. Desteklediğiniz başarılı projelerin nasıl tekrarlanabileceğini veya ölçeğinin arttırılabileceğini görürsünüz. Diğer bağışçılar ve paydaşlar gözünde güvenilirliğiniz artar. Savunuculuk ve politikaları etkileme çalışmalarında kullanılabilecek destekleyici argümanlar edirsiniz. Bağışçılık deneyimlerinizden dersler çıkarmanız ve sonraki uygulamalarınıza bunları aktararak bağışçılarınızın etkisini arttırmanız mümkün olur. Seçtiğiniz yöntem ve uyguladığınız stratejinin gerçek bir fark yaratıp yaratmadığınızı görürsünüz.

Öğrenme bağışçılık deneyiminiz boyunca devam eden bir döngüdür. Bu döngü planlama ile başlar, uygulama ile devam eder. Uygulamaların değerlendirilmesinden sonra stratejiyi değiştirme aşamasına geçilir. Öğrendikleriniz üzerinden stratejinizi adapte eder ve iyileştirmeye çalışırsınız. Böylece başarılı olma ve etkili sonuçlar yaratma şansınızı arttırırsınız.

Özellikle şu durumlarda değerlendirme yapmak kaçınılmazdır:

- **Desteklediğiniz çalışmanın inovatif bir boyutu varsa** – yenilikçi çalışmaların ilk seferde mükemmel olması beklenemez. Değerlendirmeden alacağınız sonuçlar bu çalışmaların güçlendirilmesine yardımcı olacaktır.
- **Çok yıllı bir destek programına dahil olduysanız** – karşılaşılan zorlukları ve kaydedilen ilerlemeyi takip etmek fonu yenileme veya çalışma planını gözden geçirme aşamasına geldiğinizde tutarlı kararlar almanızı sağlayacaktır.
- **Bir girişim veya programın ana destekçisiyseniz** – diğer bağışçılar sizden değerlendirme için adım atmanızı bekleyecektir.
- **Çalışmanın tekrarlanma veya ölçeğini büyütme potansiyeli varsa** – ölçek büyütme için nelerin iyi gittiğini anlamak temeldir; ayrıca başarıyı kanıtlamak ve başkalarına gösterebilmek diğer partnerlerin de ilgisini ve desteğini programa çekecektir.

İzleme-değerlendirmenin önemini gördükten sonra sıra şimdi de bu faaliyetleri hangi aşamada gerçekleştireceğinizi, hangi soruları soracağınızı ve soruların yanıtlarını nasıl kullanacağınızı öğrenmeye geldi.

İzleme faaliyetleri:

Hibe vb. yollarla sürekli destekçisi olduğunuz programları izlemeniz uygun olacaktır. İzleme sırasında partnerlerin söyledikleri şeyi yapıp yapmadıklarına, çalışma planı ve bütçeye sadık kalıp kalmadıklarına bakarsınız. Böylece kaynaklarınızın verimli bir şekilde kullanıldığını güvence altına alırsınız. İzleme, kaynaklarınızın kullanımı ve projenin gidişatını takip etmenin yanı sıra desteklediğiniz kuruluşun karşılaştığı zorlukları tespit etmek, birlikte sorunu çözmeye çalışma ve gerekiyorsa stratejiyi yenilemek için de gereklidir. Eğer istenilen sonuçlara ulaşmakta sorun yaşanılıyorsa neyin işlemediğini tespit etmeye çalışırsınız. Programın yararlanıcıları ve diğer paydaşlarla bir araya gelmek ve onların program hakkında görüşlerini almak da faydalı olacaktır. Bu süreci belli bir standarta (düzenli ilerleme raporları veya telefon görüşmesi gibi) oturtmalısınız.

Yaratılan etkiyi anlamak:

Filantropik faaliyetleriniz ile yeni bir şey başlatmak (pilot çalışma, sosyal inovasyon) veya bir fark yaratmak istiyorsanız etki değerlendirmesi uygun olacaktır. Desteklediğiniz programın çıktıları belirlediğiniz sonuçlara öncülük ediyor mu? Değişim teorinizde yer alan varsayımlar doğru çıktı mı? Stratejinizi nasıl iyileştirebilirsiniz? Etki değerlendirmesi için uzmanlardan yardım alabilirsiniz. Değerlendirmeci desteklediğiniz kuruluşun yanı sıra, partnerler, yararlanıcılar ve diğer paydaşlarla görüşmeli ve bilgi toplamalı. Bu değerlendirme çalışması programın en başında belirlenen hedefler, başarı göstergeleri, beklenen sonuçlar ve etki üzerinden şekillendirilmelidir. Başta somut hedefler koymaz ve nereye ulaşmak istediğinizi net şekilde ifade etmezseniz, değerlendirme ile doğru yönde ilerleyip ilerlemediğinizi anlayamazsınız. Başarı ölçütleri ve yaratılmak istenen sonuç sayı olarak az olursa bunlarla başa çıkmak daha kolay olacaktır. Değerlendirmenin hem sizin açınızdan hem desteklediğiniz kuruluş açısından bir maliyeti vardır. O yüzden kullanmayacağınız bilgileri toplamaya çalışmayın. Değerlendirmenin amacı partner kuruluşun açıklarını yakalamak değil, birlikte öğrenmek ve uygulamaları iyileştirmektir. Değerlendirmeden beklentilerinizi kuruluşla paylaşın. Sadece başarı hikayelerini değil hataları da duymak istediğinizi gösterin. Kuruluşun yaratıcılığını kullanabilmesi için esnek ve yeniliğe açık olun. Değerlendirmeden elde edilen sonuçlar (iyi uygulamalar, dersler, yaratılan etki) saha ile paylaşılmalıdır.

Kullandığınız araç ne olursa olsun bir bağış döngüsü sonunda şu soruları sormanız anlamlı olacaktır:

- Hedefleriniz ve niyetleriniz neydi? Bunların ne kadarını gerçekleştirebildiniz?
- Desteklediğiniz kuruluştan rapor aldınız mı? Sağladığınız destek nasıl kullanılmış? Kuruluşta başta konuşulan ve anlaşılan faaliyet ve hedeflere sadık kalınmış mı? Değişiklik yapıldıysa bunlar zamanında size bildirildi mi?

- Desteğiniz kuruluşun kurumsal kapasitesinin ve faaliyetlerinin gelişmesine katkıda bulundu mu? Evetse, hangi noktalarda? Desteklediğiniz kuruluş başka kuruluşlarla işbirliği yaptı mı? Onlardan geribildirim alabilir misiniz?
- Sağladığınız destek başka kişi ve kuruluşların da ilgisini çekerek kuruluşa daha fazla bağış aktarılmasına öncülük etti mi?
- Desteklediğiniz faaliyetler sonucunda hedef aldığınız grupların yaşamında, kurumların kapasitesinde veya sistemde/politikalarda ne gibi değişiklikler oluştu?

Projeleri ve desteklediğiniz kuruluşun yanı sıra sizin bağışçı olarak kendi başarınızı değerlendirmeniz de etkili olacaktır.

- Verdiğiniz bağış belirlediğiniz hedeflerin gerçekleşmesi için yeterli miydi?
- Bu kuruluşla işbirliği yapmaktan ve bu alanda çalışmaktan neler öğrendiniz? Bir sonraki sefer neleri daha farklı yapabilir ve iyileştirebilirsiniz?
- Katılım düzeyiniz yeterli ve etkili miydi? Kuruluşa başka şekillerde de destek olabilir miydiniz?
- Bağışçılık vizyonunuzu başkalarıyla paylaştınız mı? Bağışçılık deneyiminizle ilgili başkalarıyla konuştunuz mu? İlham verdiniz ve ilham aldınız mı?
- Uzmanlara danıştınız mı?
- Kuruluşun ağını ve kaynak geliştirme kapasitesini geliştirmek için kendi bağlantılarınızı ne derece kullandınız? Başkalarını daha etkili şekilde bu girişime dahil olmaya ve destek vermeye dahil edebilir miydiniz?
- Daha etkili bir bağışçı olmak için neler (konu hakkında araştırma yapmak, eğitime katılmak, uzmanlara danışmak vb.) yaptınız?
- Seçtiğiniz bağışçılık yöntemi ve aracı hedeflerinize ulaşmak için uygun muydu?
- Yıl boyunca ne sıklıkta bağış planınızı gözden geçirdiniz ve gerekli değişiklikleri yaptınız?
- Size gelen destek taleplerine nasıl yanıt verdiniz? Plana sadık kaldınız mı?

İlham veren bağışçı öyküleri 18: Sosyal yatırım olarak bağışçılık

Rahmi M. Koç babası Vehbi Koç'u anlatıyor

Rahmi M. Koç

Vehbi Koç Vakfı
Mütevelli Heyeti Başkan Vekili

Koç Holding
Yönetim Kurulu Onursal Başkanı
Yönetim Kurulu Üyesi

Vehbi Bey, çok gençken iş hayatına atılmış ve 30 yaşında o günkü değerlerle milyoner olmuştur. Bu memlekette kazandığı paranın bir kısmını tekrar memlekete geri vermek istemiştir. Diğer taraftan devamlı gelen yardım talepleri arasından hangilerini seçeceğinin sıkıntısını çekmiştir. Başlangıçta bölük pörçük yardımlarla başlamış ama bunu bir an evvel kurumsallaştırmak istemiştir.

Genel Müdür Hulki Alisbah, Hukuk Müşaviri Cafer Tüzel ve İş Bankası Genel Müdürü Ahmet Dallı'dan oluşan üç kişilik komisyon kurmuş ve büyük bir bağış yapmaya karar verdiğinde onlardan görüş istemiştir. Cami projesi, hastane projesi, okul projesi, bir yere su getirme projesi arasından heyet, üniversiteli talebelerin kalacağı bir mekan olmadığı için bir talebe yurdu yapılmasını salık vermiştir. İşte bunun üzerine Vehbi Bey, vergisi ödenmiş para ile Ankara'da, Koç Talebe Yurdu'nu yapmış ve Üniversite'ye hibe etmiştir. Yardımlarda hukuki bir alt yapının olmaması Vehbi Bey'i endişelendirmiştir.

