



FEMENIN

**FINANCIAL AND ECONOMIC LITERACY OF
MIGRANT WOMEN FOR
ENTREPRENEURSHIP INCLUSION**

2018-1-UK01-KA204-048234

E-LEARNING CONTENTS

IO.4: FEMENIN Multilingual E-Learning Platform



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Project no 2018-1-UK01-KA204-048234. This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



1. ÜNİTE: GÖÇMEN KADINLARIN GİRİŞİMCİ KATILIMI - ZORLUKLAR VE FIRSATLAR

Ana Fikirler

- Girişimcilik, göçmen kadınlar için ekonomik ve sosyal hayata katılım ve bağımsızlık için bir araçtır.
- Girişimcilik, fikirlerin hayata geçirilmesi ve uygulanmasıyla ilgilidir.
- İş planı ve pazarlama bir işletme kurmanın önemli öğeleridir.

Öğrenme Çıktıları

Bu Öğrenme Ünitesi başarıyla tamamlandığında katılımcılar:

- Bir iş kurmak için girişimciliğin esaslarını bir araç olarak kullanır.
- Yeni işin ilk zamanlarında ortaya çıkabilecek zorlukları önlemek veya zorlukların üstesinden gelmek için çözümler üretir.
- Göçmen kadın girişimcilerin tecrübelerinden faydalanır.
- Fırsatları ve sosyal girişimciliğin amaçlarını tespit eder.

1.BÖLÜM: Girişimcilikte Temel Teorik Kavramlar

Giriş

Bu bölümün amacı ve kapsamı şu şekildedir:

- **Amaç:** Eğitim sürecinin ilk aşamasında girişimcilik hakkında temel bilgi vermek.
- **Kapsam:** Eğitim sürecinin ilk aşamasında girişimcilik hakkında temel bilgi vermek.

Girişimciliğin Tanımı

Girişimcilik, gelir elde etme amacıyla tüm riskleri göz önünde bulundurarak bir işi geliştirme, organize etme ve yönetme kabiliyeti ve isteğidir.

Girişimcilik fırsatlarından faydalanmak için şunlar gereklidir:

- Bir iş planı geliştirmek.
- Personel istihdam etmek.
- Finansal ve maddi kaynak elde etmek.
- Liderlik etmek.
- Girişimin başarı ve başarısızlık durumlarında sorumluluk alarak girişimin başarısının da başarısızlığının da sorumluluğunu üstlenmek.
- Riskleri önlemek.



FEMENIN IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

Girişimcilerin kullanabileceği stratejiler şunlardır:

- Yeni ürün, hizmet veya işlemlerin yenilikçi olması
- Sürekli iyileştirme süreci (SİS)
- Yeni iş modellerinin keşfedilmesi
- Teknoloji kullanımı
- Ticari istihbaratın uygulanması
- Ekonomik stratejilerin uygulanması
- Gelecek ürün ve hizmetlerin geliştirilmesi
- Yetenek yönetiminin en iyi şekilde kullanılması

Katılım ve Ekonomik Bağımsızlık İçin Girişimciliğin Önemi

Kadınların kendi işinde çalışma kararı, iş ve aile hayatı arasında iyi bir denge kurma çabalarından ve finansal ihtiyaçlardan kaynaklanmaktadır.

Aşağıdaki tabloda kadın girişimciliğinin faydalarını görebilirsiniz:

KADIN GİRİŞİMCİLİĞİNİN FAYDALARI

EKONOMİK TOPLUMSAL POLİTİK KÜLTÜREL

- Ekonomik büyüme ve istihdam artışına katkısı ve yoksulluğun azalması	sağlamak. • Çalışma yöntemlerinde daha fazla esneklik ve iş - hayat dengesine daha fazla özen gösterme.	yeni biçimlerinin yerel topluluklara ve sosyal içermeye katkı sağlaması. • Kadın rol modellerin ortaya çıkması.	yönetim yapılarının ortaya çıkması • İş hayatında olan kadınların daha az önyargıya ve kalıp yargıya maruz kalması.
- İnovasyon: yeni ürünler ve hizmetler, yeni yönetim ve iş organizasyonu çözümleri.	• Ev içi ve dışında artan sosyal ve ekonomik bağımsızlık.	• İş dünyasında kadınların daha çok temsili.	• Kadınların girişimcilik algıları ve faaliyetleri
- İstihdam fırsatları: Erkeklerin ve kadınların istihdam fırsatlarından eşit yararlanmasını	istihdamda cinsiyet ayrımının azalması. • Sosyal girişimciliğin kurumsal	• Gelişmiş toplumsal ağ kapasitesi. • Çocuklara ve aileye olumlu etkisi • Daha dengeli kurumsal	arasında bağlantı kurması • İşe karşı yeni bir yaklaşımı desteklemesi

Kaynak: Tablo 1 ACEE (Avrupa Cinsiyet Eşitliği Enstitüsü) Raporu: Kadınların ekonomik bağımsızlığını ve girişimciliğini destekleme - İyi Uygulamalar

2



FEMENIN IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

2. BÖLÜM: Göçmen Kadınların Girişimcilikte Karşılaştığı Engel ve Zorlukların İncelenmesi

Giriş

Bu bölümün amacı ve kapsamı şu şekildedir:

- **Amaç:** Göçmen kadınların girişimcilikte karşılaşılabilecekleri olası zorlukları ve bunların nasıl aşılacağını analiz etmek.
- **Kapsam:** Öğrencilere, girişimci olma yolunda karşılaşılabilecekleri zorlukları ve engelleri aşabilecekleri araçlar sunmak.

İş kurma Sürecinin İlk 18 Ayında Karşılaşılan Başlıca Engeller

İş kurma sürecinin ilk 18 ayında karşılaşılan başlıca engeller şunlardır:

- Sermaye eksikliği
- Yetersiz yönetim
- İş planı ve altyapı sorunları
- Pazarlama problemleri

Şimdi hepsini birer birer inceleyelim.

Sermaye Eksikliği

Bir işletme sahibinin şunları yakından takip etmesi gerekir:

- Günlük olarak işlemlerin sürdürülebilmesi, maaş, kira ve kamu hizmetleri gibi yüksek tutarlı giderleri ödemek, tedarikçilerin zamanında ödemelerini almalarını sağlamak için ne kadar paraya ihtiyaç olduğunu ve ürün ve hizmetlerin

satışlarından elde edilen geliri bilmek.

- Ürün ve hizmetlerin fiyatlandırılması. Şirketler, doymuş pazardaki rekabette öne çıkmak ve yeni müşteri çekmek amacıyla bir ürünü veya hizmeti çok daha düşük fiyattan sunabilir. Bu strateji bazı durumlarda başarılı olsa da, bir ürünün veya hizmetin fiyatını uzun bir süre çok düşük bir fiyattan satan işletmelerin kepenk kapatmasına da sebep olabilir.
- İşletme giderleri için gerçekçi bir bütçe hazırlayarak kuruluş veya büyüme aşamasında kendi cebinden sermaye sağlamak.
- Farklı stoklardaki finansman seçeneklerini araştırmak ve temin etmek. Sermaye edinme vakti geldiğinde işletme sahiplerinin sermaye için başvurabilecekleri çeşitli kaynaklar olmalıdır.

3



FEMENIN IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

Yetersiz Yönetim

Bir işletme sahibi, kullanılabilir bir ürün veya hizmet sunup satabilecek olsa da genelde iyi bir yöneticinin becerilerine ve çalışanları başarılı bir şekilde yönetecek zamana sahip değildir. Özverili bir yönetim ekibi olmadan işletme sahibi finans, işe alma veya pazarlama gibi farklı alanlarda hata yapmaya meyillidir.

İş Planı ve Atyapı Sorunları

Bir iş planı en az şunları içermelidir:

- İşin tanımı
- Mevcut ve gelecek çalışan ve yönetim ihtiyaçları
- Geniş pazarda var olan fırsat ve riskler
- Tahmini nakit akışı ve farklı bütçeler gibi sermaye ihtiyaçları
- Pazarlama girişimleri
- Rakip analizi

Bir iş planı, piyasadaki veya endüstrideki değişimlere uyum sağlamak için düzenli olarak gözden geçirilmeli ve güncellenmelidir.

Pazarlama Problemleri

- Şirketler, mevcut ve gelecek pazarlama ihtiyaçları için gerçekçi bir bütçe hazırlamalıdır.





- Sosyal Medyanın Önemi:
Günümüzde sosyal medya günlük hayatımızda büyük bir rol oynamaktadır.

**Her platform ürün veya hizmeti satmak için bir fırsattır!
Doğru pazarlama araçlarını seçmek her başarılı işin olmazsa olmazıdır!**




FEMENIN IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

4

Göçmen Kadın Girişimciler: Gerçek Tecrübeler

	<p>Luz Restrepo, 2010 yılında siyasi bir mülteci olarak ülkesi Kolombiya'dan Avustralya'ya sığındı. Tıp doktorluğu ile başlayan kariyerine pazarlama alanında ders vererek ve kendi işini kurarak devam etmektedir.</p> <p>Video: https://sisterworks.org.au/our-founders-story/</p>
	<p>Aya: “Sürdürülebilir topraklarımızı korumaya adanmış ve etik olarak güvenli yöntemler ile 100% çevre dostu ürünler”</p> <p>Suriyeli girişimci Samah El Zein, hiçbir sentetik bileşen kullanmadan doğal sabun ve cilt bakımı ürünleri üreten Aya'yı kurdu. El Zein, "Aya, müşterileri zararlı kimyasallardan ve maddelerden korumaya yardımcı olur. Ürünlerimiz, sivilce, egzama ve diğer cilt hastalıkları gibi hastalıkların tedavisinde kullanılabilir.</p> <p>Ayrıca cildin ferah kalmasında ve nemlendirilmesinde de etkilidir" diyor. Ayrıca,</p>

	ürünlerin çeşitli etkinlikler ve dijital yöntemlerle de pazarlandığını belirtiyor.
<p>Lèa Zanoelina Ratsimbazafy</p> 	<p>“1958’de Antananarivo Madagaskar’da terzi bir ailenin çocuğu olarak dünyaya geldim. Annemle babam terziydi. Hatta kız kardeşlerim de Madagaskar’da aile geleneğimizi devam ettiriyorlar. On iki yıl önce Madagaskar zor bir kriz sürecinden geçiyorken kimya mühendisi olarak İtalya’ya taşındım. Bu sektörde iş imkânı bulamadığım için hizmetçi olarak çalışmaya başladım. Farklı bir kültüre ve topluma uyum sağlarken yaşadığım tüm zorluklara rağmen hayat kalitemi artırmaya ve projelerimi hayata geçirmeye dair umudumu hiç yitirmedim. Bu konuda bana İtalya’daki ailem olan Roma’daki Madagaskarlı topluluk yardımcı oldu. Bana iş kurma fikrinde destek oldular. Böylece eğitim ve kariyer geçmişimi temelli olarak geride bırakıp hayatımı bu işe adadım. Bu fikir, 2011’de düzenlenen iş kurma ve yönetimi üzerine olan bir eğitim kursu sayesinde ortaya çıktı. Bu kurs, bana fikrimi geliştirme (kısıtlamaları ve fırsatları anlama, planlama maliyetleri vs.) şansı tanıdı ve beş bin Euro’luk geri ödemesiz fonla bireysel şirketimi kurma fırsatı sundu. Bu sayede 2012 yılında terzilik, tasarım, nakış ve çocuk giyimine yönelik olan dükkanı açtım.</p> <p>Yaratıcılığımı yansıtmama olanak tanıdığı ve ayrıca başkalarının önerilerini ve müşterilerimin zevkini</p>

5



FEMENIN IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

	görmeme yardımcı olduğu için bu işi seviyorum. Moda trendleri, tekstil, renkler, materyaller hakkında araştırma yapmaktan keyif duyuyorum.
--	--

3. BÖLÜM: Girişimciliğin Göçmen Kadınlara Sunduğu Fırsatların Analizi

Giriş

Bu bölümün amacı ve kapsamı şu şekildedir:

- **Amaç:** Göçmen kadınların girişimciler olarak sahip olabileceği fırsatları açıklamak ve göstermek
- **Kapsam:** Öğrencilerin, yeni girişimci olan göçmen kadınların girişimciliğin sunduğu somut olanaklara aşına olmaları

Finansal Katılım ve Sosyal İçerme

Toplumda yeterince temsili olmayan ve dezavantajlı gruplar tarafından kurulan işletmeler, iş olanakları sunmaya, toplumsal ve finansal dışlanmayla savaşmaya ve ekonomik büyümeye yardımcı olur.

Sosyal Girişimcilik (SG): Ticareti İyiye Kullanmak



Sosyal Girişimcilik (SG), toplumun her kesimine ulaşacak şekilde toplumsal değişim yaratma isteğiyle girişimciler tarafından kullanılan yenilikçi yöntemlerin kombinasyonudur. Sosyal girişimciler, çok çeşitli toplumsal sorunları dile getirir. Bunları aşmanın bir yolunu bulur ve çözümlerini tercihen geniş çapta uygularlar. Bir sosyal girişimcilik projesi, farklı kültürel çevrelere uygun olacak nitelikte olmalıdır. Böylelikle daha çok yere erişebilir ve daha fazla topluluğa değişim getirebilir.

6



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform İşlerini iyiye kullanan

harika kadınlara örnek olarak:

 https://malala.org 	<p>Shiza Shahid: Bütün kızların eğitim alması amacıyla çalışmalar yapan Malala Fund'ın kurucu ortağıdır. Shiza, Nobel Barış Ödülü sahibi Malala Yousafzai'nin çalışmalarını yönetmektedir.</p>
---	---



<https://www.empowermentplan.org>

g

Veronika Scott: Evsizlerin sözlerine kulak vermektedir. Üniversitedeyken Veronika, The Little Tikes Company (2009-2010) ve ECCO dizaynda (2010) tasarımcı stajyer olarak çalıştı. 2010 yılının

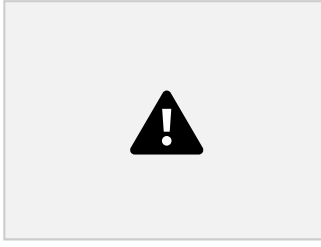
sonbaharında Scott, Project H'in sponsoru olduğu toplumsal ihtiyacı karşılama konulu tasarım ödevini yapmak için Detroit'teki evsizlere elini uzattı. Beş ay boyunca yerel evsiz sığınma evindeki kişilerle yakından çalışarak sıcak ve iklime dayanıklı bir uyku tulumuna dönüşebilen, ısıyı hapseden bir ceket tasarladı. Dönemin sonunda Scott, prototipler üretebilmek ve ceketin kalitesini ve tasarımını geliştirmek için evsizlerle çalışmaya devam etti. Bir gün sığınma evini ziyaret ederken bir kadın Veronika'ya yaklaşp "Cekete ihtiyacımız yok. Bize iş lazım" dedi. Ardından Scott ceketleri yapmaları için evsiz anneleri işe alıp eğitti. Scott'un proje ödevi fikri hızlıca *Empowerment Plan* olarak bilinen, kâr amacı gütmeyen kuruluşa dönüştü.



Vídeo: Veronika Scott – CEO of The Empowerment Plan

<https://www.youtube.com/watch?v=Cn9L6PSy9fE>





<https://letsbreakthrough.org>

Mallika Dutt: Breakthrough'un Eski Yönetim Kurulu Başkanı (CEO)

Kadınlara ve kızlara yönelik şiddetin normalleştirilmemesi amacıyla Breakthrough, normları değiştirmek için medya ve teknolojiyi kullanıyor.

Sınıf modülleriyle, liderlik gelişimiyle, interaktif tiyatroyla, radyo programlarına bağlanmayla, çevrim içi oyunlar ve kitle iletişim araçlarıyla kamusal hizmet reklamcılığı gibi eğitici eğlencelerle Breakthrough her kesimden insana eğitim imkanı sağlıyor. Dünyayı kadınlar için daha yaşanabilir hâle getirmek için toplumsal normları değiştiriyor.

8



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

Ünite Değerlendirme

Değerlendirme Testi

Lütfen Doğru Cevabı Seçin.

Girişimcilik:

Girişimcilik, gelir elde etme amacıyla tüm riskleri göz önünde bulundurarak bir işi geliştirme, organize etme ve yönetme kabiliyeti ve isteğidir.

Malların ve hizmetlerin farklı acenteler tarafından üretiminin, dağıtımının, ticaretinin ve tüketiminin yapıldığı bir alandır.

Para yönetimi, yatırım yapma, borç alma, borç verme, bütçe hazırlama, birikim yapma ve tahmin yürütme gibi eylemleri içerir.

Kadın girişimciliğinin hangi alanlarda faydaları mevcuttur?

Ekonomik, toplumsal, siyasal, kültürel.

İstatistiksel, davranışsal, etik, dinî.

Göçle ilgili, bölgesel, eğitimsel, profesyonel.

Bir iş kurmanın ilk 18 ayında karşılaşılabilen başlıca engellerden biri:

Başka bir ülkeden geliyor olmak.

Sermaye Eksikliği.

Yetersiz sayıda personel.

İyi bir iş planı:

Uzun süre boyunca sürdürülebilmesi için başlangıçta belirlenmelidir.

Rakip analizini içermemelidir.

Piyasadaki veya endüstrideki değişimlere uyum sağlamak için düzenli olarak gözden geçirilmeli ve güncellenmelidir.

Pazarlama:

Yalnızca belli bir tür iş için çok önemlidir.

Her başarılı iş için olmazsa olmazdır.

İş planına dahil değildir.

Toplumsal Girişimcilik:

Toplumun her kesimine ulaşacak şekilde bir toplumsal değişim yaratma isteğiyle girişimciler tarafından kullanılan yenilikçi yöntemlerin kombinasyonudur.

Kârı kendi yararına kullanmak yerine başka bireyleri, grupları veya amaçları desteklemek amacıyla çalışmalar yapan kuruluştur.

Toplumda fark yaratmak amacıyla kâr amacı gütmeyen kuruluşların birlikte çalıştığı çevrimiçi bir topluluktur.



Sözlük

- **İş Planı:** İşin doğasını, satış ve pazarlama stratejisini ve finansal altyapıyı açıklayan, tahmini kâr ve zarar beyanı içeren yazılı metindir.
- **Liderlik:** Herhangi bir durumda belli hedefleri gerçekleştirmek amacıyla bir bireyin veya organizasyonun başka bireylere, takımlara veya bütün bir organizasyona “yol gösterme” ya da rehberlik etme becerisidir.
- **Ticari İstihbarat (Tİ):** İdarecilere, yöneticilere ve diğer kurumsal kullanıcılara mantıklı iş kararları almalarını sağlayacak uygulanabilir bilgileri sunmak ve veri analizi yapmak için teknoloji odaklı bir süreçtir. Ticari istihbarat, kuruluşların iç ve dış kaynaklardan veri toplamasını sağlayan veri analizi, analitik sonuçları ve raporların hazırlanmasını mümkün kılan geniş yelpazedeki araçları, uygulamaları ve metodolojileri kapsar.
- **Pazarlama:** Müşterilerin ihtiyaç ve isteklerini belirleme, tahmin etme ve gidermeyle geçen iş sürecidir. Amerikan Pazarlama Derneği tarafından “Müşteriler, ortaklar ve genel olarak toplum için değer teşkil eden teklifleri oluşturmak, aktarmak, ulaştırmak ve takas etmek için yapılan eylem ve süreçlerdir” şeklinde tanımlanmaktadır.
- **Rakip:** Başka bir kişi veya kurumla rekabet eden kişi veya kurumdur. İş dünyasında, aynı veya benzer bir sektörde benzer bir ürün ya da hizmet sunan şirkettir.

Ek kaynaklar

<https://ec.europa.eu/migrant-integration/feature/integration-of-migrant-women>
[en https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01860138/document](https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01860138/document)



2. ÜNİTE: GÖÇMEN KADINLARIN GİRİŞİMCİLİK İHTİYAÇLARINI ANLAMAK

Ana Fikirler

- Göçmen kadınların girişimcilik ihtiyaçları üç ana gruba ayrılabilir:
 - İşle ilgili olan ihtiyaçlar
 - İşle ilgili olmayan ihtiyaçlar
 - Maddi ihtiyaçlar.
- Bireysel ve kişiye özel iş desteği başarı olasılığını artırmak için çok önemlidir. • İş ağının fazla ve heterojen olması girişimcilikte olmazsa olmaz bir hedeftir. • Aktarılabilir beceriler iş becerileri kadar önemlidir.
- “Kapsamlı yaklaşım” göçmen girişimcilerin yüzleştiği çeşitli zorlukların üstesinden gelmelerinde oldukça etkili görünmektedir.

Öğrenme Çıktıları

Ünite 2 başarılı bir şekilde tamamlandığında katılımcılar:

- Göçmen kadın girişimcilerin özel ihtiyaçlarını tespit eder.
- Fırsatları açıklar.
- Göçmen kadın girişimcilerin iş kurma, geliştirme ve güçlendirme için kullanabilecekleri araçları özetler.
- Göçmen kadınların iş kurmaları için gerçek tecrübelerden faydalanmalarını destekler.

1. BÖLÜM: GÖÇMEN KADIN GİRİŞİMCİLER: Özel

İhtiyaçlar Giriş

Bu bölümün amacı ve kapsamı şu şekildedir:

- **Amaç:** İş kuracak göçmen kadınların ihtiyaçlarını açıklamak.
- **Kapsam:** Öğrencilerin, göçmen kadın girişimcilerin ihtiyaçlarını giderecek çözümlere aşina olması.

MEGA-Avrupa Birliği Göçmen Girişimciliği Yaygınlaştırma Planı'na (2016) göre, göçmen kadınların girişimcilik ihtiyaçları aşağıdaki şekilde sınıflandırılmıştır:

İşle İlgili İhtiyaçlar

- Yasal Danışmanlık
- İş Eğitimi
- Koçluk
- Mentörlük

İşle İlgili Olmayan İhtiyaçlar

- Ağ Oluşturma
- Aktarılabılır Beceriler (dil, iletişim, kültürlerarası beceriler)

11



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

Maddi İhtiyaçlar

- Gerekli Paraya Erişim
- Tesis Temini

Aşağıda bu ihtiyaçların her biri hakkında bilgiler yer almaktadır.

İşle İlgili ihtiyaçlar

• İş Eğitimi

İş eğitimleri, iş planı geliştirme, muhasebe becerileri ve pazarlama stratejileri gibi becerileri geliştirmeyi amaçlar.

• Yasal Danışmanlık



Yasal ve idari destek, iş kurma ve yürütme ile ilgili gerekliliklerle ilgilidir. Göçmen girişimcilerin, iş sicili, ruhsat alma, iş hukuku, vergi düzenlemeleri, vergi beyannamesi ve sosyal güvenlik yükümlülükleri gibi konularda desteğe ihtiyaçları vardır.

Birçok göçmen girişimcinin göç ettiği ülkelerdeki idari ve yasal gereklilikleri karşılamada zorluk yaşamasından dolayı yasal ve idari destek çok önemlidir.

Yasal ve idari destek, grup çalışması ve bireysel danışmanlık şeklinde sağlanabilir. Grup çalışması, ruhsatlandırma ve idari sistemlerin genel özetini sunarken diğer yandan iş kurmanın ve yürütmenin başlıca

adımlarını da göstermelidir. Ayrıca, bireysel ihtiyaçların ve sorunların üstesinden gelmek için özel amaçlı ve kişiselleştirilmiş destekleri de içermelidir.

• Koçluk ve Mentörlük (bireysel iş desteği)

Göçmen girişimciler, grup halindeki iş eğitimine ek olarak birebir ve kişiye özel iş desteğinden de sürecin her aşamasında özellikle girişimcilik serüveninin başında yararlanırlar. Göçmen girişimcilere karşılaşılabilecekleri belirli sektörel veya kişisel işlerin zorluklarında yardım edilmelidir.

Koçluk ve Danışmanlık (birebir destek)

Danışman veya koç:

- Göçmen girişimcilere işlerini geliştirmede yol gösterir.
- Göçmen girişimcileri işte karşılaştıkları zorluklar konusunda bireysel olarak destekler. Girişimcilerin bireysel şartlarını değerlendirir ve buna göre önerilerde bulunur.
- Hem iş geliştirmede hem de göçmen girişimcinin iş kurduğu sektörde uzman olmalıdır.



Mentörlük (Kişiyeye Özel Destek)

Mentörlük programları, herhangi bir sektörde tecrübeli bir profesyoneli daha az tecrübeli başka bir girişimci ile eşleştirir. Bu bağlamda, mentörlük programları aynı sektördeki göçmen bir girişimci ile yerli ve tecrübeli bir girişimciyi ya da profesyoneli bir araya getirmelidir.

Mentörlük, göçmen girişimcilere beceri kazandırarak ilgi aktarımı sağlar. İş sektöründe derin bilgiye sahip ve ülkenin vatandaşı bir kişi tarafından mentörlük almak, girişimcilerin işlerini yürütmek için daha fazla sektörel bilgi edinmelerini sağlar. İkinci olarak, mentörün hem mentörlük alan kişiye tavsiye vermesi hem de onu motive etmesi beklenir.

İşle İlgili Olmayan İhtiyaçlar

• Ağ oluşturma

YAYGIN DURUM İDEAL DURUM

Genelde başka göçmenlerden oluşan kişisel ağ.

Genelde başka göçmenleri de kapsayan az sayıdaki iş bağlantıları.

Bunu takiben bir "**DOĞRU BAĞLANTI**" EKSİKLİĞİ ortaya

Göçmen girişimcilerin çeşitli bilgilere ulaşmalarını, ortaklık kurmalarını ve en nihayetinde yeni fırsatları tespit edip yararlanmak

Çok sayıda ve heterojen iş ağları

çıkır. **Hizmet Sağlayıcıları**

Bu konuda hizmet sağlayıcıları göçmen girişimcilere hem yerli hem de diğer göçmenlerle (örn. potansiyel müşteriler, tedarikçiler veya iş ortakları) iş ilişkileri kurmada, iş derneklerine ve kurumsal aktörlere (örn. ticaret odaları) ulaşmada aşağıdaki etkinlikler aracılığıyla destek sunarlar.



Sektörler tarafından yürütülen ağ oluşturma etkinliklerinin düzenlenmesi (konferanslar, iş toplantıları, ağ oluşturma kahvaltıları gibi).