Dedem Koçzade Mustafa Bey, Ankara'da bulunan İbadullah Vakfı'nın mütevellisiydi. Vehbi Bey'in çocukluğundan itibaren vakıf müessesesine aşına olmasının bir nedeni de budur. Dinine



“Stratejik bağışçılık, bağışları sosyal yatırım olarak görmekle, bunu yaparken de ekonomik yatırımlarda olduğu gibi, orta ve uzun vadede getirisini-götürüsünü değerlendirmekle ve sürdürülebilirliği temel almakla mümkün olabilir.”

bağlı bir kişi olması ve İslam'da hayırseverliğin her vesileyle teşvik edilmesi de kendisine mutlaka ilham vermiştir.

Vehbi Bey 30'lu yaşlarından itibaren bilhassa Ankara'da toplum da tanınan, başarıları örnek gösterilen, itibarlı bir kişi olmuştur. Ticaret Odası Başkanlığı'na getirildikten sonra bu mevkii ona daha da örnek olma mesuliyeti yüklemiştir. Yalnız iş hayatında değil, aile hayatında ve sonra da yaptığı yardımlarla daima örnek teşkil etmiştir. Başkalarına bir rol model olmuştur. Bunu gayet iyi bildiği için de attığı her adıma dikkat etmiştir.

Kendisine örnek olarak ekonomisi gelişmiş ülkelerde ve bilhassa Amerika'da uzun yıllar başarı ile faaliyet göstermiş vakıfların (Rockefeller ve Ford Vakıfları gibi)

yapılanmalarını ve çalışmalarını incelemiş, bu yönde uzmanlara araştırmalar yaptırmıştır. Ayrıca Avrupa'da Peter von Siemens'in kurduğu vakfı da yakından etüt etmiş ve bazı konularda örnek almıştır.

Vehbi Bey yurtdışına gittiğinde görmüştür ki, meşhur üniversitelerin, büyük hastanelerin ve dünyaca tanınmış müzelerin arkalarında hep vakıflar vardır. Bu vakıflara bağışta bulunanlar vergiden istifade etmişlerdir. Dolayısıyla Türkiye'de bağışçılık ilerleyecekse, kurumsallaşmış bir vakıf kanalı üzerinden olması için Vakıflar Kanunu'nun oluşturulması ve çıkması için Aydın Bolak Bey ve Kemal Oğuzman Bey ile birlikte bıkmadan, usanmadan 15 sene uğraşmıştır.

Nihayet Vakıflar Kanunu çıkmış, Vehbi Koç Vakfı kurulmuştur. Merhum Vehbi Koç, %8 Koç Holding hissesini vakfa bağışlamış, vefatından sonra %2 Koç Holding hissesini de vakfa hibe edilmesini vasiyet etmiş ve bununla birlikte toplam % 10'a ulaşmıştır. Ayrıca bazı gayrimenkullerini ve ciddi miktarda bir nakdi de vakfa bağışlamıştır.

Bu şekilde Vehbi Koç Vakfı, eğitim, sağlık, kültür alanlarında faaliyet göstermektedir. Senelik bütçesi dahilindeki muhtelif fonlarla çalışmaya başlamış ve aynen bir şirket gibi idare edilerek bu güne gelmiştir. Önceleri biz duygusal hayırseverdik. Vakıf kurulduktan ve kurumsallaştıktan sonra stratejik bir bağışçı olduk. Başka bir deyimle büyük meblağları bulan yatırımları aynen yeni bir fabrika veya tesis kuruyormuşçasına enine boyuna tetkik ederiz, ekonomisini ölçeriz, ne getiriyor, ne götürüyor, bunun hesabı yapılır. Orta ve uzun vadede faydaları göz önünde tutulur ve de ona göre idaresini üstleniriz.

Vehbi Bey öncelikle eğitime eğilmiştir. Çünkü iyi eğitilmiş kaliteli insanların memleketi daha

ileri götüreceğine inanmıştır. Dolayısıyla vakıf kurulmadan evvel dahi Vehbi Bey, istikbal vaat eden, çalışkan gençlere burs vermiştir, birçoğunu yurt dışına göndermiştir, bazılarını dönünce işe almıştır. Kendisi tahsilini yarıda bırakmak mecburiyetinde kaldığı için eğitilmiş insan gücüne olağanüstü inanmıştır.

1970'lerde Türkiye'nin geçirdiği o fırtınalı dönem, grevler, lokavtlar, talebe hareketleri, gerek sanayinin gelişmesine, gerekse iyi eğitilmiş talebelerin mezun olmasını engelledi. Eğitimde kalite düştü, duraklama devri başladı. İşte o zaman Vehbi Bey, önce bir lise kurma fikrini geliştirdi, sonradan da bir üniversite kurmaya rahmetli Prof. İhsan Doğramacı'nın teşviki ile karar verdi. Uzun çalışmalardan sonra Koç Üniversitesi kuruldu ve ilk dersi de bize kendisi verdi.

Eğitimden sonra sağlık konusuna öncelik vermiştir. Vehbi Bey, 30 yaşında çok çalıştığı için depresyona girmiştir. Bundan kurtulmak için Viyana ve Budapeşte'de doktora muayene olmuştur. Daha az çalışması, daha çok spor yapması konusunda tavsiyeler almıştır. Ondan sonra sağlığın ne kadar önemli olduğuna kalpten inanmıştır. O devirlerde insanların hayat standardı arttıkça sağlıklarına daha önem verdiklerini, yurtdışındaki emsallerinden görmüş ve Türklerin de bir gün sağlıklarına daha dikkat edeceklerini öngörmüştür.

Kültür meselesi ise babam Vehbi Bey'den ziyade annem Sadberk Hanım'dan gelmiştir. Babamın geceli, gündüzlü çalıştığını gören annem, kendine göre bir koleksiyon yapmaya başlamış, yurtdışına gittiği zaman müzeleri ziyaret etmiş, Atina'daki Benaki müzesinden esinlenmiş ve özel müze kurmayı planlamıştır. Ne yazık ki, ömrü vefa etmemiştir. Ama vasiyetinde bu arzusunu dile getirmiş, koleksiyonunun müzede kendi adına teşhir edilmesini bizlerden istemiştir. Bayrağı ondan alan kardeşim, müteveffa

Sevgi Gönül, annemin arzusunu bırakın yerine getirmeyi, fazlasıyla daha da ileri götürmüştür.

Vehbi Bey, TEV fikrini İsveç'ten almıştır. Cenazelerde çiçek yerine başış yapan kişilerin plaketale isimlerini yazdırmaları ve buradaki gelirin eğitime harcanması onu fevkalade cezbetmiş ve etkilemiştir. Sahip çıkılsın diye de tek başına değil bir grup kurucu arkadaşla birlikte Türkiye Eğitim Vakfı'nı kurmuştur.

Vehbi Bey, memleketin önemli sorunlarında biri olan nüfus artışı ile birlikte kişi başı milli gelir azaldığı için eğitim, bakım, giyim, beslenme ve barınmanın kalitesinin düştüğünü gözlemlemiştir. Nüfus artışının önüne geçme amacıyla yine işbirliği ile bir vakıf kurmak istedi. Bu onun 40 senelik ideali idi. Nitekim nüfus artışı %3'ten %1.3'e düşmüştür. Önceden projenin ismi 'doğum kontrolü' idi. Bunun ismi daha sonra Aile Planlaması olarak değiştirildi.

Vehbi Bey, yalnız kendi projelerinde değil başkalarının projelerine de yardımcı olmayı bir vazife edinmiştir. Memlekette her sene ortalama 743 milyon ton toprak kaybı olduğu için Hayrettin Karaca ve Nihat Gökyiğit Beylerle TEMA Vakfı'nın kurulmasında rol almış, mali katkıda bulunmuş ve uzun seneler vakfın gidişatını yakından takip etmiştir.

Kendisi Vehbi Koç Vakfı'nın açılışlar, törenler vs. etkinliklerinde iş hayatındaki başarıları kadar hatta belki daha fazla heyecan ve gurur duyardı. Bilhassa burs verdiği çocuklarla birlikte olmak, onların hayatlarındaki başarısını takip etmek ona büyük keyif verirdi. Hele hele mühim mevkide olan birisi gelip, elini öpüp, 'ben sizin bursunuzla okudum' dediği zaman, Vehbi Bey'in yüreği adeta yağ bağlardı.

Başlangıçta Vehbi Koç o zamanki koşullar ve ekonomik büyüklükler çerçevesinde mütevazı

bir başlangıç yapmış olmasına rağmen Vehbi Koç Vakfı bugün 2.7 milyar TL. aktif değeri ve birçok alt kuruluşu ile Türkiye'nin en büyük vakfı olması yanında, Avrupa'nın da sayılı vakıflarından birisi konumuna gelmiştir. Bu alandaki gelişimimizi ve yolculuğumuzu en güzel bu rakamlar tarif edebilir.