Mentörlük programları, iş sektöründe derin bilgiye sahip bir kişi tarafından mentörlük sağlamak, girişimcilere iş ağlarını genişletme fırsatı sunar.



Göçmen girişimcilerin işletmelerinde çalışabilecek diğer göçmenler ya da göçmen olmayan diğer girişimcilerle etkileşime girebilecekleri fiziksel ağ alanları (örn. iş geliştirme merkezi).






IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

Bu hizmet sağlayıcılarından bazıları şunlardır:



<http://migrant-entrepreneurship.eu>

MEGA - Göçmen Girişimciliği Yaygınlaştırma Planı: Uluslararası işletmelere yönelik politikaları teşvik etmek için şehirlere, bölgelere ve ulusal aktörlere destek sağlar (Fransa, Almanya, İtalya ve İspanya'da

	uygulanmaktadır).
 http://emen-project.eu	<p>EMEN - Avrupalı Göçmen Girişimciliği Ağı: Göçmen girişimciliğine destek vermek için kısa ve orta vadede önem arz eden üç alanda bilgi verir ve iyi uygulamaları yaygınlaştırır. Bu alanlar, koçluk ve mentörlük, mikrofinans ve göçmen girişimcilerin kuruluşlarının profesyonelleştirilmesi ve ticaret odalarında çeşitlilik yönetimidir.</p> <p>Ayrıca, web sitelerinde ağ genişletme fırsatı veren bir forum da bulunmaktadır.</p>
 http://mfc.org.pl	<p>Mikrofinans Merkezi: Varşova Polonya'da kurulan merkez adil olmayı, katılımı, eşitliği ve sorumlu hizmeti destekleyen bir sosyal finans ağıdır. Neredeyse 2.000.000 düşük gelirli müşteriye sorumlu mikrofinans hizmetleri ulaştıran Avrupa, Orta Asya ve diğer kıtalardaki 36 ülkeden 113 kuruluşu (77 MFI dahil) bir araya getirmektedir.</p>
 https://www.brilliantentrepreneur.net	<p>Yvette van Dok ve Karen Kammeraat tarafından 2014 yılında finanse edilen Brilliant Entrepreneur isimli STK, mülteci kadınlara diğer kadın mültecilerin kendi işlerini kurmalarına yardımcı olmak için girişimcilik eğitimi vermektedir.</p> <p>Program, motivasyon, hedef ve resmi süreçler gibi yeni bir iş kurmanın farklı yönlerini ele alan eğitim aşamalarını kapsar. Bu eğitimler sırasında uzmanlar tarafından göçmen girişimciler için ağ oluşturma stratejileriyle ilgili bir eğitim de verilmiştir.</p>



• **Aktarılabılır Beceriler**

Aktarılabılır beceriler, belirli bir işe veya göreve özgü olmayan becerilerdir, farklı çalışma ortamlarında da ihtiyaç duyulabilir. Bu becerilere örnek olarak aşağıdakiler verilebilir:

- Bireylerarası beceriler

- İletişim becerileri
- Medya ve bilişim okuryazarlığı
- Özgüven
- İleriye yönelik hareket edebilme
- Kültürlerarası beceriler
- Dil becerileri

Kültürlerarası beceriler ve dil becerileri göçmen girişimcilerin farklı kültürlerde yetişmiş insanlarla çalışıp etkileşime girebilmeleri açısından özellikle önemlidir.

Maddi İhtiyaçlar: Finansal destek, Fon Başvurusu Desteği, Tesis Temini

Krediye erişim girişimciler için çok önemlidir! **Yeterli finans eksikliği**, iş kurmanın önündeki başlıca engellerden biridir.

Yüksek **kaliteli ve kâr sağlayacak bir iş planı** geliştirmede girişimciye destek olmak oldukça önemlidir. Kaliteli bir iş planının olması, kredi başvurusunda ve fon fırsatlarından yararlanmaları için göçmen girişimcilere kolaylık sağlar.

Göçmen girişimciler, mikrokredi borç senetleri, sıfır veya düşük faizli krediler, öz sermaye yatırımları ve hibelerle finansal olarak desteklenebilirler. Diğer bir finansal destek ise geleneksel kredi piyasasına erişmede problem yaşayan göçmen girişimcilerin kredi almasını teşvik etmek amacıyla teminat ve karşı teminatlar sağlanmasıdır.

Göçmen girişimcilere başvuru oluşturma (örn. iş planı) ve tüm gereklilikleri karşılama konularında destek verilebilir.

Yukarıdakilere ek olarak, göçmen girişimcilere kendi işlerinde çalışabilecekleri veya bir iş kurabilecekleri bir alan sağlamak işi yürütmenin masraflarını azaltma açısından çok önemlidir. Başlangıçta gerekli olan yatırım için kullanılacak sermayenin daha fazla olması açısından özellikle startup safhasında etkilidir.

2. BÖLÜM: Kapsamlı Yaklaşım

Giriş

Bu bölümün amacı ve kapsamı şu şekildedir:



- **Amaç:** Farklı destek biçimlerini birleştiren kapsamlı bir yaklaşımı açıklamak.
- **Kapsam:** Öğrencilerin bir iş kurmak için mevcut destek biçimlerine aşina olması. A. Belirli becerileri geliştirmek için sunulan destek B. Ağ oluşturmak ve aktarılabilir becerileri geliştirmek için sunulan destek C. Maddi ihtiyaçları karşılamak için sunulan destek



Kapsamlı yaklaşım, farklı tür destekleri bir araya getirir. Bu desteği işin yalnızca ilk safhalarında değil, işletme ayakta kaldığı sürece sunar.

Finansal, işle ilgili olan ve olmayan desteklerin birleşiminin sağlanması işin başarısızlığını ve iflasını önleyen daha etkili bir yaklaşımı ortaya çıkarabilir.

Birleşik yaklaşıma dair bazı örnekler şu şekildedir:

 https://mentproject.eu	MEnt Projesi: Kendi işlerini kurmak isteyen göçmenlerin ihtiyaçlarına yönelik mentörlük, atölye çalışmaları ve toplumsal etkinlikler sunan bir kuluçka merkezidir.
 https://spark.ngo/about-us/	Bir STK olan Spark, “okuyabilmeleri, çalışabilmeleri ve zayıf toplumlarda kendi işlerini kurabilmeleri için genç insanların, özellikle kadınların ve mültecilerin önlerini açmaya çalışan faaliyetler gerçekleştirmektedir.

Kapsamlı yaklaşım, hem bireysel desteği hem de grup desteğini içermelidir.

Göçmen girişimcilerin bazı ortak ihtiyaçları vardır. Fakat bazı ihtiyaçlar sosyodemografik profile, eğitim geçmişine, becerilere, tecrübeye, isteklere, ilgilenilen sektöre ve farklı zorluklara göre değişiklik göstermektedir. Bu sebepten dolayı bireysel ihtiyaçların giderilmesi için kişiye özel ve birebir destek çok önemlidir.

Kapsamlı yaklaşım, hem teorik hem de pratik eğitim içermelidir. Ders şeklindeki teorik bölümler, katılımcıların öğrendiklerini pekiştirebilecekleri uygulamalı bölümlerle dengelenmelidir. YMCB (Genç Göçmen Girişimciler), (<https://ymcb.eu>) genç göçmenlerin girişimciliğini desteklemek amacıyla eğitim, mentörlük ve finansla erişimin bir arada olduğu çok kapsamlı bir yaklaşımı benimsemiştir.

Özetleyecek olursak, mümkün olan tüm destek biçimlerini içeren kapsamlı bir yaklaşım, özellikle göçmen girişimcilerin karşılaştığı farklı zorlukların üstesinden gelmek için oldukça etkili görünmekte. Bu, özellikle işletmenin daha zayıf olduğu ve daha fazla zorlukla karşılaştığı startup safhasında önemlidir.



Ünite Değerlendirme

Değerlendirme Testi

Aşağıdaki cümlelerden doğru olanları seçiniz.

Maddi ihtiyaçlar, göçmen kadın girişimcilerin en önemli ihtiyaçlarından birisidir.

Göçmen kadın girişimcilerin en önemli ihtiyaçlarını karşılamamanın doğrudan etkisi görünürlüktür.

Birçok göçmen girişimci göçtüğü ülkenin idari ve yasal gerekliliklerini karşılamada sorun yaşamadığı için “hukuki ve idari destek” çok önemli değildir.

Koçluk ve mentörlük kişiye özel iş destekleridir.

Ağ oluşturma bilgi, fikir, kariyer ilgi alanları ve diğer türlerdeki ifade biçimlerinin oluşturulmasını veya paylaşılmasını sağlayan etkileşimli bir bilgisayar tabanlı teknolojidir.

Kültürlerarası beceriler ve dil becerileri, farklı kültürlerde yetişmiş insanlarla çalışırken ve İletişim kurarken oldukça önemlidir.

Kaynak fırsatları, göçmen bir girişimcinin destek alabileceği en önemli maddi ihtiyaçlarından bir tanesidir.

Kapsamlı yaklaşım, ağ oluşturma ve aktarılabilir becerileri geliştirmeye destek olmak demektir.

Kapsamlı yaklaşım, hem teorik hem de pratik eğitimi içermelidir.

Sözlük

- **Girişimci:** Bir veya birden fazla iş kuran ve kâr etme umuduyla finansal risk alan kişidir.
- **Ağ oluşturma:** Genelde resmi olmayan bir sosyal ortamda aynı mesleği yapan veya ortak ilgi alanları olan insanların bilgi ve fikir alışverişinde bulunmasıdır.
- **İş ağı oluşturma:** İş adamları ve girişimcilerin iş ilişkileri kurmak ve iş fırsatlarını ortaya çıkarmak, devam ettirmek, bilgi paylaşmak ve girişim için potansiyel ortak bulma amacıyla bir araya geldikleri sosyoekonomik bir ticari adımdır.
- **Kültürlerarasılık:** Diyaloğu, karşılıklı saygıyı ve her bireyin kültürel kimliğini koruma farkındalığını destekleyen, tercihen farklı kültürler arasında kurulan ilişkiler ve etkileşimler şeklinde tanımlanabilir.
- **Kişiye özel:** Belirli bir kişi için tasarlanmış ürün veya hizmettir.
- **Proaktif olma:** Sadece tepkisel hareket etmek yerine **gelecekteki** bir durum için önceden hazırlıklı olmak. Kendini duruma göre ayarlamak veya durumun düzelmesini beklemek yerine ipleri eline almak ve bir şeylerin olmasını sağlamak demektir.
- **Mikro kredi:** Bireylere çok az miktarda borç vererek bir iş kurmalarını veya işlerini genişletmelerini sağlayan bir yöntemdir.



Ek kaynaklar

<https://www.migpolgroup.com/>

<https://www.microworld.org/en/about-microworld/about-microcredit>

<https://startupswb.com/11-brilliant-startup-accelerators-and-incubators-for-migrant-entrepreneurs.html>



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

3. ÜNİTE: GÖÇMEN KADINLARI EKONOMİK OLARAK GÜÇLENDİRMEK İÇİN YETİŞKİN EĞİTİMİ YÖNTEM VE TEKNİKLERİ

Ana Fikirler

3. Ünite: Göçmen Kadınları Ekonomik Olarak Güçlendirmek İçin Yetişkin Eğitim Yöntemi

ve *Teknikleri*, girişimci katılımı sağlamak amacıyla finansal ve ekonomik okuryazarlık konularındaki eğitim içeriklerini etkili bir şekilde sunabilmeleri için yetişkin öğretmenleri ve eğitimcilerine yönelik hazırlanmış kapsamlı bir “rehber” görevi görecektir. Bu rehber, öğrenme ortamlarında kapsayıcı ve işbirlikçi öğrenme atmosferini destekleyen araçları kullanmalarını teşvik ederek eğitim verecek öğretmenlerin ve eğitimcilerin yetkinliklerini geliştirip göçmen kadın girişimcilerin öğrenme ortamlarında karşılaştıkları zorluklarla baş edebilmelerini sağlayacaktır. Bu amaçla ilerleyen bölümlerde şunların üzerinde durulacaktır:

1. Yetişkin Eğitimi Teorileri

- a. Knowles’ın Andragoji Teorisi
- b. Rogers’ın Deneyimsel Teorisi
- c. Mezirow’un Dönüşümsel Öğrenme Teorisi

2. Kapsayıcı Yetişkin Eğitimi için Yöntem ve Tekniker

- a. Kavram Haritaları
- b. Senaryolar
- c. Akvaryum Tartışma Tekniği
- d. Proje Tabanlı Öğrenme

3. FEMENİN Öğrenme Ortamlarının Yönetimi

- a. Kültürel Değerlere Duyarlı Sınıf Yönetimi
- b. Otonomi

Öğrenme Çıktıları

Ünite 3 başarılı bir şekilde tamamlandığında katılımcılar:

- Göçmen kadınların eğitim ihtiyaçlarını karşılayacak ders planları hazırlayabilir, çeşitli yöntem, teknik ve aktiviteleri uygular.
- Girişimci katılım için göçmen kadınların finansal ve ekonomik okuryazarlığını geliştirmek için zengin bir öğrenim ortamı yaratmak amacıyla farklı teknikleri ve yöntemleri entegre eder.
- Ayrıntılı teorik bilgileri pratiğe aktarır.
- Öğrenme ortamındaki kültürel görelilikten dolayı oluşabilecek kalıp yargıları, sorunları ve çatışmaları tespit eder.
- Öğrenme ortamlarını kültürel değerlere duyarlı bir öğrenim ortamına dönüştürür.



1. BÖLÜM: Yetişkin Eğitimi Teorileri

Giriş

Bu bölüm, göçmen kadınların finansal ve ekonomik okuryazarlığı için derslerde kullanılacak bazı yetişkin eğitimi teorileri hakkında kısa fakat kapsamlı pratik bilgileri sunacaktır. Bu bölümde üç yetişkin eğitimi teorisi işlenecektir:

- Knowles'ın Andragoji Teorisi
- Rogers'ın Deneysel Teorisi
- Mezirow'un Dönüşümsel Öğrenme Teorisi

Knowles'ın Andragoji Teorisi

Yetişkin öğrenim teorisi olarak da bilinen **Andragoji**, 1968'de Malcolm Shepard Knowles tarafından ortaya çıkarılmıştır [1]. Öncesinde de pedagoji yani çocuk eğitimi kavramıyla ilgili pek çok araştırma yapılmış ve bu alana da dikkat çekilmişti. Knowles, yetişkinlerin öğrenme biçiminin çocuklarından çok farklı olduğunu fark etmiştir. Bu nedenle yetişkin öğrencilerin özel öğrenme biçimlerine ve güçlü yönlerine ağırlık vermeyi hedefledi.

Knowles'ın Yetişkin Öğrencilere Yönelik Beş Varsayımı

1980'de Knowles, çocuk öğrencilerin (pedagoji) özellikleriyle ilgili yapılan varsayımlardan farklı olarak yetişkin öğrencilerin (andragoji) özellikleriyle ilgili dört varsayımda bulunmuştur. 1984'te ise aşağıdaki grafikte yer alan 5. varsayımı eklemiştir.

5. YETİŞKİN ÖĞRENCİLERE YÖNELİK BEŞ VARSAYIMI (ANDRAGOJİ)





IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

Andragojinin Dört İlkesi

Yetişkin öğrencilerle ilgili bu varsayımları baz alarak Knowles, FEMENIN eğitimcilerin/öğretmenlerinin de yetişkinlere eğitim verirken akıllarında bulundurması gereken dört ilkeyi ortaya koymuştur.

- Yetişkinler kendilerini yönlendirebildikleri için eğitim süreçlerinde ve içeriklerinde söz sahibi olmalıdır.
- Yetişkinler belli düzeyde tecrübe sahibi olduğu için eğitimleri mevcut olan bilgilerine yeni şeyler katarak ilerlemeye odaklanmalıdır.
- Yetişkinler uygulanabilir bir eğitim aradıkları için içerikler işleriyle veya özel hayatlarıyla ilgili sorunlara odaklanmalıdır.
- Ek olarak eğitim, içerikleri ezberleme yerine sorunları çözmeye odaklı olmalıdır.

[1] Merriam, S. B. (2001). *Andragogy and self-directed learning: Pillars of adult learning theory*. Merriam, S. B. (Ed.), *The new update on adult learning theory: New directions for adult and continuing education* (pp.1-13).

Rogers'in Deneyimsel Öğrenme Teorisi

Rogers, öğrenmeyi bilişsel (anlamsız) ve deneyimsel (önemli) olarak ikiye ayırmaktadır. Bilişsel öğrenme, kelime öğrenme veya çarpım tabloları gibi akademik bilgileri; deneyimsel öğrenme ise bir arabayı tamir etmek için motor hakkında bilgi edinmek gibi uygulamalı bilgileri kapsar. Aralarındaki fark, deneyimsel öğrenmenin öğrencinin ihtiyaçlarını ve isteklerini ele almasıdır. Rogers, deneyimsel öğrenmenin niteliklerini şu şekilde sıralamaktadır.

- Kişisel katılım
- Kendi kendine başlama
- Öğrenci tarafından değerlendirilme
- Öğrenciye kalıcı etki kazandırma

Rogers'e göre öğrenme şu durumlarda kolaylaşır:

- Öğrenci, öğrenme sürecinin tamamına katılım gösterdiğinde ve sürecin işleyişine hakim olduğunda
- Eğitim, öncelikli olarak pratik, sosyal, kişisel veya araştırmayla ilgili sorunlara dayalı olduğunda
- Öz değerlendirme, ilerleme ve başarıyı değerlendirmede temel yöntem olarak kullanıldığında

Rogers, aynı zamanda öğrenmek için öğrenmeyi ve değişime açık olmanın önemini de vurgulamaktadır.

İlkeler

- Dersin konusu öğrencinin kişisel ilgi alanlarına yönelik olduğunda önemli öğrenme



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

- Benliğe karşı tehdit (örn. yeni tavırlar veya bakış açıları) oluşturan öğrenme, dışsal tehditler asgari seviyedeysen daha kolay gerçekleşir.
- Benliğe karşı tehdit az olduğunda öğrenme süreci hızlanır.
- Kendi kendine başlayan öğrenme, en uzun ömürlü ve etkili olanıdır.

Rogers'e göre deneyimsel öğrenme, kişisel değişim ve gelişimle eşdeğerdir. Rogers, bütün insanların doğuştan öğrenmeye eğilimi olduğunu ve öğretmenin görevinin ise bu öğrenmeyi kolaylaştırmak olduğunu ileri sürmektedir. Öğretmenin görevleri ise şunlardır:

- Öğrenme için olumlu bir ortam oluşturmak
- Öğrencilerin öğrenme amacını açık bir şekilde ifade etmek
- Uygun öğrenme kaynaklarını bulmak ve düzenlemek
- Öğrencilerin entelektüel ve duygusal yönlerini dengelemek
- Öğrenciler ile empoze etmeden duygu ve düşüncelerini paylaşmak

Mezirow'un Dönüşümsel Öğrenme Teorisi

Jack Mezirow, 1900'lerin sonunda dönüşümsel öğrenme teorisini geliştirdi. Bu teoriyi insanların inanç ve tecrübelerini değerlendirme, eleştirel düşünmeyi nasıl geliştirip kullandıklarını ve zaman içinde dünyaya bakış şekillerini nasıl değiştirdiklerini tanımlama amacıyla geliştirmiştir. Mezirow, insanların dünya görüşlerini ve insanları bu görüşleri değiştirmeye neyin ittiğini sorguluyordu. Mezirow, dönüşümsel öğrenmeyi "sorunlu şemaları daha kapsamlı, ayrıştırıcı, yansıtıcı, açık ve duygusal açıdan değişime açık hâle getiren öğrenme" [2] olarak tanımlamaktadır.

Öyleyse bir insanın dünya görüşünü değiştirmesi için neler olmalıdır? Mezirow, bunun, insanların "kafa karıştıran bir ikilem" ile karşılaştıklarında gerçekleştiğine inanmaktadır. Kafa karıştıran ikilemler bir insanın dünyayla ilgili güncel inançlarıyla uyumsuz tecrübelerdir. İnsanlar, kafa karıştıran bir ikilemle karşılaştıklarında kendi inançlarını sorgulamak ve bu yeni tecrübeyi geri kalan dünya görüşüne oturtmak zorunda kalmaktadır. Bu da çoğunlukla başka insanlarla diyalog bağlamında "eleştirel yansıtma" yoluyla gerçekleşir [3].

Dönüşümsel Öğrenme Teorisinin Uygulamaları

Kafa karıştıran ikilemler öğretmenlerin yeni fikirlere eleştirel yaklaşabilmek amacıyla oluşturdukları akademik öğrenme ortamlarında ortaya çıkar. Sınıflarında dönüşümsel öğrenmeyi uygulamak isteyen öğretmenler, öğrenciler için aşağıdakileri yapabilirler.

- *Eleştirel düşünme için fırsat sunma* – Öğretmenler, yeni fikirler sunan içerikler sağlayarak eleştirel düşünmeye fırsat verirler. Öyleyse öğrenciler günlük tutma, diğer öğrencilerle diyalog kurma ve kendi varsayımlarını ve inançlarını eleştirel bir biçimde sorgulama yoluyla yeni içerikleri görmeye ihtiyaç duyar.

- Aynı dönüşümsel süreçten geçen diğer kişilerle iletişim kurmalarını sağlayan fırsatlar sunma – Dönüşüm genelde toplu ortamlarda gerçekleşir. Çünkü bu ortamlarda öğrenciler birbirleriyle fikir alışverişlerinde bulunur, arkadaşlarının veya tanıdıklarının ortaya koyduğu değişimlerden etkilenirler.



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

- Yeni fikirleri harekete geçirmeyi sağlayan fırsatları sunma – Son olarak araştırmalar öğretmenlerin öğrencilerin yeni keşfettikleri fikirleri kullanmalarına olanak tanıyan fırsatları sunmaları gerektiğini gösteriyor. Öğrencilerin yeni fikir ve inançların varlığını kabul ettiklerini gösteren adımları atmadan gerçek anlamda bir dönüşüm gerçekleşmediğini gösteren bulgular mevcuttur.

[1] Christie, M., Carey, M., Robertson, A., & Grainger, P. (2015). Putting transformative learning theory into practice. *Australian Journal of Adult Learning*, 55(1), 10-30.

[2] Mezirow, J. (2009). *Transformative learning theory*. In J. Mezirow, and E. W. Taylor (Eds), *Transformative Learning in Practise: Insights from Community*.

[3] Howie, P. & Bagnall, R. (2013). A beautiful metaphor: Transformative learning theory. *International Journal of Lifelong Education*, 32(6), 816-836.

2. BÖLÜM: Kapsayıcı Yetişkin Eğitimi İçin Yöntem ve Teknikler

FEMENIN Öğrenme Ortamlarında Kavram ve Zihin Haritaları Nasıl Kullanılır?

Kavram ve zihin haritaları fikirlerin, kavramların, terimlerin ve bunlar arasındaki ilişkilerin doğrusal olmayan görsel temsilleridir. Kavram haritaları renkler, görseller ve anahtar kelimeler kullanarak beynin iki yarım küresini de etkinleştirerek öğrenme potansiyelini artırır. Eğitici, kavram haritalarının ekonomi [Nettleship, 1992], pazarlama [Eriksson ve Hauer, 2004], işletme

eğitiminde [Mento, Martinelli, ve Jones, 1999] ve optometride [McClain, 1987] yararlı eğitim araçları olduklarını düşünmektedir. Benzer bir araç olan kavram haritalarının da muhasebe eğitiminde [Leauby and Brazina, 1998] oldukça etkili olduğu kanıtlanmıştır. Ancak, kavram haritaları zihin haritalarından birçok noktada ayrılmaktadır. Kavram haritaları, herhangi bir kavramın veya fikrin diğerleriyle bağlantılı olduğu bir ağ yapısına sahipken zihin haritaları ise birincil, ikincil ve üçüncül fikirleri belirgin şekilde ayıran bir ağaç yapısına sahiptir. Hatta somut kanıtlar görsel materyallerin genelde öğrenmeyi artırdığını göstermektedir. Görsel materyaller metinlere kıyasla birçok konuda daha etkilidir. Bunlar arasında;

- Çok çeşitli akademik ve yönetsel görevleri kolaylaştırma
- Materyallerin bilişsel süreçlerini ve akılda kalmalarını kolaylaştırma

- “Büyük resmi” ve öğeler arasındaki ilişkiyi aktarma
- Yaratıcı düşünmeyi teşvik etme
- Grafiklerin eğitim ve öğretim araçları olarak kullanılması, öğrencilerin finans ile ilgili konuları zor, sıkıcı ve mekanik olarak görmemelerini sağlama gösterilebilir.

Görsel materyallerin faydaları şu şekilde özetlenebilir:

23



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

- **Görsel Öğrenen Öğrencilere Hitap Etme:** Öğrencilerin zeka türü finansa giriş derslerindeki performanslarını etkilediği için [Filbeck ve Smith, 1996] eğitimciler, tüm öğrencilerin öğrenmelerine ve akademik başarı elde etmelerine yardımcı olacak çeşitli eğitim ve değerlendirme stratejileri kullanmalıdır. Bu yüzden, bu tür görsel yardımlar bilgiyi daha derin bir seviyede işleyebilmeleri için öğrencilere destek olur.
- **“Büyük Resmi” Gösterme:** Öğrenciler yeni kavramları çoğunlukla bağımsız olarak görür. Kavramların aralarındaki ilişkilerini ve önceden öğrenilen materyallerle olan bağlantılarını anlamakta zorluk çeker. Zihin ve kavram haritaları önemli kavramları, farklı yönleri ve aralarındaki ilişkiyi tek bir “büyük resimde” net bir şekilde göstererek bu zorluğu engeller. Öğrencilerin farklı parçaların bir araya nasıl geldiğini görmelerini sağlar.
- **Akılda Kalıcılığı Artırmak:** Hem sözel hem de görsel şekilde sunulan materyaller tek bir şekilde sunulmasına kıyasla daha iyi ve daha uzun süreliğine akılda kalır [Paivio, 1971, 1990; Svinicki, 2004; Vekiri, 2002].