Vehbi Bey babasından aldığı hayırseverliği bizlere devretti. Bizler de bu kültürü dördüncü jenerasyona aşıladık. Kendi ismini taşıyan vakfa başlangıçta %8 Koç Holding hissesini verirken, bizlerin muvafakatini ve imzasını aldı. İmzalarımızı attığımız gibi vakfın devamlılığı ve de ondan alacağımız bayrağı aynı şekilde götüreceğimiz sözünü de verdik. Kaldı ki, ondan sonra hisse senedi oranı %10'a çıktı. Ayrıca aile olarak her sene gelirlerimizin %5'ini vakfa hibe ediyoruz. Bu şekilde vakfın ana varlığını güçlendirdiğimiz gibi çizilen yolda (eğitim-kültür-sağlık) yeni yeni projeleri hayata geçiriyoruz. Bunların en mühimleri de Koç Üniversitesi Tıp Fakültesi Eğitim Hastanesi, Sadberk Hanım Müzesinin yeni yerine taşınması, Amerikan Hastanesi, Hemşirelik Okulunun seviyesini yükseltmek ve Amerikan Hastanesini Türkiye'nin en seçkin sağlık kuruluşu haline getirmek ve binlerce talebeye verdiğimiz burslardır.

Üniversitemizin mezuniyetinde talebelerin keplerini havaya attıkları an, hastanemizden ağır yaralı veya ağır bir hastalıktan mustarip bir hastamızın iyi olup sağlığına kavuşması, müzemize gelen ziyaretçilerin defterimize yazdığı methiyeler, bizi gördüklerinde söyledikleri sitayişkar kelimeler, bizi fazlasıyla tatmin ediyor, yüreğimizi kabartıyor ve yaptığımız bütün harcamaları ve çektiğimiz sıkıntıları anında unutturuyor.

Türkiye gibi dünyanın sorunlu bir coğrafi bölgesinde yer alan bir ülkede, içerde ve dışarıda yaşanan her türlü soruna rağmen

bıkmadan ve usanmadan neredeyse 50 yıldır memleketteki deprem, yangın, sel gibi afetlerde ilk yardıma koşan vakıf olduğunuz zaman elbette ki birileri bunu takdir edecektir. Nitekim birçok ödül aldık; ancak Hadrian Ödülü, Carnegie Madalyası ve en son BNP Paribas ödülünün yeri ayrıdır. Hemen hepsinde 'öncü ve örnek olma' hususunun altı çizilmiştir.

Yeni bağışçılara tavsiyem yapacakları bağışı çok iyi hesaplamaları, örneğin burs veriyorsa dört sene müddetçe verileceğini göz önünde bulundurmaları; inşaat yapıyorsa bütçe içinde kalıp zamanında bitirmeye dikkat etmeleri; isimlerini taşıyan tesislerin zamanla yıpranmasını ilave bir yatırım yaparak önlemeleri veya başlangıçta bunu teminat altına almalarıdır. Küçük bir bağışçı ise yeni bir vakıf kurup, idare masrafları altında boğulmaktansa mevcut ve itimat edecekleri bir vakfa şartlı bağış yapmaları uzun vadede menfaatlerine olacaktır.

İlham veren bağışçı öyküleri 19: Kalkınma eksenli bağışçılık

Dr. Servet Harunoğlu

*Hisar Anadolu Destek Derneği
Kurucu, Yönetim Kurulu Başkanı*

2008 yılına kadar hayatımın merkezinde işim yer alırken Ümit Kıvanç'ın "Kızlar ve Kökler" adlı belgeselini tesadüfen izlemem ve belgesele konu olan o sosyal girişimciyi tanımamla yaşamım başka bir boyut kazandı.

Hisar Anadolu Destek Derneği'ni Robert Kolejli arkadaşlarımla kurmadan önce normal bir iş adamının gelişim çizgisine uygun denilebilecek bir doğrultuda ilerliyordum. Biz mezunlarının kişisel gelişiminde ve sosyal sorumluluk bilincinin yerleşmesinde büyük bir etkisi olan ve unutamadığımız yıllarımızı geçirdiğimiz Robert Koleji'ni (1968) bitirdim. Amerika'da elektrik mühendisliği üzerinde yüksek lisans ve doktora programları (Northwestern Üniversitesi, Şikago, 1970, 1973) tamamladım. Yurda döndüğümde Boğaziçi Üniversite'sinde öğretim üyesi olarak çalıştım; ta ki 1978'deki siyasi olaylar ve çalkantılı dönem nedeniyle buradaki görevimi bırakana kadar. Daha sonra iş hayatına atıldım. Yurtiçinde ve yurtdışında operasyonları olan çok sayıda ticari ve sanayi girişim başlattım; ortaklıklar kurdum. Petrol, sanayi, inşaat gibi çeşitli alanlarda faaliyetleri olan bu şirketlerden bazıları Fintraco Construction and Contracting Co. Inc., Tarkim Tarımsal Kimya A.S., PimsaOtomotiv A.Ş., Donau Express Schiffarts GmbH, Matin JV, Polfin Consortium S.A. idi.

Bu yıllarda sivil toplum kuruluşları ile tek yakınlığım meslek ve iş örgütlerinin yönetim kurullarında aldığım görevlerle sınırlıydı. Bunların içinde Türk-Kazak İşadamları Derneği, Dünya



"Bir şey koydukça daha çok şey alıyor olmak insanın vermeye olan isteğini artırıyor."

Ekonomik Forumu, Şikago Yöneticiler Kulübü Uluslararası Danışmanlık Konseyi yer alıyor.

2008'de yurtdışındaki girişimlerimi satma, yurt içindekileri tutma kararı alıp yarı tekaüt de geçince "bu memlekete yatırımlardan başka ne katkı olabilir" diye düşünmeye başladım. İşte o zaman Ümit Kıvanç'ın "Kızlar ve Kökler" isimi kısa filmi karşıma çıktı. Filme konu olan Enver Özkahraman, Van'da çok sevilen bir "Yol, Su, Elektrik" emeklisi. Hakkari'de Köy Hizmetleri'nden emekli olduktan sonra Van'a yerleşmiş. Aynı zamanda bir fotoğrafçı ve ressam olan Enver Bey Van'ı ilçe ilçe, köy köy dolaşmış. Kilimin çok ucuza mal edildiği, kalitesiyle, renkleriyle, motifleriyle özünden uzaklaştığı ve değerini yitirdiği günümüzde kaybolmakta olan yöresel kilim motiflerini ve dokuma-kökboyama usullerini bulup ortaya çıkarmış ve hatta bunları kitap haline getirmiş. Bununla da yetinmeyip Van'da küçük bir atölye kurmuş ve okula

gidemeyen, köylerinden göç etmek zorunda kalan ailelerin, maddi durumu iyi olmayan genç kızlarına atölyesinde eğitim vermeye ve kilim dokumayı öğretmeye başlamış.

Filmi izledikten sonra hemen bir mektup yazarak Enver Bey'le temasa geçtim. Ardından Van'a gidip kendisiyle tanıştım, birbirimize kanımız kaynadı. Bu atölyenin genç kızlara sadece gelir yaratmadığını aynı zamanda okuma yazma, anne-çocuk sağlığı eğitimleriyle verildiğini gördüm ve çok etkilendim. Bunun içerisinde ben de olmak ve mümkün olan her şekilde destek vermek istedim.

Ortada bir sürdürülebilirlik sorunu olduğunu tespit ettim ve "atölyenin ürettiği kilimleri nasıl daha geniş kitlelere ulaştırabilirim" diye kendi kendime sorarken Robert Kolejli arkadaşlarımı da işin içine katmanın yararlı olabileceğini düşündüm. Onlar da bu fikre inandılar. Projeyi daha sürdürülebilir hale getirmek için bir dernek kurduk ve derneğin okulumuzun sembolü olan hisar ile anılmasına karar verdik. Bu ülkede doğmuş, iyi eğitim almış, meslek sahibi olmuş, büyük şehirlerde yaşamış, çeşitli konularda kendi geliştirme imkanı bulmuş kişiler olarak bizlerin bilgimizi, tecrübemizi ve birikimlerimizi zor hayat şartlarında yaşayan insanların yaşamında bir şeyler değiştirmek için kullanmamız gerektiği inancı ile yola çıktık. Şimdi de hepimiz tecrübemizi, zamanımızı, paramızı ve bağlantılarımızı beliren ihtiyaçlar doğrultusunda derneğe aktarıyoruz.

Derneği kurduktan sonra topladığımız fonlarla 1990 ile 1995 yılları arasında Van'da köyleri boşaltılan ve çeper mahallelere yerleşmek zorunda kalan ailelerin kızlarının faydalanabileceği beş atölye kurduk. Enver Bey'in tanınan ve güvenilen bir kişi olması dolayısıyla aileler gönül ferahlığı ile kızlarını atölyelere gönderiyorlar. Enver Bey'in kurduğu

mekanizmayı genişleterek 2010-2012 arasında 120 genç kıza bu atölyelerde kilim örmeyi öğrettik. Ürettikleri kilimler dernek tarafından satın alınıyor ve daha sonra 'KILIMWORKS' markasıyla kermeslerde satılıyor. Genç kızlar dokudukları metrekare kilim karşılığında bir gelir elde ediyorlar. Kilimleri İslam-Türk Sanatları Müzesi, Topkapı Sarayı gibi önemli yerlerdeki stantlarda satışa sunuyoruz. Santa Fe International Folk Art Market ve Washington D.C. Textile Museum gibi yerlerde de kilimlerimizi görücüye çıkarttık. Ben bu bağlantıların yaratılmasına ve markanın daha fazla yerde alıcı ile buluşmasına yardımcı oldum.

Van Depremi'nin ardından 3 atölyemiz kullanılamaz hale geldi ve çalışmalar bir nebze sekteye uğradı. Kalan 2 atölyede ise 55 kız hem çalıştılar hem de deprem sonrası yardım seferberliğinde rol aldılar. Önce depremden etkilenen ailelerin ihtiyaçlarını tespit ettikler, sonra da bu doğrultuda bizim temin ettiğimiz yardım paketlerini deprem mağdurlarına ulaştırdılar. Şu anda bu atölyelerden biri onarıldı. Belediyenin verdiği arazi üzerine ise iki prefabrik atölye yapıldı. Bunlar da tamamlandıktan sonra eski üretim seviyesine dönmeyi ve hatta yararlanıcı sayısını arttırmayı hedefliyoruz.