Kavram ve zihin haritaları, öğrenme sürecinin başında veya sonunda sunulan bağımsız öğeler olmaması sebebiyle faydalı olarak görülmekte, birçok eğitim ortamına fayda sağlamaktadır. Ayrıca, öğrencilerin yaş ve seviyelerine göre farklı şekillerde kullanılabilirlikleri için birçok yönden ekonomiktir. Kısa bir zaman dilimini özetlemek (örn. Katılımcılar her hafta haftanın ders konularını kapsayan kavram haritaları geliştirebilirler) ve uzun bir sürece yayılarak (örn. Yetişkin eğitimcileri bunu öğrenme sürecine tamamen ve devamlı olarak entegre olmuş bir biçimde) kullanılmaları mümkündür.

Örnek Kullanım Şekli: Öğrenciler, bütün dönem boyunca öğrendikleri bilgileri içeren kavram haritaları oluşturabilirler. Hatta kısmi tamamlanmış bir kavram haritasını verip haritanın ilgili öğelerle tamamlanmasını isteyebilirsiniz.

Ayrıca öğrenciler, bir zihin veya kavram haritasını gördükten sonra kendi başlarına oluşturmayı kolaylıkla öğrenebilirler. Örneğin, öğrencilere zihin/kavram haritalarını anlatmak için onlara tamamlanmış bir finans zihin/kavram haritası gösterip haritayı oluştururken göz önünde bulundurmaları gereken kriterleri açıklayabilirsiniz. Öğrenciler, önemli bir finans kavramı veya konusu için önce tüm sınıfta daha sonra küçük gruplar halinde kendi haritalarını tasarlayabilirler. Bu ilk denemede öğrenciler, eğitimcinin haritalarını gözden geçirip verecekleri geribildirimlerden yararlanabilirler. Ardından öğrenciler kendi zihin haritalarını yardım almadan oluşturabilirler.

Finansal Okuryazarlık İçin Senaryo Tabanlı Öğrenme Yöntemi FEMENİN Öğrenme Ortamlarında Nasıl Kullanılır?

Senaryo Tabanlı Öğrenme (STÖ), problem bazlı veya olay bazlı öğrenme gibi aktif öğrenme stratejilerini desteklemek için etkileşimli senaryoları kullanır. Normal şartlarda öğrencilerin çözmeleri gereken karmaşık bir problem içeren bir olay örgüsü üzerinde çalışmalarını kapsar. Bu süreçte öğrencilerin güvenli ve gerçek dünyaya dayalı bir bağlamda konuyla ilgili bilgilerini, eleştirel düşünme ve problem çözme becerilerini kullanmaları gerekmektedir.

Senaryo Tabanlı Öğrenme, yerleşik öğrenme kuramının ilkelerine dayanmaktadır (Lave & Wenger, 1991). Bu kuram, öğrenmenin gerçekleşmesi için bilginin gerçek hayatta kullanılacağı

24



IO4 – FEMENİN Multilingual E-Learning Platform

veya yerleşik bilişin olduğu bir bağlamda öğrenilmesi gerektiğini savunur. Diğer bir deyişle, bilginin bağlamında öğrenilmesinin iyi olacağı fikrini destekler (Kindley, 2002). Eğitimde senaryoların kullanımı, bütün eğitim seviyelerinde gitgide yaygın hale gelmektedir. Senaryo Tabanlı Öğrenme, öğrencilerin yalnızca karışık bir konuyu derin bir biçimde keşfetmelerini sağlamakla kalmaz. Aynı zamanda analitik düşünme, işbirliği yapma ve iletişim becerilerini de geliştirir.

Öğrenme ortamlarında senaryoları kullanmanın çok farklı yolları olmakla birlikte hedef grubun tercih ve isteklerine göre de kolaylıkla uyarlanabilirler.

Senaryo Tabanlı Öğrenme, senaryonun tamamlanması istenerek tek bir derste uygulanabilir veya bir ödevin ya da görevin bir bölümünü de oluşturabilir. Bu süreçte öğrenciden yazılı veya sözlü bir şekilde öz değerlendirme yapması istenebilir. Senaryo Tabanlı Öğrenme, aynı derste farklı şekillerde kullanılabilir ve aynı zamanda grup tartışması türleri, kavram haritaları, skeçler, metafor analizi ve simülasyon gibi farklı yöntem, teknik ve stratejilerle de birleştirilebilir.

FEMENİN Öğrenim Ortamlarında Akvaryum Tartışma Tekniği Nasıl Kullanılır?

Sokrat Semineri olarak da bilinen “Akvaryum Tekniği”, küçük öğrenme gruplarında olduğu gibi geniş öğrenme gruplarında da sunumların yapılabilmesi ve grup tartışmalarının gerçekleştirilebilmesi için kullanılan anlık ve iletişimsel bir yöntemdir. Akvaryum Tartışma Tekniği, bir yandan öğrencileri eleştirel ders içerikleriyle ilgili tartışmalara dahil ederken, diğer yandan bilinçli bir şekilde iletişim becerilerine odaklanma fırsatı sunabilir. Akvaryum Tartışma Tekniği, birçok tartışma ortamına uygun olsa da özellikle birçok bakış açısını, düşünceyi veya ikilemi keşfetme açısından etkilidir. Akvaryum Tartışma Tekniği'nin geleneksel bilgi aktarımından daha etkili olduğu bilinmektedir.

FEMENIN'de hedef kitlemiz farklı kültürlerden gelen yetişkin göçmen kadınlardır. Bu da öğrenme ortamında birçok farklı bakış açısının olacağı ve öğrenme ortamının zenginleşeceği anlamına gelmektedir.

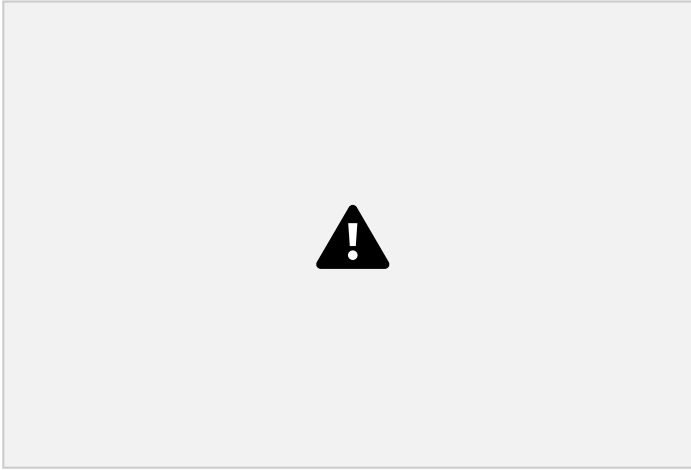
Uygulama Yöntemi

Bir Akvaryum Tartışması'nda "akvaryum"un içinde yer alan öğrenciler sorular sorup fikirlerini paylaşarak aktif bir şekilde derse katılırken dışarıda duran öğrenciler ise sunulan fikirleri dinlerler. Öğrenciler, bu görevleri dönüşümlü olarak yerine getirerek grup tartışmasında hem katılımcı hem de dinleyici olma fırsatına sahiptirler. Bu teknik, özellikle tüm öğrencilerin tartışmaya katılması istendiğinde ya da tartışmalı bir fikir söz konusu olduğunda kullanılabilir. Akvaryum tartışması genelde bağımsız bir aktivite olarak uygulanırsa da buradan çıkabilecek fikirlerle devam etkinliği de yapılabilir.

25



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform



Uygulama Aşaması

- İlgi Çekici Bir Konu Seçin:** En iyi konular ilgi çekici ve genel olanlardır. Farklı uyarlamalar yapılan senaryolar da akvaryum tartışmalarına dahil edilebilir.
- Ortamı Hazırlayın:** Bir akvaryum tartışmasında dışarıdaki öğrencilerin izlemeleri için yeterince alan kalacak şekilde sandalyelerden bir daire ("akvaryum") oluşturulmalıdır. Örneğin, beş kişilik bir grup için altı veya yedi tane sandalye gereklidir. Bu küçük grubun etrafına da sandalyelerden bir dış daire oluşturulabilir.
- Tartışmaya Hazırlanın:** Yapılandırılmış sohbetlerde olduğu gibi akvaryum tartışmalarında da öğrencilere fikir ve sorularını hazırlamaları için birkaç dakika verildiğinde daha verimli olabilir.
- Normları ve Kuralları Tartışın:** Belirlediğiniz kurallar ne olursa olsun öncesinde hem iç halkadaki hem de dış halkadaki öğrencilere mutlaka açıklayın. Örneğin, neleri dinlemeliler? Not almaları gerekir mi? Gibi hususlara değinebilirsiniz.

Akvaryum tartışmasına başlamadan önce saygı çerçevesinde devam etmesi için kurallar koyabilirsiniz.

Çözümleme: Tartışmadan sonra öğrencilerden tartışmanın nasıl geçtiği hakkında düşüncelerini ve neler öğrendiklerini gözden geçirmelerini isteyebilirsiniz. Öğrenciler, hem dinleyici ve hem de katılımcı olarak performanslarını değerlendirebilirler. İleride tartışmanın kalitesini nasıl artırabilecekleri hakkında öneride de bulunabilirler. Bu tür fikirler yazılı olarak iletilebilir veya küçük ya da büyük bir grup tartışması şeklinde sözlü olarak yapılabilir.

Akvaryum Tartışması Çeşitleri

• Geri Bildirim Akvaryum Tartışması

İç dairedekiler kısa süreliğine bir konu hakkında tartışır. Zaman dolduğunda iç dairedekiler sandalyelerini dış halkadaki gözlemcilerle çevirip onlardan geri bildirim alır. Zaman dolduğunda iç ve dış dairelerdeki katılımcılar yer değiştirerek aynı süreç tekrarlanır.

26



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

• Homojen Akvaryum

Akvaryum, aynı fikri paylaşan insanlardan oluşur. Amaç, konuyla ilgili yeni bir bakış açısı veya anlayış kazanmaktır.

• Heterojen Akvaryum

Bir tartışma konusunun birden fazla yönü varsa her bakış açısından bir kişi iç

dairede oturur. • Çoklu Akvaryum

Kalabalık gruplar için aynı anda birden fazla akvaryum tartışması gerçekleşebilir. Zaman dolduğunda her akvaryumdan bir veya iki kişi yeni bir akvaryum oluşturur. Her grubun görüşü tartışılır. Bu tartışma bittiğinde herkes ilerideki tartışmalar için başlangıçta yer aldığı akvaryumuna döner.

FEMENIN Öğrenme Ortamlarında Proje Tabanlı Öğrenme Nasıl Uygulanır?

Proje Tabanlı Öğrenme (PTÖ), öğrencileri ilgi çekici deneyimler aracılığıyla bilgi edinmeye, beceri kazanmaya ve öğrendiklerini uygulamaya teşvik eden bir eğitsel metottur. Bu yüzden sadece bilgilerin ve becerilerin hatırlanmasını veya ezberlenmesini değil, uygulanmasını da gerektirir. Tek bir bilgiyi değerlendiren ezberci eğitimden farklı olarak PTÖ öğrencilerin gerçeğe yakın, sürükleyici ve karmaşık bir soru, problem ve zorluğa araştırıp bunlara çözüm ve cevap sunma amacıyla geniş bir zaman aralığında

çalışarak bilgi ve beceri edinmesi için kullanılan daha karmaşık bir yöntemdir.

PTÖ'de eğiticinin görevi, içerik aktarmaktan ziyade öğrencilerin öğrenmelerine destek olmak şeklindedir. Öğrenciler, PTÖ yoluyla daha bağımsız bir biçimde çalışır ve eğitici yalnızca gerektiğinde yardımcı olur. PTÖ süreci öğrencilerin işlerinin sorumluluğunu üstlenerek bağımsız olmalarını teşvik eder.

PTÖ, farklı şekillerde kullanılabilmesinden dolayı okullarda ve diğer eğitim ortamlarında da giderek yaygınlaşmaktadır.

Çoğunlukla "proje yapma" ile karıştırılsa da "Proje Tabanlı Öğrenme" ve "proje yapma" arasında önemli farklar bulunmaktadır. Proje yapmak, genellikle eğitimin sonunda uygulandığı için "tatlı" olarak görülürken, "Proje Tabanlı Öğrenme" kendi başına bir ders olabileceği için "ana yemek" olarak görülmektedir. Aralarındaki farklar şu şekildedir:



“PROJE YAPMA” İLE “PROJE TABANLI ÖĞRENME” ARASINDAKİ FARKLAR

TATLI PROJE YAPMA	ANA YEMEK PROJE TABANLI ÖĞRENME
Geleneksel eğitimde ünite sonlarında (veya ortalarında) yer alan bir ek faaliyettir.	Projeye entegre olmuş eğitim içeriğidir (proje, ünitenin kendisidir).
Eğitici aktiftir.	Öğrencinin kendisi aktiftir.
Sonuç odaklıdır.	Sonuç ve sürece odaklıdır.
Genellikle standartlara ve becerilere yönelik değildir.	Akademik standartlarla ve becerilerle ilişkilidir.
Tek başına ve/veya evde tamamlanabilir.	Diğer öğrencilerle işbirliğini ve öğrenme ortamında eğiticinin yönlendirmesini içerir.
Okul ile sınırlı kalır.	Gerçek dünyadaki bağlamları kapsar ve dışarıda da uygulanabilir.

Sonuç öğrenme ortamında sergilenir.

Sonuç gerçek hedef gruba da sunulur.

Kaynak: Buck Institute for Education.

FEMENIN e-öğrenme içeriklerindeki konular oldukça soyut ve karmaşık olduğu için geleneksel eğitim yöntemleri ve teknikleriyle aktarmak pek etkili olmayabilir. PTÖ, öğrenme ortamında dış dünyayla bağlantılı sorunların ele alınmasını ve öğrencileri sorunları çözerken işbirliği yapmaya, iletişim kurmaya ve eleştirel düşünmeye teşvik ederek öğrenme ortamına gerçeklik katar.

FEMENIN özelinde PTÖ, göçmen kadınların gerçekçi ve hedeflerine uygun projeler yapmalarını destekleyerek gerçek öğrenme tecrübeleri üzerinden kavram ve konuların daha iyi anlaşılmasını sağlar.

3. BÖLÜM: FEMENIN Öğrenme Ortamı Etkili Bir Biçimde Nasıl

Yönetilir? Kültürel Değerlere Duyarlı Sınıf Yönetimi

Sınıf yönetimi prensiplerinin her öğrencinin özellikle düşük performanslı, düşük geliri, kaynaştırma ve azınlık olan öğrencilerin öğrenme sürecinde etkisi vardır (Saphier and Gower, 1997).

Uygun davranış tanımları ve beklentileri kültüre göre şekillenmekte olup eğitimciler ve öğrenciler farklı kültürlere sahip olduğunda çatışma olasılığı yüksektir (Weinstein, Tomlinson-Clarke ve Curran, 2004). Bu bağlamda Kültürel Değerlere Duyarlı Sınıf Yönetimi (KDDSY), eğitimcinin sınıf yönetim stratejisinin bir parçası olmalıdır. Kültürel Değerlere Duyarlı Sınıf Yönetimi (KDDSY), tüm öğrencilere hitap eden bir öğrenme ortamı oluşturmaya yönelik uygulanan stratejileri kapsar.

28



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

Eğitciler, öğrenme ortamlarında yönetsel kararlar alırken kültürel farkındalığı göz önünde bulundurmalıdır. Aynı zamanda herkesin başarılı olabilmesi için öğrencilerin geçmişlerini, kültürlerini, ev hayatlarını, öğrenme biçimlerini ve geçmiş deneyimlerini de göz önünde bulundurmalıdır.

Kültüre Değerlere Duyarlı Sınıf Yönetimi, sadece birtakım strateji ve uygulamalardan ibaret olmayıp eğitimcileri karar alırken yönlendiren bir pedagojik yaklaşımdır. Kültürel değerlere duyarlı sınıf yöneticileri olarak eğitimciler, kendi önyargı ve değerlerinin farkında olup bunların öğrencilerle olan ilişkilerini nasıl etkilediğini anlamaya çalışırlar. Sınıf yönetiminin itaat ve kontrol sağlamak olmadığını, bütün öğrencilere adil öğrenme imkanı sağlamak olduğu gerçeğini fark ederler (Weinstein, Tomlinson-Clarke ve Curran 2004, p. 27).

Kültürel Değerlere Duyarlı Sınıf Yönetiminin Bazı Öğeleri

• Kendi Etnik Merkeziliğinin ve Önyargılarının Farkına Varmak

Bu aşama, tüm öğretmen ve eğitimcilerin sahip oldukları varsayım veya önyargıların kaynağını bularak sahip oldukları dünya görüşlerinin davranışları yanlış yorumlamaya ve kültürel açıdan farklı öğrencilere haksız muamele göstermeye nasıl itebileceklerini anlamalarına yardımcı olacaktır (Weinstein, Tomlinson Clarke, Curran, 2004).

Öğretmen ve eğitimcilerin öğrencilerin kültürlerini anlaması, farklılıkları kabul etmesi ve diğerlerinin bakış açılarını anlamaya çalışması için kültürel olarak duyarlı olmaları önemlidir. FEMENIN öğretmen ve eğitimcilerinin farklı kültürleri ve değerleri olan yetişkin kadınlara eğitim verdikleri göz önünde bulundurulduğunda, kendi kültürlerini bilmeleri, diğer insanların düşüncelerine saygı göstermeleri ve davranışları diğer kişinin kültürüne göre değerlendirmelerini savunan kültürel görelilik ilkesini benimsemeleri gerekmektedir.

• Öğrencilerin Kültürel Geçmişlerini Bilmek

Önyargıların farkında olmanın yanı sıra, kültürlerarası iletişim becerilerini geliştirmek için öğretmen ve eğitimcilerin öğrencilerin kültürel geçmişleri hakkında bilgi sahibi olması gerekir (Sheets ve Gay, 1996). Kültürel veya etnik bir grup hakkında genel bilgi edinmek, öğretmen ve eğitimcilere davranış, ahlak ve görgü kuralları, iletişim ve öğrenme biçimleri hakkında farklı bakış açıları kazandırır. Ancak bir kişi ya da grup hakkında abartılmış düşüncelerin ve genellemelerin yani kalıp yargıların oluşturulmaması gerekir. Kalıp yargıların çoğu olumsuz olup genellemelere göre insanları gruplandırmayı amaçlar. Olumlu kalıp yargılar mevcut olsa da kalıp yargılar bir grup insanın aynı şekilde yaşadığı ve aynı özelliklere sahip olduğu düşüncesini temel alarak kişisel farklılıkları yok sayar. Örneğin, tüm Asyalıların matematik ve fen bilimlerinde iyi olduğu veya kızların matematikte kötü olduğu kalıp yargılara örnek olarak verilebilir.

Kültürel değerlere duyarlı öğretmen ve eğitimciler öğrencilerin kültür ve toplumları hakkında bilgi edinmeye isteklidir. Farklı konuşma ve iletişim şekillerinin varlığının farkındadırlar. Bu sebeple kültürel değerlere duyarlı öğretmen ve eğitimciler, olası çatışmaları öngörebilir ve önlemek için strateji geliştirebilirler. Bunun yanı sıra, sınıf yönetiminin esas amacının itaat veya kontrol sağlamak olmadığı aksine bütün öğrencilere adil öğrenme fırsatı sağlamak olduğu gerçeğinin farkındadırlar.



FEMENIN öğrenme ortamlarındaki göçmen kadınların ait oldukları toplum ve kültürleri hakkında daha fazla bilgi sahibi olmak için aşağıda yer alan etkinliği uygulayabilirsiniz:





- Öğrencilerden, yukarıdaki kültürel mozaği kendi kültür anlayışlarına göre doldurmalarını isteyiniz. Kültürün görünen (kıyafet, müzik, yemek, vb) ve görünmeyen öğeleri yazılabilir (önyargılar, din, dünya görüşü vb.).
- Ardından, bu kültürel mozaik hakkındaki düşüncelerini öğrenmek için aşağıdaki soruları sorabilirsiniz:
- Mozaikteki hangi öğeler sizi tanımlıyor?
 - Hayatınızda daha baskın olan bir kültürel öğe var mı?
 - Sizce doldurduğunuz mozaik kültür anlayışınızı doğru bir şekilde yansıtıyor mu? - Sizinle özdeşleşen üç kültür öğesini seçiniz ve nedenlerini açıklayınız.

Bu mozaik ile kültürel çeşitliliğin olası getirileri, FEMENIN öğrenme ortamındaki göçmen kadınların ihtiyaçlarını nasıl gidereceğiniz ve onlarla nasıl iletişim kurabileceğiniz hakkında ipuçları edinmiş olacaksınız.

Öğrenme Ortamında Otonomi: Öğretmen/Eğitici ve Öğrenci Otonomisi

Öğretmen ve eğitici otonomisinin birçok tanımı mevcuttur. Little (1995), öğretmen otonomisini öğretmenin "kendi kendine öğrenme kapasitesi" olarak tanımlarken; Richard Smith (2000), "başkalarıyla işbirliği halinde, öğretmenin uygun beceri, bilgi ve tutum geliştirebilme yeteneğidir" şeklinde tanımlar.

Öğretmen ve eğitici otonomisinin farklı tanımlarından anlaşılacağı üzere mesleki yaşamın ve gelişimin önemli bir parçası olan işbirliği ve dayanışma da otonomiye dahildir. Bu sebeple öğretmen ve eğiticilerin işbirliğini destekleyecek bir ortam oluşturulmasına ihtiyaç vardır. Böylelikle, öğrencilerin ihtiyaçlarına yönelik bir öğrenme ortamı oluşturulabilir.

Otonomi aynı zamanda öğretmen ve eğiticilerin streslerini azaltır. Mesleklerinden aldıkları keyfi ve mesleki yetkinliklerini artırır (Pearson & Moomaw, 2005). Öğrenci ve eğitici arasındaki ilişkinin gelişmesini sağlar (Ingersoll, 1996). Öyleyse otonom olan öğretmen ve eğiticilerin



işlerine daha motive oldukları söylenebilir. Çünkü çoğu öğretmen ve eğitici, mesleklerinin en keyif veren yanının öğrencilere akademik anlamda destek olmak ve kişisel gelişimlerine yardımcı olmak olduğunu belirtmiştir. Bu anlamda öğretmenlerin

otonomilerinin gelişmesi, öğrenci merkezli ve yapıcı eğitim ortamları oluşturmaları açısından da önemlidir.

Öğrenci otonomisi kavramı ise öğrencilerin kendi eğitimlerinin sorumluluğunu üstlenmeleri olarak tanımlanmaktadır (Little, 1995). Öğrencilerin otonom olmasını destekleyen öğretmen ve eğiticiler, öğrencilerin becerilerinin farkına varmalarını, duygu ve düşüncelerini rahatça ifade etmelerine ve kendi öğrenme biçimlerine göre öğrenmelerine imkan sağlar. Öğretmen ve eğiticilerin öğrencinin otonomisini desteklemesi, öğrencilerin içsel motivasyonlarını keşfetmelerine de olanak tanır. Bu yüzden otonomiyi desteklemek, öğrencilerin istenilen davranışları sergilemelerini sağlayacak baskıcı olmayan bir ortamın oluşturulması için gereklidir.

Otonominin zıttı ise tamamen kontrolcü olmaktır. Kontrolcü öğretmen ve eğiticiler, baskıcı olma eğilimindedir. Ancak, otonomiyi destekleyen öğrenme ortamlarının öğrencilerin gelişiminde katkısı olduğu ifade edilmektedir (Reeve, 2009, in Núñez et al., 2015'te geçtiği şekilde). Buna uygun olarak öğretmen otonomiyi teşvik eden bir öğretim tarzını benimsemelidir.

Aynı şekilde FEMENİN öğrenme ortamlarındaki yetişkin öğretmen ve eğiticilerinden de göçmen kadınların hedeflerine ulaşmalarını sağlayacak içsel motivasyonlarını keşfetmelerini destekleyecek bir öğrenme ortamı yaratmaları beklenmektedir.

<https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/698152>

https://www.excelatlife.com/articles/intrinsic_motivation.htm

https://www.researchgate.net/publication/229454038_Teaching_in_Ways_That_Support_Students'_Autonomy

<https://www.cambridge.org/elt/blog/2019/09/19/encouraging-learner-autonomy/>

Ünite Değerlendirme

1. Bölüm Değerlendirme Testi

Hangisi Knowles'in yetişkin öğrenciler hakkındaki varsayımlarından

biri değildir? Benlik Kavramı

Öğrenmeye Hazır Oluş

Kendi Kendine Öğrenenler

Yetişkin Öğrenci Deneyimi

Rogers'a göre öğrenme aşağıdaki durumlardan hangisinde daha kolay

olur? Öğrenci öğrenme sürecinin tamamına katıldığı ve işleyişe hâkim olduğu zaman. Kafa karıştıran ikilemler olduğu zaman.

Deneyimsel Öğrenmede hangileri öğretmenin görevleri arasındadır?

Öğrenme için olumlu bir ortam yaratmak.



Öğrencilerin hedeflerini açıklamasını sağlamak.

Uygun öğrenme kaynaklarını düzenlemek ve hazırlamak.

Öğrenmenin yalnızca entelektüel yönüne odaklanmak.

Mezirow kafa karıştıran ikilemi şu şekilde tanımlar:

Bir insanın dünyayla ilgili var olan düşünceleriyle uyuşan tecrübeler.

Bir insanın dünyayla ilgili mevcut düşünceleriyle uyuşmayan tecrübeler.

Dönüşümsel Öğrenme aşağıdakilerden hangilerini destekler?

Eleştirel Düşünme

Kendi Dönüşümsel Sürecine Odaklanma

Yeni Bakış Açılarını Benimseme

Kendini Yönlendirme

2. Bölüm Değerlendirme Testi

Aşağıdaki ifadelerden doğru olanı işaretleyiniz.

Akılda kalıcılığı artırmak kavram ve zihin haritalarının faydalarından biridir. Kavram ve zihin haritaları yalnızca metinlere kıyasla daha etkilidir.

Kavram ve zihin haritaları fikir, kavram, terim ve bunlar arasındaki ilişkilerin görsel ve doğrusal temsilleridir.

Boşlukları doğru kelime(ler) ile doldurunuz.