Deprem atölyelerimize zarar vermiş olsa da sonrasında bu bölge üzerinde oluşan ilgiyi sürdürülebilir çalışmalara yönlendirerek durumu artıya çevirmeye çalıştık. Türk Filantropi Fonu, International Women of İstanbul, ODTÜ Mezunları Derneği, Genel Enerji, ENKA, Turkish Cultural Foundation, EM Power gibi bağışçı gruplarının desteğini aldık. Bunun için tüm bu gruplarla temasa geçip katkılarını istedim.

Sonuçta kilim atölyelerinde yörenin geleneksel dokuma tekniklerini koruyarak kilim üreten genç kızlarımıza el ve iş becerisi kazandırarak ve evlerine gelir getirmelerine yardımcı

olarak ekonomik ve sosyal gelişimlerine katkı sağlayacak bir platform oluşturduk. Genç kızlarımıza öğrettiklerimiz sadece kilim örnekleri ile kısıtlı kalmadı. Kızlar, Türkçe, anne ve çocuk sağlığı, bilgisayar, seramik yapımı ve hijyen gibi bir çok alanda ders görüyorlar. Şehir ve ülke dışındaki kermeslerle farklı dünyalarla tanışıyor, vizyonlarını genişletiyorlar. Her şeyden önce evlerinden dışarı çıkıp başkalarıyla birlikte bir şeyler yapma deneyimini yaşayarak sosyalleşmiş oluyorlar. Kendilerine güvenleri ve insanlarla ilişkileri geliyor. Pek çok konuda farkındalıkları artıyor. İki yıl gibi kısa bir süre içerisinde bu genç kızlarımızın hayatında meydana gelen değişikliklere baktığımda yaptığımızın ne kadar doğru bir iş olduğunu görüyorum ve daha da fazlasını yapmamız gerektiğini düşünüyorum.

Bundan sonra Van'da bu tür kalkınma çalışmalarına devam etmeyi istiyorum. Genç kızlarla olan kilim çalışmalarımız bundan sonra kendi kurdukları kooperatif çatısı altında devam edecek. Hisar Anadolu Destek Derneği kooperatifin bir üyesi olarak üretilen kilimlere piyasa bağlantısının kurulmasında yardımcı olmayı sürdüreceğim. Diğer yandan bu bölge için başka planlarım da var. Mikrokredi yoluyla arıcılık ve tiftik keçisi temelli hayvancılığı geliştirmek ve gençlerin güvenli bir şekilde sosyalleşebileceği ve bilgilenebileceği internet merkezleri oluşturmak yakın dönemli planlarımız arasında yer alıyor. Bir şey koydukça daha çok şey alıyor olmak insanın vermeye olan isteğini artırıyor. Van'daki çalışmalar bana hem böyle bir tatmin hem de bu katkılara devam etmek için bir motivasyon kazandırdı.

Girişimcilik hayatımda, Sovyetler Birliği'nde yoğun çalışmalar yürütmüş biri olarak 1990lı yılların başında Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği'nin çöküşüne bire bir tanıklık ederken, kendime kapitalizmi dengelemek için ileride nasıl

bir dinamik ortaya çıkacağını sorup duruyordum. O zamanlar STK'ları gittikçe önem kazanacak ve değişimin sürükleyicisi aktörler olarak hayal ettim. Yıllar içinde STK'ların bu noktaya gelemediğini görünce bu öngörümde yanıltıldığımı sanmıştım. Bugün bu projelerin içinde yer alarak ve yaratılan somut etkiyi gözlemleyerek STK'ların değişimi yaratmaktaki gücüne tekrar inanmaya başladım. Bu sefer bir beklenti veya öngörü olarak değil, STK'ların insanların yaşamında nasıl farklar yarattığını gördüğüm için bunu çok daha emin olarak söyleyebiliyorum. O yüzden insanları STK'ların potansiyeline inanmaya ve onları desteklemeye çağırıyorum.

İlham veren bağışçı öyküleri 20: Uzmanlıklarını bağışlamak

Suzan Onat Bayazıt

*Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı
Yönetim Kurulu Üyesi*

Zeynep Hanım (Zeynep Kamil Hastahanesi'nin kurucusu), Fatma Aliye (Kızılay Kadın Kolları kurucusu ve gönüllüsü), Belkis Hanım (Kadın Hakları Koruma Derneği) ve adını tek tek anamadığım pek çok kadının İstanbul Hasta Çocukları Koruma Derneği, Türk Tabipler Birliği ve Türk Kardiyoloji Derneği gibi kuruluşların gelişimi için nasıl çabaladıklarını ve Türkiye'nin sağlık politikalarını etkileyebildiklerini bilmek bu ülkede yetişmiş, çalışmış bir kadın olarak benim de üzerime düşen toplumsal görevleri hatırlatıyor ve önemli katkılar yapabileceğimi düşündürüyor.

1960 ve 1970li yıllarda Türk-Amerikan Üniversiteli Kadınlar Derneği'nden kadınların bir araya gelip yanlarına aldıkları öğretmenlerle Anadolu seyahatlerinde en çalışkan kızları belirleyip, anne ve babalarının iznini aldıktan sonra, kek-kurabiye satışı, kermeslerle topladıkları fonlarla, ilkokuldan üniversiteye kadar onların eğitimini üstlenmeleri gerçekten örnek bir davranış. Annem 30 sene cemiyetlerde gönüllü faaliyet yürütmüş, geleneksel yöntemlerle kaynak geliştirmişti. Ben de onunla birlikte çocukluktan itibaren bu etkinliklerde yer alırdım, ufak tefek de olsa yardımcı olurdu.

Bugün bu deneyimlerden esinlenerek ancak daha nesnel kriterler ve etkili yöntemler ile bağışçılık ve gönüllülük çalışmaları yürütmeye çalışıyorum. Desteklediğim kuruluşların özellikle "şeffaf ve hesap verebilir" olmasına itina gösteriyorum. Bunun yanı sıra sosyal değişime inanan bir kişi



"Desteklediğiniz kuruluşları benimseyip onların çalışmalarını daha iyi bir seviyeye taşımak için ben ne yapabilirim diye baktığınızda kendinizden verebileceğiniz pek çok şeyin olduğunun farkına varıyorsunuz.."

olarak desteklediğim projelerin fark yaratma potansiyeline bakıyorum. Sosyal değişime katkı sağlayabilecek, insanların yaşamlarında farklılık yaratabilecek, yüzeyde görünen değil sorunların kökeninde yatan nedenlerin çözümüne yönelik çalışmalara destek veriyorum.

Bu minvaldeki ilk ciddi sivil toplum serüvenim Toplum Gönüllüleri Vakfı (TOG) ile başladı. Kurucu ekip olarak gençlere yapılan yatırımların toplumda dönüştürücü bir etki yapacağı düşüncesiyle eğitim ve gençlik sorunlarını çözmek için 2002 yılında yola çıktık. TOG'a girişimle birlikte benim de hayatımda ciddi bir değişiklik oldu. Sürekli bir öğrenme sürecine girdiğimi gördüm. Toplumsal meselelere daha gerçekçi bakmaya; insanımızı ve yerel koşulları

daha iyi anlamaya başladım. Şirketlerde alışık olduğum dikey ilişkilerden daha farklı bir ilişki biçimini deneyimledim. Gönüllüleri motive etmek için farklı yaklaşım ve beceriler gerektiğini gördüm ve bunları TOG sahasında edindim. Gençlerle kurduğum yakınlık sayesinde çocuklarımla olan ilişkimin de başka bir boyut kazandığını itiraf etmeliyim.

Bireysel bağışçı olarak TEGV, TOG, Garaj İstanbul, Greenpeace, Açık Radyo, Mor Çatı gibi bazı kuruluşları desteklemenin yanı sıra yakınlarımı da bu işe çekmek için çeşitli fırsatları kullanıyorum. Örneğin doğum günümde sevdiğim bana hediye alması yerine TOG'daki burs fonuna bağış yaparak bir gence bir yıl süresince burs katkısında bulunmalarını istiyorum. Her yıl sonunda bulduğum kadın arkadaşlarımla burs fonları yaratıyoruz.

STK'ları desteklemenin destekleyen açısından kazandırdığı sayısız faydadan en önemlisinin aidiyet duygusu olduğunu düşünüyorum. Hem içinde yaşadığınız toplumu daha çok sahipleniyor ve sorunların çözümünde pay hissediyor hem de diğer destekçilerle, gönüllülerle, faydalanıcılarla kucaklaşıyorsunuz. STK'lara katılanlar birbirini tanıyor, birlikte işler yapıyor, yaşamlarını zenginleştiriyorlar. STK'lar bir yandan benzer dünya görüşlerine sahip insanları birleştirirken diğer yandan farklılıklarımızı anlamamıza ve farklılıklara rağmen birlikte iş yapmamıza imkan tanıyor. Ayrıca kendinizi daha iyi tanıyıp daha faydalı olmanızı da aracı oluyor. Bu kuruluşları benimseyip onların çalışmalarının daha iyi bir seviyeye taşımak için ben ne yapabilirim diye baktığınızda kendinizden verebileceğiniz pek çok şeyin olduğunu farkına varıyorsunuz. Bunların içinde eğitiminiz, uzmanlığınız, zamanınızdan tutun da bağlantılarınıza kadar bir STK için çok değerli olabilecek pek çok varlık yer alıyor. Ben de parasal desteğin de ötesinde

çok çeşitli şekillerde katkılar sunarak atılan bir taşın suda hare etkisinin genişlemesine uğraşıyorum. Bunların başında tecrübeme istinaden finans bilgimi bir sosyal girişimci gibi kullanmam geliyor.

Çocukluğumda bir iş kadını olan yengemi örnek alırdım. Rahmetli yengem Türkiye'nin ilk kadın maden tüccarı idi. Ben de onun gibi meslek sahibi olmayı istedim ve Boğaziçi Üniversitesi ekonomi eğitimi, sonra da Amerika'da yüksek lisans yaptım ve bankacılık eğitimi aldım. Kadınların yapacak daha çok şeyi olduğunu 1998 yılında annemi kaybettiğim sene ikinci çocuk sahibi olunca anladım. Finans kariyerime bir süre sonra kendi şirketimi kurarak ve danışmanlık hizmeti vererek devam ettim. Bu arada bir yurt dışı yaşam tecrübemden sonra döndüğümde bilgisayar teknolojisinin hızla değiştiğini web site yapımları gibi konularla ilgilenmem gerektiğini gördüm ve 2001 yılında Boğaziçi Üniversitesi'nde bilgisayar programcılığı eğitimi ve sertifikası aldım. Akabinde özellikle uzmanlığım olan konularda STK'lara destek olmayı tercih ettim. Finans sektöründeki profesyonel deneyimimi STK'lar için kullandığım yerlerden biri 12 uluslararası bankanın katılımı ile sendikasyon bağış sistemi oluşturulması idi. Bu tekniğin tasarlanması ve fonların toplanması sonucu 35 il halk kütüphanesinin yenilenmesine katkıda buldum.

STK'lara başka nasıl destek olabilirim diye düşünürken kişisel kapasitemi de geliştirme ihtiyacı hissettim. Profesyonel eğitimler aramak edindiğim yeni beceri ve bilgileri inandığım amaç doğrultusunda beceri setimi geliştirilmek için kullanıyorum. Örneğin küçük STK'lara sosyal medyanın etkin kullanımını öğretiyorum.

STK'ların bağımsız olmaları için kaynaklarını çeşitlendirmeleri gerektiğine inanıyorum. Bunun için bazen bireysel olarak bazen grup

içinde STK'ları desteklemek için onların kaynak geliştirme çalışmalarına yardımcı oluyorum. Örneğin iki araba yarışısının arabalarının üzerindeki tüm reklamları burs fonu için bağışladıkları, 250 öğrencinin 4 yıllık bursu için para toplanılan etkinlikler bunların arasında yer alıyor. Farklı olmanın önemine inanıyorum. Şirketlerin yaratıcı olmayan tekliflerle ilgilenmediklerini bilerek destek olduğum STK'ların kaynak geliştirme faaliyetlerine yaratıcı yöntemler uygulamaya çalışıyorum.

Bağışçılıkta gidilecek daha çok yolumuz var. Şirketlerin bağışçılığı kurumsal sosyal sorumluluğun bir boyutu olarak görmesi ama bununla yetinmeyip sürdürülebilirliğin diğer kriterlerini de yerine getirmeleri gerekir. Varlıklı aileler kurdukları vakıflarında sosyal adaleti daha fazla odaklarına koymalılar. Bireysel bağışçılar, özellikle her sosyal ve ekonomik gruptan kadınla bir araya gelerek, güç ve becerilerine göre katkı sağlayarak ortak sorunların çözümü için birlikte çalışmalılar. STK'lar ise şeffaflık sistemlerini geliştirmeli, kaynaklarını nasıl kullandıkları gösterebilmeli, iletişim ve ilişki geliştirmeye önem vermeli hem planları hem yaptıkları işleri iyi sunabilmeliler. Gönüllülük ve bağışçılık ile ilgili okullarda dersler ve eğitici programlar olmalı. Çalışanların maaşlarından küçük miktarlar da olsa bağışta bulunmaları iş yerlerinde yaygınlaştırılmalı.

Farklılıklarıyla birlikte yaşayan, insanların birbirine saygı duyduğu, farklılıkların zenginlik olarak algılandığı bir Türkiye hayalim var. Bu uzun bir süreç olmasına rağmen insanların bu bilince ulaşacağını düşünüyorum. Bağışçı olmak, bizi bizlere yüklediği sorumluluktan dolayı, bu süreci hızlandırabilir.

İlham veren bağışçı öyküleri 21:

Yerel bağışçılık

Şerafettin Erbayram

*Bolu Bağışçılar Vakfı
Yönetim Kurulu Başkanı*

*Bolca Hindi
Yönetim Kurulu Başkanı*

Sivil toplum, benim için ortak amaçlar doğrultusunda bir araya gelme ve değişimin yaratılabileceğine dair olumlu bir tutumla, süreklilik içinde bu amaçlar için kolektif çalışmalar üretmek anlamına geliyor. Vakıflarla tanışmamı ve sivil topluma yönelmemi İstanbul'da, 1960'lı yıllarda Bayer'de çalıştığım sırada edindiğim bir farkındalığı borçluyum. Tarım ilaçları bölümünde neşriyat müdürü olarak yürüttüğüm görevlerimden biri yurtdışından gelen misafirleri ağırlamak, onlara İstanbul'u tanıtmaktı. Ama İstanbul'u kendim bile yeterince tanıımıyordum. Bu eksikliğimden yola çıkarak Turizm Bakanlığı'nın açtığı turizm rehberliği kurslarına katıldım. Kursun bir bölümünde yer alan Selçuklu ve Osmanlı vakıfları ile ilgili anlatımlardan derinden etkilendim. Bu, beni konu hakkında yayınlar bulup okumaya, vakıfları yakından izlemeye ve bir sonraki aşamada onların içinde yer almaya teşvik etti.

Sonraki yıllarda aslında bağışçılık ve sivil toplum liderliğinin tohumlarının çok daha önceden atıldığını anladım. Annem bize olumlu yaklaşımı ve başkalarının haklarını gözetmenin önemini aşılamaş. Almanya'da yükseköğrenim için geçirdiğim süre ise toplumsal gelişime katkıda bulunmanın kişisel bir zorunluluk olduğu, bilginin üstünlüğü ve paylaşılması gerektiği, toplumların ancak bu şekilde ileri gidebileceklerine dair fikirler içime işlemiş.



"Bir bağışçının yaşadığı yer en fazla etki yarabileceği alandır."

1970li yıllarda memleketim olan Bolu'ya dönüp ikinci kariyerime başladığımda, 'Bolu'ya ve Bolululara nasıl daha faydalı olabilirim' sorusu beni çeşitli sosyal ve ekonomik girişimlere öncülük etmeye sürükledi. Artık başka türlü davranamaz, düşünemez olmuştum.

Bolu Turizm Derneği'ne katılımım ile ilk sivil toplum deneyimim başladı. Ancak benim için asıl dönüm noktası 1986'da İzzet Amca'nın (Baysal) kendisi tarafından İzzet Baysal Vakfı mütevelli heyetine davet edildiğim an oldu. Bu, bana olgunlaşma safhası gibi geldi ve misyonumu daha iyi idrak etmemi sağladı. Bolu'ya bu kadar emeği geçmiş bir insanın benim topluma hizmetime önem vermesi bu konulara daha çok meyil etmeme neden oldu. İzzet Amca'nın 'kefenin cebi yok, bu dünyada ne yaparsan onunla gidersin' anlayışıyla bugün onun yolunda ilerliyoruz. İzzet Baysal Vakfı bu zamana kadar 350 milyon TL

tutarında sosyal yatırımı ve 131'ye yakın eseri ile Bolu'da sağlık ve eğitim alanlarındaki yapılaşma sorunlarını çözdü. Biz de onun bıraktığı bu mirası başarılı bir şekilde devam ettirmeye çalışıyor ve onun yaptıklarından feyz alıyoruz.

Bilgi-araştırma, yenilikçilik ve fırsatları kovalama gerek iş yaşamımda gerekse sosyal girişimlerimde benim kılavuzum olmuştur. Bilmediğim konuları öğrenmeye, bildiklerimi paylaşmaya gayret ettim. Başkalarının potansiyel görmediği, desteklemediği, risk almak istemediği alanlara girdim. Bilgi birikimimi ve araştırmacı ruhumu ticaretin yanı sıra sosyal alana da uyguladım. Böylece iyi sonuçlar aldığımız, Bolu'yu hep bir adım ileri götüren projeleri hayata geçirebildim.

Yönetim Kurulu'nda yer aldığım Rotary Kulübü, Bolu Kalkınma Vakfı üzerinden de Bolu'nun kalkınmasına yönelik yürüttüğümüz başka çalışmalar da var. Ancak burada şu anda en büyük tutkum haline gelen ve liderliğini üstlendiğim Bolu Bağışçılar Vakfı'ndan bahsetmek istiyorum.

2006'da, Ahmet Baysal Bey ile birlikte TÜSEV'in düzenlemiş olduğu Sosyal Yatırım Konferansı'na katıldık. Öğleye kadar kalıp Bolu'ya geri dönmeyi düşünüyorduk. Ancak dünyada gelişmekte olan bu yeni vakıf anlayışı ve farklı ülke örnekleri o kadar ilgimizi çekti ki tüm günü orada geçirip bugün 'bağışçılar vakfı' olarak adlandırdığımız o modeli tanımak istedik. Küçük katkıların bir araya gelerek yerel projeleri finansa etmesi fikri bizi çok heyecanlandırdı. İzzet Baysal Vakfı'nın kendi mal varlığı vardır, başkalarından bağış talep etmez, konuları bellidir, eğitim ve sağlık alanının dışına çıkmaz. Bağışçılar vakfı modeli bize İzzet Baysal Vakfı'nı tamamlamaya aday bir yapı olarak göründü. Dolayısıyla bu modeli Bolu'da hayata geçirmek için hemen harekete geçtik. Beş kişilik çekirdek bir ekip oluşturduk. Kurucu ekibe

katılacak kişileri birlikte belirleyip arkadaşlarımıza modeli anlattık, ikna olanlar ekibe dahil oldular. Herkese katılım için mektup göndermeyi ihmal etmedik, böylece kuruluş sürecinde kimseyi kasıtlı olarak dışarıda bırakmadık, katılmak isteyen herkese kapıyı açık tuttuk.