Kavram haritaları, herhangi bir kavramın veya fikrin diğerleriyle bağlantısının kurulabileceği bir (ağ) yapısına sahipken, zihin haritaları birincil, ikincil ve üçüncül fikirleri açıkça ayıran bir (ağaç) şeklindedir .

Senaryo Tabanlı Öğrenme aşağıdakilerden hangisinin prensiplerine dayalıdır? Yerleşik Öğrenme Kuramı

Proje Tabanlı Öğrenme

Boşlukları doğru kelime(ler) ile doldurunuz.

Senaryolar aracılığıyla öğrenciler sorun çözme becerileri, (eleştirel düşünme becerileri), (gerçek) dünya bilgilerini kullanmalılar.



Aşağıda verilen boşluklara “proje yapma” veya “Proje Tabanlı Öğrenme” bilgilerinden doğru olanı yazınız.

- _____ öğretmen yönetimindedir. (Proje yapma)
_____ genelde beceriler ve standartlarla ilgilidir. (Proje yapma)
_____ akademik beceriler ve standartlarla hizalıdır. (Proje Tabanlı Öğrenme)
_____ öğrenim ortamını gerçekçi hale getirir ve gerçek dünya bağlamında uygulanabilir. (Proje Tabanlı Öğrenme)
_____ ürüne odaklıdır. (Proje yapma)
_____ sürece ve ürüne odaklıdır. (Proje Tabanlı Öğrenme)

Akvaryum Tartışma Tekniği şunları gerektirir.

- Uzun bir hazırlık süreci
Kısa bir hazırlık süreci ve anlık gelişen tartışmalar

Hangisi Akvaryum Tartışma Tekniği'nin türlerinden biri değildir?

- Homojen Akvaryum
Çoklu Akvaryum
Geri Dönüşlü Akvaryum
Yarı Yapılandırılmış Akvaryum

Akvaryum Tartışma Tekniğiyle ilgisi olmayan prosedür aşağıdakilerden hangisidir? Konuyu seçme

- Normları ve kuralları tartışma
Fikirler arasındaki bağlantıyı belirleme
Çözümleme

3. Bölüm Değerlendirme Testi

Kültürel Değerlere Duyarlı Sınıf Yönetimi aşağıdakilerden hangisiyle tanımlanabilir?

- Öğretmenler ve eğiticilerin öğrenme ortamlarının yönetimi ile ilgili kararlar alırken yalnızca öğretmenin kendi kültürünü dikkate aldığı sınıf yönetim şeklidir.
Öğretmenler ve eğiticilerin öğrenme ortamlarının yönetimi ile ilgili kararlar alırken tüm öğrencilerin kültürlerini dikkate aldığı sınıf yönetim şeklidir.

Lütfen aşağıdaki cümlelerin “kültürel görelilik” kavramına mı yoksa “etnosentrizm” kavramına mı örnek olduğunu seçiniz.

Yöresel İran restoranında yediğim yemek damak tadıma uygun değildi.

Kültürel görelilik

Etnosentrizm



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

Meksika yemekleri iğrençtir.

Kültürel görelilik

Etnosentrizm

Yemek yemek için çubuk kullanmak çok saçmadır.

Kültürel görelilik

Etnosentrizm

Çubukla yemek yemek alışkın olduğum bir şey değil, bu yüzden bana farklı

geliyor. Kültürel görelilik

Etnosentrizm

Kültürün görünmeyen öğeleri aşağıdakilerden hangileridir?

Yemek

Dil

İnançlar

Değerler

Kıyafet

Kültürel değerlere duyarlı öğretmenler ve eğitimciler için aşağıdakilerden hangisi

söylenbilir? Olası çatışmaları öngörebilir ve önlemek için stratejiler geliştirebilirler.

Öğrenme ortamındaki yegane amacın itaat ve kontrol sağlamak olduğunu bilirler.

Aşağıdaki seçeneklerden doğru olanları işaretleyiniz.

Öğrenci otonomisi kontrolcü öğretmen ve eğitimcilerin olduğu öğrenme ortamında gelişir.

Otonom öğretmen ve eğitimciler, öğrenme ortamlarını öğrenci odaklı ve yapıcı olacak şekilde düzenleyebilirler.

Öğretmen ve eğitici otonomisi başkalarıyla işbirliği içinde, bir öğretmen veya eğitici olarak uygun bilgi edinme ve davranışları geliştirebilme becerisine sahip olmak demektir.



Sözlük

- **Andragoji:** Yetişkinlerin çocuklardan farklı şekilde öğrendiğini ortaya koyan bir yetişkin öğrenme teorisidir.
- **Özyönetim:** Öğrencilerin kendi öğrenim süreçlerini yönetmelerine olanak sağlayan bir öğrenme stratejisidir.
- **Kafa Karıştırıcı İnkilem:** Genellikle varsayımların sorgulanmasını ve sonucunda düşüncelerin değişmesini tetikleyen bir yaşam krizini gösteren dönüşümsel öğrenme deneyiminin gerçekleşmesidir.
- **Yerleşik Öğrenme:** Öğrenmenin gerçek bir aktivite yoluyla gerçek bir bağlam ve kültürde gerçekleştiğini öne sürer.
- **Sokrat Semineri:** Eleştirel düşünmeyi teşvik etmek ve yeni fikirleri ortaya çıkarmak amacıyla soru ve cevaba dayalı bireyler arasında gerçekleşen bir tartışma türüdür. • **Gerçekçilik:** Bir şeyin gerçek olma durumudur.
- **Kültürel Görelilik:** Bir insanın inançlarının, değerlerinin ve davranışlarını kişinin kendi kültürüne göre değerlendirilmesi gerektiğini savunan fikirdir.
- **Etnosentrizm:** Kendi ırkından veya ülkesinden olan insanların gelenek ve göreneklerinin farklı ırklardan veya ülkelerden olan bireylerinkinden daha iyi olduğu inancıdır. • **Ön Yargı:** Bir şeye veya bir insana yönelik peşin hükümlerdir.
- **Kalıp Yargılar:** Belirli bir kişiye ya da gruba yönelik yaygın genellenmiş düşüncelerdir. • **İçsel Motivasyon:** Bir şeyi içten gelen bir istekle ve işin kendisi için yapma motivasyonu. • **Yapılandırıcı Öğrenme:** Öğrencilerin bilgiyi kendi başlarına öğrenmelerini savunan teoridir.

Ek Kaynaklar

1. Ders

<https://www.instructionaldesign.org/theories/experiential-learning/>

<http://infed.org/mobi/carl-rogers-core-conditions-and-education/>

<https://www.learning-theories.com/transformational-learning-theory-mezirow.html>

2. Ders

https://www.researchgate.net/publication/259391803_Show_them_the_money_Using_mind_mapping_in_the_introductory_finance_course

<https://www.ispringsolutions.com/blog/scenario-based-learning>

https://files.consumerfinance.gov/f/documents/cfpb_building_block_activities_bu_dget_scenarios_handout.pdf



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

<https://learn.k20center.ou.edu/api/lessons/fe96d3de46cfdc1f385aab7e75006855/Handout%201%20Financial%20Literacy%20Scenarios.pdf>

<https://www.pblworks.org/>

<https://www.edutopia.org/project-based-learning>

https://www.youtube.com/watch?v=hnzCGNnU_WM

<https://www.youtube.com/watch?v=EuzgJlqzjFw>

Proje Tabanlı Öğrenme’de kullanılabilir web araçları

- **Glogster:** Bu multimedya aracını kullanarak öğrenciler metin, görsel, ses, grafik ve videolar paylaşabilir ve sonradan kullanılabilir olan dijital posterler oluşturabilirler.
- **Animoto:** Bu araçla videolar ve animasyonlar yapmak mümkündür.
- **Edmodo:** Bir çevrimiçi öğrenme yönetimi sistemi. FEMENIN eğiticileri bu aracı kullanarak ödevler verebilir ve öğrenme sürecini izleyebilirler.
- **Mindmeister:** Bu çevrimiçi araç proje tabanlı bir görevde diğer öğrencilerle fikir alışverişinde bulunmak veya öğretmenlerden/eğiticilerden öneriler almak için bir platform görevi görür. Bunun yanı sıra öğrencilere fikirlerini düzenlemede yardımcı olur. Proje Tabanlı Öğrenme için yararlı bir kaynaktır.

3. Ders

http://www.papamontes.com/INDEXH~1/EDUC_LINKS/ARTICLE_CRP_Culturally%20Responsive%20Classroom%20Management.pdf

<https://research.steinhardt.nyu.edu/scmsAdmin/uploads/005/121/Culturally%20Responsive%20Classroom%20Mgmt%20Strat2.pdf>

<https://www.youtube.com/watch?v=jWnQNSfd2ec>

https://www.youtube.com/watch?v=TPYLer55o8&list=PLrMqXQ2J_13ubw2OiTy9FdkAYHm_y2Ily&index=6

<https://www.ebscohost.com/uploads/imported/thisTopic-dbTopic-1247.pdf>



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

ÜNİTE 4: GÖÇMEN KADINLARIN FİNANSAL VE EKONOMİK OKURYAZARLIĞI I – TEMEL BECERİLER

Üniteye Genel Bakış

Ana Fikirler

Bu ünitenin ana fikirleri şunlardır:

- Yetişkin öğretmen ve eğiticilerinin, göçmen kadın öğrencilerin aşağıda yer alan finansal ve ekonomik okuryazarlık temel bilgi ve becerilerini geliştirmelerini desteklemek.
 - Daha iyi para yönetimi
 - Finansal hedef belirleme
 - Finansal riski yönetmek ve ihtiyaçları karşılamak
- Yetişkin öğretmen ve eğiticilerinin öğrencilerin finansal ve ekonomik kavramları anlamalarını sağlayacak uygun, etkili ve çeşitli pratik çalışma ve faaliyetler geliştirmelerini desteklemek.

Öğrenme Çıktıları

Bu ünite başarıyla tamamlandığında katılımcılar öğrencilerinin aşağıdakileri yapmasını sağlayacaktır.

1. Bölüm: Paranızı Takip Etmek

Göçmen kadın girişimcilerin daha iyi para yönetimi için finansal ihtiyaçlarını ve isteklerini karşılayacak basit bir bütçe oluşturun ve bir gelir-gider hesap tablosu kullanın. • Kendisinin ve başkalarının temel harcama alışkanlıklarını belirleyebilir. • Kişisel / iş durumuna göre gelir ve giderleri belirleyebilir.

- 50:30:20 bütçe modelini kullanarak nasıl tasarruf edileceğini belirleyebilir. • Önemli finansal bulguları başkalarıyla paylaşabilir.

2. Bölüm: Maaş Bordrosunu Anlamak

Aylık veya haftalık maaş bordrosundaki kesintiler, brüt ve net ücret arasındaki farkları belirleyin.

- Bir maaş bordrosunda sağlanan 4 temel finansal şartı belirleyebilir ve bunları hatırlayabilir.
- Brüt ücret ile net ücret arasındaki farkı ve genellikle maaşlardan yapılan iki kesintiyi açıklayabilir.
- Maaşı üzerinden sosyal sigorta ödemesini hesaplamak için çevrim içi hesap makinesi kullanabilir.

3. Bölüm: Ödememiz Gereken Vergiler

37



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

Çalışıyorsanız veya iş hayatındaysanız ödenmesi gereken farklı vergi türlerini ve basit vergi hesaplamasını açıklayın.

- Gelir Vergisi ile Kurumlar Vergisi arasındaki temel farkı belirleyebilir. • Kurumlar Vergisinin nasıl hesaplandığını çözebilir
- Temel bir gelir vergisi hesaplamasını yapabilir.
- Neden vergi ödediğimiz konusunda basit bir açıklama yapabilir.

4. Bölüm: Yıllık Bileşik Faiz (APR) Kullanarak Borç ve Kredi Yönetimi

Kredi kartları ve kredilerdeki faiz oranlarının nasıl karşılaştırılacağını açıklayın. • Satın alma işlemleri için kredi kartı ve banka kartı kullanma arasındaki 2 farkı belirleyebilir.

- Yıllık Bileşik Faiz'in ne anlama geldiğini ve bunun borç ödemelerini nasıl etkilediğini açıklayabilir.

5. Bölüm: Finansal Riskleri Değerlendirme ve Getiri Oranlarını

Karşılaştırma Finansal risklerin nasıl değerlendirileceğini, getiri oranlarının nasıl karşılaştırılacağını ve dolandırıcılıkların nasıl tespit edileceğini açıklayın.

- Göçmen kadınlar ve aileleri için finansal katılımın 2 faydasını belirleyebilir. • Birçok finansal sözleşme ve anlaşmayı araştırabilir ve tespit edebilir.
- İhtiyaçlarına yönelik mevcut olan en iyi finansal ürünleri oluşturmak için sözleşmeleri ve anlaşmaları karşılaştırabilir.
- Finansal faydaları ve riskleri değerlendirebilir ve dolandırıcılıkları tespit etmek için bir başkasının rehberliğinden yararlanabilir.

1. Bölüm: Paranızı Takip Etmek

Giriş

Bölüm Öğrenme Çıktıları:

- Kendisinin ve başkalarının temel harcama alışkanlıklarını belirleyebilir.
- Kişisel / iş durumuna göre gelir ve giderleri belirleyebilir.
- 50:30:20 bütçe modelini kullanarak nasıl tasarruf edileceğini belirleyebilir.
- Önemli finansal bulguları başkalarıyla paylaşabilir.