Anadolu insanın fevri tutumu birlikte hareket etmeyi engelliyor, söylenen her şey lafta kalıyor. Ancak biz bunu kırabildik. Bu modele inanmış ve Amerika'da bu tip oluşumların içinde yer almış olan Bolulu dostumuz Haldun Taşman Bey de memleketine bir hediye yapmak istedi ve bu süreci destekledi. Onun 'siz ortaya ne koyarsanız ben de dört katını vereceğim' demesi bizleri daha da teşvik etti ve süreci hızlandırdı. 32 kişiden oluşan kurucu ekip olarak her birimiz 5.000 dolar vererek vakıf anavariğini oluşturduk. Vakfın kuruluşu pek çok kesimde tepkiyle karşılandı. İzzet Baysal Vakfı varken böyle bir vakfa gerek olmadığı söylendi. Motivasyonumuzun düşmesine izin vermedik, azimle ve sakinliğimizi koruyarak yolumuza devam ettik. Bu tepkiler, eğitimi temel faaliyet alanı seçene kadar devam etti. Ne zaman Üniversite ve Bolu Milli Eğitim Müdürlüğü ile ortak bir çalışmanın içine girdik ve erken çocukluk dönemi eğitim merkezi oluşturduk, o zaman halkın, medyanın ve diğer kurumların bize bakış açısı değişti, bir sahiplenme ve kabullenme oluştu. Vakıf böylece rüştünü ispat etmiş oldu.

Bilgiye verdiğim önemden dolayı bu vakıf söz konusu olduğunda da 'her şeyi biz biliriz' tavrı takınmadık, kişi ve kuruluşlara danışarak programlarımızı oluşturduk, danışma kurulları kurduk. Bir nevi TÜSEV'in verdiği eğitimlerden geçtik. Bunların da etkisiyle değişim teorimizi oluşturduk ve her basamakta geriye dönüp sağlamlasını yaptık. Örneğin daha yaşanılır bir Bolu için eğitim seviyesinin yükseltilmesi gerektiğine düşündük. Bolulu gençlerin yüksek

öğrenime katılımının artırılması hedefine ulaşmak için buna ket vuran nedenlere baktık ve öncelikle bu sorunu çözmeye çalıştık. Bolu'da gençlerin üniversiteye giriş sınavındaki başarı oranının düşük olması her zaman Milli Eğitim Müdürlüğü ve eğitim kurumlarına eleştiri oklarının çevrilmesine neden olmuştur. Bolu İzzet Baysal Üniversitesi bir tespitle ortaya çıktı. Okul öncesi eğitime katılım oranının %5 olduğunu ve erken çocukluk eğitimi almamış bireylerin yaşamının geri kalanında başarılı olamayacaklarına dikkat çekti. Bu noktadan hareketle Türkiye'nin başka yerlerine örnek olabilecek, tekrarlanabilecek, üniversitenin vizyonu ve uzmanlığı ile şekillenen, Milli Eğitim Müdürlüğü ile işbirliğinde güçlenen, bağışçılar tarafından desteklenen bir eğitim merkezi kurduk. Bu üçlü işbirliğinin içinden çıkamayacağımız, özel bir girişimin kamuya devredilmesinin verimsiz olduğu vb. uyarılar, eleştiriler aldık. Yine de yolumuza devam ettik. Çok da güzel geri dönüşler aldık. Artık yaygınlaştırmak istediğimiz model için elimizde somut ve yaşayan, başarısı kanıtlanmış bir örnek duruyor.

Burada ortaya koymaya çalıştığım birkaç şey vardı: bağışçıları ortak bir amaç için bir araya getirmek ve birlikte neler yapabileceklerini göstermek; sadece bina inşaatı yapmak değil binaların içine de, yani öğretmenlerin kapasitelerinin artırılması, eğitimde alternatif metotların kullanılması, aile-çocuk iletişiminin geliştirilmesi vb. konulara yatırımı yapılmasını sağlamak; üniversite, kamu kuruluşu ve bağışçıların birlikte çalışabileceğini kanıtlamak. Şimdi kamu bütçesinde erken çocukluk dönemi eğitimine daha fazla yer açılması için milletvekillerine baskı yapıyoruz, bu alandaki politikaları etkilemeye çalışıyoruz. Diğer illerdeki bağışçıları bu tip çalışmalar yapmaya yönlendiriyoruz. Böyle bir bütüncül anlayışla başlangıçta koyduğumuz hedefe yaklaşabiliriz. 10 sene içinde Bolu'da erken çocukluk dönemi

eğitimi almamış çocuğun kalmamasını ve çocukların hayatlarının her alanında başarılı olarak, toplumsal bir bilinç ile yetişmelerini ümit ediyoruz.

Değişim teorimizi nasıl uyguladığımıza dair verebileceğim bir diğer örnek de tarım alanından geliyor. Vakfın vizyonu olan 'daha yaşanılabilir bir Bolu' için ulaşmamız gereken hedeflerden bir diğeri de Bolu'nun sürdürülebilir bir şekilde kalkınmasını sağlamak. Halkın yediği ürünlerin sağlıklı olması da bağlantılı bir diğer konu. Bunun yollarından biri tarımda verimliliğin artırılmasıdır. Tarımda verimlilik nasıl artırılır? Toprağınızın yapısını bilmeden verimliliği arttıramazsınız. Öncelikle toprak verimlilik haritası çıkartmak gerekir. Sonuçlara istinaden gübreleme pratiklerini değiştirmeli, onu bitkisel çeşitliği arttırmak takip etmeli ve daha sonra organik tarıma geçilmeli. İşte bu mantıksal döngüyü adım adım takip ediyor ve hedeflerimize yakınlaşmaya çalışıyoruz. 50 yıldır elmacılık yapan ama kendini yenileyemediği için pazardaki değeri düşen Seben ilçemizde sulama tekniklerini değiştirerek ve adaptasyon bahçeleri kurarak bireysel bağışçıların katkısıyla uygulamaya koyduğumuz proje bu temelde ele alınabilir.

İzzet Amca'nın bir sözü vardı "Türkiye'de benim mali durumumda en az bir milyon insan var. Bu bir milyon insanın yarısı benim yaptığımın yarısı kadar hayır işi yapsa, bu memleket dünyanın en güçlü ülkesini geride bırakır". Buna atfen ben de şöyle diyorum. "Ben tarım alanında uzmanlaşmış teknik bir adamım, benim gibi her teknik adam Bolu'da 3 köyün kalkınması için proje yapsa ve uzmanlığını kırsal kalkınma için bağışlarsa, biz sürdürülebilir tarımda çığır açarız".

Sosyal girişimlerimin başlangıcında genellikle olumsuz düşünmeyi alışkanlık haline getirmiş kişiler beni yapmak istediğim şeylerden vazgeçirmeye çalışmıştır. Eleştiri ve uyarılara

rağmen bildiğim konularda geri durmadım ve bu da beni pek çok girişimin lideri yaptı. Bağışçı veya sivil toplum lideri olarak, başkalarının girmek istemediği alanlara girmeye, risk almaya, uzmanlığımızı ve bilgimizi toplumun yararına kullanmaya ve bir sonraki adımı önceden düşünerek hareket etmeye mecburuz. Pozitif yaklaşım ve sürdürülebilir değişim anlayışı bizi ileriye taşıyacaktır. Bağışçı olarak bir diğer sorumluluğumuz da yaşadığımız yerin gelişimine katkı sunmaktır. Bu, hem bizi yetiştiren topluma geri verme sorumluluğumuzun gereğidir hem de yaşadığımız yerin koşullarını, ihtiyaçları, dinamikleri aktörlerini en iyi tanıyan kişiler olarak (uzaktan kalkınma programları yürüten bir vakfa kıyasla) en fazla fark yaratabileceğimiz yeri işaret etmektedir.

İlham veren bağışçı öyküleri 22: Mülkünü bağışlamak

Şule Kurt

Çağdaş Yaşam Dila Kurt Eğitim Evi
Yürütme Kurulu Üyesi

2011 yılından beri iki ablamla birlikte, eskiden yaşadığımız yer olan evimizi dönüştürerek başlattığımız Çağdaş Yaşam Dila Kurt Eğitim Evi'nin çalışmalarında yer alıyoruz. 2008'de kızım Dila'yı kaybettikten kısa bir süre sonra 'ben cebimde onun harçlığını tutamam, bununla bir şey yapmam gerekiyor' diyerek Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği'ne (ÇYDD) gittik ve onun aylık harcamasını üniversite öğrencilerine burs olarak vermek üzere bir aile fonu oluşturduk. Orada Prof.Dr. Türkan Saylan ile tanıştık. O bizim derdimizden anladı, biz onun söylediklerinden etkilendik. Türkan Hanım sizden birşey istemeyen ama sizde her şeyinizi verme duygusu yaratan bir kişiydi. O günden itibaren ÇYDD ile aramızda güzel bir ilişki oluştu ve yapmak istediklerimizi ÇYDD çatısı altında yapabileceğimize dair bizde güven duygusu pekişti. Daha sonra Dila'nın arabasını satıp geliriyle ÇYDD bünyesinde iki kütüphane yaptık.

Yaşadığımız evde daha fazla kalamayacağımızı anlayınca 'bu evle ne yapabiliriz' diye düşünmeye başladık. Burası 200 yıldır ailemize ait olan, çok keyifli günlerimizin geçtiği bir yerdi. Satmak ve geliriyle bir şey yapmak, maddiyata dönüştürmek istemedik. Dila'nın odası dokunulmadan kalmalı, bizler gelip vakit geçirebilmeliydik. Çocuklarımızdan 'vakıf kuralım' diye bir öneri geldi. Ama bizim öyle bir donanımımız olmadığı için bu fikirden hızla uzaklaştık. Çocuklarımız 'burası Dila'nın evi olarak kalsın ve Dila'nın istediği gibi çocuklarla dolsun' dediler. Biz de



“Gönüllü çalışmalar insanın ruh temizliği, mutluluk kaynağıdır. Kayıp veren birinin acısıyla başa çıkmak için yapabileceği en güzel şey toplumsal bir çalışmanın içerisinde yer alması ve elinde ne varsa onu vermesidir.”

onları dinledik, iyi ki de dinlemişiz. Şu anda burada 200'e yakın çocuğumuz var.

Evlerin sosyal amaçlı kullanımı fikri üzerine kız kardeşlerim ve annemle uzlaştık ve bunu yaşama geçirmek için ÇYDD'yi seçtik. Daha önceden ÇYDD ile bir tanışıklığımız yoktu. Kızım, vefatından 15 gün önce bize 'buradan çıktığımda sizi ÇYDD'ye götüreceğim, orada gönüllü çalışmalara başlarsınız' demişti. Bize ilk yol gösteren onun bu sözleri oldu. Onun düşüncelerine, ideallerine en fazla uyuşan, onu en çok mutlu edebilecek şeyin ne olduğunu düşündük ve sonunda ÇYDD yönetimi ile birlikte buranın bir eğitim evi olarak kullanılmasına konusunda anlaştık. Böyle duygusal bir nedenle yola çıktık ama ne kadar isabetli ve mantıklı bir karar verdiğimizden kısa sürede emin olduk.

Daha önce böyle bir projede yer almamıştık. İşi bilen kişiler olarak ÇYDD yöneticileri, çalışanları ve gönüllüleri bu alanın oluşturulmasında ve içeriğinin geliştirilmesinde temel rol oynadılar. Tek başımıza böyle bir eğitim evi kurup koordinasyonunu yürütemezdik. Onların deneyimi ve uzmanlığı sayesinde merkez oluşabildi. Biz çorbanın içinde tuz gibiyiz ve öyle olmaktan da çok mutluyuz. İlk günden itibaren görev ve sorumlulukları paylaşarak etkili bir işbirliği ortaya koyduk. Aile olarak biz de yürütme kurulunda yer alıyor ve merkezin işleyişi ile ilgili kararlara katılıyoruz.

Dila genç yaşına rağmen, sosyal sorumluluk bilinci gelişkin bir kişiydi. Özellikle Lions Kulüplerinde aktif olarak sosyal hizmet çalışmalarında yer alırdı; vaktinin önemli bir bölümünü hastaneler, huzurevleri, çocuk esirgeme kurumlarında gönüllülük yaparak geçirirdi.

31 Ocak 2011 günü Dila'nın doğum gününde eğitim evinin açılışını yaptık. ÇYDD ekipleri Ümraniye ve Üsküdar'daki mahalle muhtarlarını ve okul müdürlerini bilgilendirdi, onlardan çocukları merkeze yönlendirmelerini istedi. Eğitim evinin yürütme kurulunda sekiz ÇYDD şube başkanı yer alıyor. Genel merkez ve şubeler bu projeyi tamamen sahiplenmiş durumda ve sürekli olarak buranın nasıl daha iyi hale getirebileceği üzerine kafa yoruyorlar. Çocuklar tüm faaliyetlere herhangi bir ücret ödemeksizin katılıyorlar. Eğitim evinin gelir getirici faaliyeti bulunmuyor. Öğretmenler gönüllü olarak ders veriyorlar. Benzer şekilde bilgisayar laboratuvarı, kütüphane, dans stüdyosu, konferans salonunun başlıklar ve sponsorluklarla donanımı sağlandı. Biz de aile olarak gereklikçe eksiklikleri gideriyoruz.

Bugün eğitim evimize Üsküdar ve Ümraniye'nin farklı mahallelerinden 200 çocuk devam ediyor. Burası çok yönlü bir merkez. Çocuklara ve

ailelerine yönelik eğitsel, sanatsal ve kültürel etkinlikler düzenleniyoruz. Çocuklar burada sosyalleşiyor; yüzme öğreniyor; dans ediyor; resim-müzik eğitimi alıyor; satranç oynuyor; müze gezileri, yaz okulu projesi, okuma günleri gibi çeşitli faaliyetlere katılıyorlar. Gençler için sınav hazırlıklarına ve derslerine destek, rehberlik, bilgisayar eğitimi ve kişisel gelişimlerine katkı sunuluyor. Kadınlar ve yetişkinlere yönelik sertifikalı okuma yazma, el becerilerini geliştirme programları, bilgisayar eğitimi, seminer, konferans, panel, sergi çalışmaları gibi etkinlikler yürütülüyor.

Çocuklar buraya gelmekten ve faaliyetlere katılmaktan çok mutlu oluyorlar. Her gün buraya daha fazla bağlanıyor, buranın amacını anlıyorlar. 'Ben de büyüdüğümde ÇYDD'de çalışacağım' diyen çocuklar var. Veliler çocukların hem akademik başarısı hem sosyalleşmeleri açısından çok değiştiğini söylüyor. İçine dönük olan çocuklar akranlarıyla daha iyi iletişim kurup kendini ifade ediyor. Çocukların bakışlarının bile değiştiğini görüyoruz. Aileler açısından da burası özel bir yere dönüştü. Muhafazakar bir aileden gelen annenin, bale yapan erkek çocuğunun fotoğrafını çektiğine tanık oluyorsunuz. Hem çocuklarının gelişimlerini görüyor hem diğer ailelerle birlikte sosyalleşiyor, gönüllülük yapıyor, seminerlere katılıyorlar.

Bizim bu çalışmalarımızı gören dostlarımızda da bir şeyler yapma istediği oluyor ve hemen katkıda bulunmak için harekete geçiyorlar. Onlara teşekkür ettiğimizde, 'hayır, asıl biz teşekkür ederiz, siz bize bu yolu açtınız' yanıtını sıklıkla alıyoruz.

Gönüllü çalışmalar insanın ruh temizliği, mutluluk kaynağıdır. Bunun verdiği mutluluğu başka hiçbir şey vermiyor. Şurası olmasaydı çocuğunu kaybetmiş bir anne olarak benim yaşama dönmem çok zordu. Çağdaş Yaşam Dila

Kurt Eğitim Evi'nin çocuklarla dolup taşması ve burada onların bir şeyler öğrendiklerini görebildiğim için olabileceğimin en iyi durumdayım. Kayıp veren birinin acısıyla başa çıkmak için yapabileceği en güzel şey toplumsal bir çalışmanın içerisinde yer alması ve elinde ne varsa onu vermesidir.

İlham veren bağışçı öyküleri 23: Bağışçılıkta çok yönlülük

Timur Erk

*Türk Böbrek Vakfı
Yönetim Kurulu Başkanı
Sanayici*

1980'den bu yana bağışçı ve toplum lideri olarak sivil toplumda çalışmalarımı sürdürüyorum. Bulduğum kuruluşlarda, ilgili ekiplerle birlikte projeleri oluştururum, insanlara çalışmayla ilgili net mesaj verebilecek ve onları ikna edebilecek görsel materyalleri yaratırım, kendi yapabileceklerimi ortaya koyar, etkiyi arttırabilmek için işbirlikleri kurarım. Türk toplumunun bir şeye inanabilmesi için onu gözünün önünde canlandırabilmesi gerekiyor; ortaya ne çıkacağını bilmeli ki destekleyesin ya da bir parçası olsun. Etkili bağışçılık ve sivil toplum liderliği için elini taşın altına koymanın önemine inanıyorum. Bu doğrultuda her zaman maddi ve manevi olarak öncelikle üzerime düşeni yetine getirip çalışmanın temellerini attıktan sonra diğer kişi ve kuruluşları yapılan işe dahil etmeye gayret etmişimdir.

Kaynaklar kısıtlı olduğu için inandığım bir projeye başlamadığım veya yarıda bıraktığım hiç olmadı. Siz gerekli çalışmaları yaparsanız ve yakaladığınız başarıyı somutlaştırırsanız birileri bunu mutlaka görecektir ve arkası gelecektir. Zaten sosyal girişimci ruh eksikliklere takılıp kalmadan ilerlemeyi, fırsatları kendin yaratabilmeyi öngörür. Kaydettiğiniz ilerlemeyi görünür kılabildiğiniz ve yapılabirliği kanıtladığınız sürece paydaşlarınızın nazarında güvenilirliğinizi artırabilirsiniz. Ben bunu yaşamamım boyunca ilke edindim, bu sayede çevremi harekete geçirebildim, büyük projeleri uygulamaya koyabildim.



“Stratejik bağışçılığın temelinde bir seferlik yardım yapmak yerine kalıcı etki yaratacak, sorunu kökünden çözecek müdahaleler yatar. Belki daha fazla yatırım yapmanız gerekir ama böylesi uzun vadede çok daha ekonomik ve etkilidir, çünkü kaynaklarınızı doğru yere koymuş olursunuz.”

Hem sanayici olarak hem sivil toplum lideri olarak topluma karşı sorumluluklarım var. Benim misyonum biraz da bu ikisini birleştirerek kolaylaştırıcılık rolü oynamak. Türkiye Kimya Sanayicileri Derneği'nin, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Kimya Meclisi'nin, Sektörel Dernekler Federasyon'un yönetim kurulu başkanayım. Tüm bu kuruluşlarla olan ilişkim birbirilerini besliyor. Bağışçıların sahip oldukları bağlantılarını iyi tartması ve sivil toplum için nasıl en faydalı şekilde kullanabileceğini düşünmesi gerekiyor. Önemsediğiniz konular hakkında konuştuğunuzda ve başarı hikayelerini anlattığınızda, insanlar kendiliğinden destekçi haline geliyorlar.

Başlangıçta kuruluşları geliştirmeye çalışırken, birebir mal varlığı ortaya koyarken, ilerleyen aşamalarda sistem oturduğunda kuruluşların bağışçı olarak bana olan bağımlılığı azalmış oldu. Artık başkalarının stratejik bağışçılığa adım atmasında ve onlara uygun projelerle eşleşmesinde bir nevi kolaylaştırıcılık rolü oynuyorum. Örneğin Bolluca Çocuk Köyü'nün Türkiye'de kurulması için gerekli olan büyük fonun temin edilmesi bu rolüm sayesinde mümkün olmuştur.

Ele aldığımız konular ile ilgili gündem yaratmak ve toplumda farkındalık oluşturmak benim için anlamlı olan bir diğer strateji. Bunun için basın iletişimi, kamusal etkinlikler, bilgilendirme kampanyalarının içinde birebir yer almaya çalışıyorum.

Bağışçı, aynı zamanda yenilikçi çözümler üretebilmelidir. Alzheimer bakıcılarına eğitim verilmesiyle ilgili yeni bir çalışmaya başladım. Huzurevi değil farklı branşlarda poliklinik hizmetleri verecek bir ileri yaşam merkezi kurmak üzereyiz. Gözden kaçırılan konuların üzerine eğiliyorum. Örneğin organ bağışçılığının yaygınlaştırılması ve bu konuda tabuların ortadan kalkması için farkındalık oluşturmaya çalışıyoruz. Obezite ile mücadelemiz dokunulmamış alanlarda yürüttüğümüz çalışmaların bir diğeri.

Bağışçının küresel bir misyonu olmalı; ele aldığı yerel konuları uluslararası platformlara taşıyabilmeli, uluslararası gelişme ve akımların kendi bölgesini nasıl etkileyebileceğini takip etmeli ve daha güçlü etki için desteklediği kuruluşların uluslararası hareketin bir parçası haline gelmesini sağlayabilmeli. Bizler dünya vatandaşı olarak sadece yaşadığımız yere değil ihtiyacı olan tüm toplumlara karşı sorumluyuz. Başkanı olduğum Uluslararası Böbrek Vakıfları Federasyonu üzerinden bu konuyla ilgili bir

örnek vermek isterim. Özellikle Güney Asya ülkelerindeki sağlık kurumlarının ve sağlık alanında çalışan STK'ların proje tasarlama ve uygulama kapasitelerini güçlendirmelerine, koruyucu sağlık tedbirlerinin yaygınlaştırarak kıt kaynakları verimli bir biçimde kullanmalarına yardımcı oluyoruz. Bu ülkelere tek başına insani yardım sağlamak sorunları çözmediği gibi bağımlılığı arttırabiliyor. Bağışçıların bu konuda bilinçli hareket etmesi, kendilerinden başka neler verebileceklerini düşünmeleri ve özellikle yerel kapasite gelişimine öncelik vermeleri gerekiyor.

İlgi alanlarımın çeşitli olması ele aldığım konulara holistik çözümler getirebilmemi sağlıyor. Basit bir örnek vermek gerekirse 'madde bağımlısı çocukların suça yönelimini nasıl azaltabiliriz' diye düşünürken bir kimyacı, sağlık ve sokak çocuklarının korunması konularıyla ilgili bir kişi olarak aklıma tiner paket boyalarını büyütme geldi, bu şekilde bunların hem temini hem kullanımı zorlaşacaktı ve öyle de oldu. Stratejik bağışçılığı uygulamak isteyen kişiler bu özelliklerini geliştirmeli ve sorunu kökünden çözebilmek için farklı açılardan yaklaşarak bütünsel bir yöntem takip etmeli. Kendilerinin farklı alanlarda uzmanlık ve deneyimleri yoksa çeşitli uzmanlardan görüş alarak bunları sentezlemeye çalışabilirler.

Trakya'nın en eski ailelerinden sayılırız. 1917 doğumlu olan babam, Ethem Erk, topraktan gelen zenginliği pekiştirmek için önce liseye sonra Almanya'ya kimya tahsiline gitmiş, savaş çıktığı zaman Türkiye'ye geri dönmüş. Sağlık veya ekonomi ile ilgili herhangi bir sıkıntısı olan babama başvururdu. Türkiye'nin ilk kauçuk sanayicilerinden biri olan babam o yoğunluğuna rağmen onların Marco Paşası olarak sorunlarıyla ilgilenirdi. Onun genleri bana geçmiş. Ben de aynı şekilde hem kendimi topluma karşı sorumlu hissediyor, hem de insanların ve

kuruluşların önünü açacak işler yapmaktan müthiş keyif alıyorum.

Kızım 19 yaşında rahmetli olduğunda, evlat acısı bizleri haliyle çok etkiledi. O zaman her şeyin pamuk ipliğine bağlı olduğu ve ortamdaki ne elde etmişsek onu topluma geri vermemiz gerektiği düşüncesi bende doğdu. 45 yaşlarındaydım ve maddi manevi verecek bir şeylerim vardı. Kızım lisedeyken sınıfında sosyal sorumluluk etkinlikleri organize ederdi. Onun ideallerini gerçekleştirmek için kendimi hayır işlerine ve beyin zekatına verdim. Bir şekilde başarılı oldum herhalde ki farklı farklı yerlerden yönetim kurullarında yer almam için teklifler geliyor. Etkili rol oynayabilmek için bu tekliflerin hepsini elbette kabul etmiyorum. Nerede fark yaratabileceksem, orası ile kendimi sınırlı tutmaya çalışıyorum.

Yardımdan ziyade hizmet projelerini desteklemeyi tercih ediyorum. 1985 yılında Lions Kulübü Başkanlığı yaparken benimsediğim 'balık vermek yerine balık tutmasını öğretmek' prensibini kalkınma projelerinde hayata geçirmeye gayret ediyorum. Stratejik bağışçılığın temelinde bir seferlik yardım yapmak yerine kalıcı etki yaratacak, sorunu kökünden çözecek müdahaleler yatar. Belki daha fazla yatırım yapmanız gerekir ama böylesi inanın, uzun vadede çok daha ekonomiktir, çünkü kaynaklarınızı doğru yere koymuş olursunuz.



Adım 7

Bağış Planının İlk Taslağını Çıkartma

Bağış planı geliştirme yolunda tüm adımları attınız. Şimdi sıra ilk bağış planını kağıda dökmeye geldi. Bunun için yapmanız gerekenler şöyle:

1. En tepeye vizyon cümlelerinizi yazın.
2. Bağışlamak istediğiniz toplam zaman ve paranın tutarı yazın.
3. Belirlediğiniz öncelikli alanları yazın. Bu alanların beşten daha fazla olmamasını öneriyoruz. Buna ek olarak acil durumlar ve gelecek vaat eden destek talepleri için 'muhtelif' kategorisi oluşturabilirsiniz.
4. Bağışlamayı düşündüğünüz toplam kaynakları öncelikli alanlar arasında bölüştürün ve bunların karşısına yüzdelerini yazın.
5. Her bir alan için desteklemeyi düşündüğünüz STK'ların isimlerini yazın.
6. Ne sıklıkla bu gruplara bağış yapacaksınız? Fonlama döngünüzü yazın.
7. Daha önce bu gruplara bağış yaptıysanız veya bağlantıya geçtiyseniz, bunları not alın.
8. Tebrikler! İlk bağış planınızı oluşturduunuz. Bilgisine güvendiğiniz uzmanlarla bağış planınızın üzerinden geçerek planı rafine etmeye çalışın. İlk yıl deneyiminizden sonra planı gözden geçirip revize ettiğinizde sonraki yılların planları çok daha gerçekçi ve etkili olacaktır.

Kendi planınızı oluştururken size yardımcı olması amacıyla oluşturulmuş olan bağış planı tablosunu arka sayfada bulabilirsiniz.

Bağış Planı

Vizyon Cümlesi:

.....

.....

.....

..... yılı için ayırdığım toplam bağış miktarı

gönüllülük için ayırdığım saat

Konu/ faaliyet alanı	Yüzde	Miktar	Kuruluşlar	Her bir grup için bağış miktarı	Her bir grup için gönüllülük zamanı	Fonlama tarihi/ sıklığı	Notlar, bağlantılar, önceki deneyimler

Yararlanılan Kaynaklar

Gary, Tracy. (2008). *Inspired Philanthropy: Your Step-by-step Guide to Creating a Giving Plan and Leaving a Legacy*. Vol. 31. Wiley.

<http://www.inspiredphilanthropy.org/>

Institute for Philanthropy & Association With Barclays Wealth. (2010). *Give Differently: A How to Guide to Philanthropy*.

<http://www.instituteforphilanthropy.org/content/Guides>

Philanthropy Australia. (2006). *A Guide to Giving for Australians*.

<http://www.philanthropy.org.au/involved/guidetogiving.html>

Philanthropy UK. (2008). *A Guide to Giving*. (3rd Edition).

http://www.acf.org.uk/uploadedFiles/Publications_and_resources/Publications/Publication_repositry/AGuidetoGiving3rded.pdf

UBS. (2012). *Philanthropy Compass*.

TÜSEV

Türkiye Üçüncü Sektör Vakfı
Third Sector Foundation of Turkey

Bankalar Cad. Minerva Han No:2 Kat:5
34420 Karaköy, İstanbul
Tel: (212) 243 83 07
Faks: (212) 243 83 05
E-Posta: info@tusev.org.tr
www.tusev.org.tr
www.degisimicinbagis.org