Bütçe Nedir?

Bütçe, finansal hedeflerinize ulaşmak için finansal durumunuzu düzenlemeye, takip etmeye ve iyileştirmeye yönelik hazırlanan bir plandır. Kadın girişimci olarak hem evinizin hem de işinizin bütçesinin kontrolünün sizde olması önemlidir. İyi bir finansal bilgiye sahip olmak ve paranızın kaydını tutmak, finansal güvenliğe ve gelecek için para biriktirme ve yatırım yapma becerisine katkıda bulunabilir. Kötü finansal yönetim, riskli borçlara ve parayla ilgili diğer sorunlara yol açabilir. Bu da kişisel sağlığınızı, refahınızı ve işinizi etkileyebilir.





50/30/20 Bütçe Kuralı

50/30/20 bütçe kuralı, vergi sonrası kalan gelirinizin %50'sini ihtiyaçlara, %30'unu isteklere ve %20'sini birikimlere ve borç ödemesine tahsis eden basit bir plana dayanmaktadır. Yaklaşım, finansal hedeflerinize ulaşmanıza yardımcı olmak için ABD Senatörü Elizabeth Warren tarafından "Tüm Servetiniz: Yaşam Boyu Para Planı" adlı kitap ile birlikte popüler olmaya başlamıştır.





Finansal İhtiyaçlar: Günlük yaşam ve iş için ihtiyaç duyduğunuz temel harcamalardır. Örneğin: kira/konut kredisi, kamu hizmetleri, yiyecek hizmeti, sağlık hizmeti, çocuk bakımı ve ulaşım (kamu ve/veya özel).

Finansal İstekler: Genellikle eğlence, dışarıda yemek yeme, alışveriş ve hobiler gibi iyi hissettiren harcamalardır. Harcamalarınızı kontrol edebildiğiniz ve ihtiyaçlarınıza öncelik verdiğiniz sürece bu harcamalar uygundur.

Tasarruf ve Borç Azaltma: Geleceğinizi ve birikim yapmak için borçlarınızı (ve faiz ödemelerini) azaltmalısınız. Yatırım, emeklilik planı ve çocuklarınızın/torunlarınızın geleceği için bu husus önemlidir.

Faaliyetler

6. İsteddiğiniz veya ihtiyacınız olan şey için yeterli geliri nasıl elde edeceğiniz konusunda bir planınız var mı? Aşağıdaki tabloya benzer bir tablo oluşturup doldurun. Önümüzdeki 3-5 yıl içindeki üç temel kişisel finansal ihtiyacınızı, üç finansal isteğinizi ve bunların her birinin ne kadara mal olduğunu belirtin.



FİNANSAL İHTİYAÇLAR VE İSTEKLER	FİYATI NEDİR?
Örnek: Ayakkabıya ihtiyacım var.	150 TL
İhtiyacım var	
İhtiyacım var	
İstiyorum	
İstiyorum	
İstiyorum	

7. Bireysel olarak veya grubunuzla aşağıdakileri belirleyip tartışmalısınız.

- İnsanların nasıl para kazandığını (işten, serbest meslekten, sosyal haklardan, işletmeden vb.)
- İnsanların gelirlerini nelere harcadıklarını
- Ailenizdeki veya iş ağındaki insanların paralarını nelere harcadıklarını • Kadınların ve erkeklerin farklı harcama alışkanlıklarını karşılaştırmayı • Nelere para harcamayı sevip sevmediğinizi

8. Yararlı bulduğunuz daha ayrıntılı bir kişisel bütçe veya iş bütçesi tablosu için Microsoft Office'nin tablolarından yararlanabilirsiniz. bulabilirsiniz. Bu aktiviteden ne öğrendiniz?

<https://templates.office.com/tr-tr/b%C3%BCt%C3%A7eler>

9. Gelecek ayın harcamalarını takip etmek için **50-30-20 bütçe kuralını uygulamak** için gelir gideri gösteren bir excel tablosu kullanın. Eğer hanenizde gelir getiren başka birisi varsa bunu da tabloya ekleyin.

10. Nasıl tasarruf etmeye başlayabileceğinizi öğrenmek için aşağıdaki bağlantıya tıklayabilir ve başka kaynaklardan da yararlanabilirsiniz. 50-30-20 modelini kullanarak nasıl tasarruf sağlayabileceğinizi başkalarıyla paylaşın.

<https://konupara.com/kisisel-finans/butce-50-30-20-plani-16870/>

11. İş harcamalarınızı azaltabileceğiniz ve zamanınızı daha verimli hale getirebileceğiniz 10 yolu öğrenmek için aşağıdaki adresleri inceleyebilir, başka kaynaklardan da yararlanabilirsiniz.

<https://www.entrepreneur.com/article/71318>

<https://www.outsourcinginsight.com/reduce-business-expenses/>

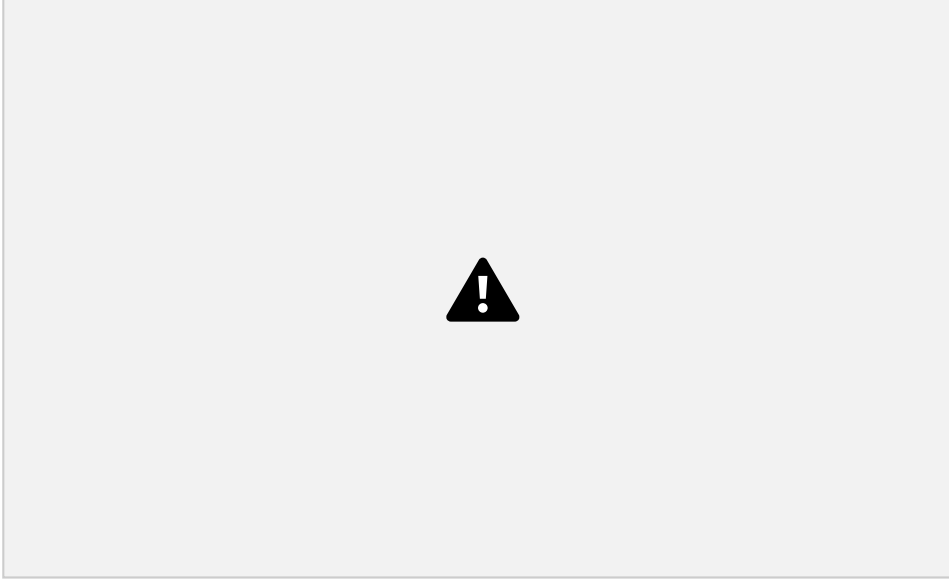
<https://medium.com/%C5%9Firket-y%C3%B6neticisinin-el>

<http://kitab%4%B1/i%CC%87%C5%9Fletme-sahipleri-i%C3%A7in-13>

[-tasarruf y%C3%B6netimi-f7d2d1c61503](https://www.entrepreneur.com/article/71318)



12. Video kaynağı



https://www.youtube.com/watch?v=q6MVRMdQj6s&ab_channel=Saka%27sisthatso%3F

Patricia, İngiltere'de bir işletme sahibidir. “Neden kadınların finansal okuryazar olmadığı düşünülüyor?” Sorusuna cevap veren “finansal okuryazarlık” konulu bu podcast'i dinleyin.

2. Bölüm: Maaş Bordrosunu Anlamak

Giriş

Bölüm Öğrenme Çıktıları:

- Bir maaş bordrosunda sağlanan 4 temel finansal şartı belirleyebilir ve bunları hatırlayabilir.
 - Brüt ücret ile net ücret arasındaki farkı ve genellikle maaşlardan yapılan iki kesintiyi açıklayabilir.
 - Maaşı üzerinden sosyal sigorta ödemesini hesaplamak için çevrim içi hesap makinesi kullanabilir.



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

Maaş Bordrosunu Anlamak

İşverenin çalışana yaptığı iş karşılığında yaptığı ödemeyi, bütün vergi ve kesintilerle beraber gösteren ve çalışanın çalıştığı süre boyunca sistematik ve dönemsel olarak düzenlenen belgeye maaş bordrosu adı verilmektedir. Bir işverenin çalışanlarına şirketin hizmetinde çalıştığı saatler karşılığında verdiği her ücret veya maaş için maaş bordrosu vermesi gereklidir. Maaş bordronuz, bordro numaranız, vergi sicil numaranız, brüt ve net maaşınız dâhil olmak üzere önemli bilgiler içerir.



İş Kanunu ve Vergi Usul Kanunu'na göre Türkiye'de hazırlanan bir maaş bordrosunda aşağıda yer alan bilgilerin bulunması gerekmektedir:

43



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

- İşyeri sicil numarası
- Bordronun ilişkin olduğu ay
- Sigortalının adı soyadı
- Sigortalının sosyal güvenlik sicil numarası
- Ücret ödenen gün sayısı
- Sigortalının ücreti

- Ödenen ücret tutarı
- Ücretin alındığına dair sigortalının imzası
- Hizmet erbabının adı, soyadı, ücretin alındığına dair imzası veya mührü • Varsa vergi karnesinin tarih ve numarası
- Birim ücreti (aylık, haftalık, günlük, saatlik ya da parça başı ücreti)
- Çalışma süresi veya ücretin ilgili olduğu süre
- Ücret üzerinden hesaplanan vergilerin tutarı

Farklı ülkelerden maaş bordrosu örneği görmek isterseniz aşağıda yer alan Birleşik Krallık maaş bordrosunu inceleyebilirsiniz.





Tablo: Birleşik Krallık'daki Bir Maaş Bordrosu

Yukarıda yer alan Maaş Bordrosunu incelediğimizde şu bilgilerin yer aldığını

görebiliriz: 1. Şirketinizin/İşvereninizin Adı

2. Çalışanın/Personelin Adı

3. Maaşın İşlenme Tarihi

4. **Sosyal Sigorta (NI) Numarası:** Birleşik Krallık'ta çalışmak için bir sosyal güvenlik numarasına sahip olmanız gerekir. Adınızı değiştirdeniz bile hayatınız boyunca sosyal güvenlik numaranız değişmez. Bu, sosyal güvenlik sisteminin tamamında kullanılan kişisel numaranız olup tüm katkılarınızın doğru şekilde kaydedilmesini sağlamak ve emeklilik gibi devlet yardımlarından yararlanmanız amacıyla kullanılır.

5. **Vergi kodunuz:** Vergi Gelir ve Gümrük Daireniz (Birleşik Krallık'ta HMRC) tarafından size gönderilir. Bu kod, işvereninize maaşınızın kalan miktarından vergi kesmeden önce vergiden muaf gelirinizin ne kadar olduğunu öğrenmenize yardımcı olur. Kodunuzun



yanlış olması çok fazla veya çok az vergi ödemenize sebep olabilir. Bu nedenle son gelen vergi kodu mektubunuzla bunun kontrolünü sağlamalısınız. Bir mali yıl 6 Nisan'dan başlamakta olup sonraki yılın 5 Nisan gününü de kapsayan süredir.

Vergilendirme dönemi, bu maaş bordrosunun vergi dönemini temsil eder.

Örneğin, aylık olarak ödeme alıyorsanız 1. Vergi Döneminiz Nisan, 2. Vergi Döneminiz Mayıs ve 11. Vergi Döneminiz Şubat ayıdır.

6. **Ödemeler, Maaşlar, İkramiyeler, Komisyon:** Bu kısım, herhangi bir kesinti yapılmadan önce maaşınızın veya ücretinizin ne kadar olduğunu gösterir. Ayrıca ücretinizin nasıl hesaplandığını, örneğin saatlik ücretinizi ve toplam çalışma saatinizi de gösterebilir. Bonuslar, komisyonlar veya fazla mesai gibi temel maaşınıza ek olarak kazandığınız ekstra ödemeleri de gösterebilir.
7. **Kesintiler – Gelir Vergisini Kaynağından Kesme ve Sosyal Sigorta:** Maaş bordronuz vergi ve Sosyal Sigorta gibi değişken kesintilerin miktarını göstermelidir. Emeklilik aylıkları, şirketinizin kurduğu veya erişim ayarladığı bir işyeri emekliliği için ödeme yapıyorsanız katkıda bulunduğunuz miktar gösterilecektir. İşverenin de katkıda bulunuyorsa bu miktar da bordronuzda yer alabilir. **Öğrenci kredinizi** geri ödüyorsanız bu da maaş bordronuzda yer alır. Normalde mezun olduğunuz veya kurstan ayrıldığınız tarihten sonraki ilk Nisan ayından itibaren öğrenci kredisi geri ödemeleri yapmaya başlarsınız. İngiltere Gelir ve Gümrük İdaresi, işvereninize bunun nasıl hesaplanacağını ve kesilecek doğru miktarı iletacaktır. İngiltere Gelir ve Gümrük İdaresi, yılda bir kez Öğrenci Kredileri Şirketine neyin geri ödendiğini bildirir. Bu yüzden herhangi bir sorun olması durumunda maaş bordrolarınızı ve **P60** bildirimlerini geri ödemelerin bir kaydı olarak saklamak iyi olacaktır.
8. **Brüt Ücret:** Bir çalışanın, bir aylık dönem için herhangi bir vergi ve kesinti yapılmadan kazandığı paradır. Burada maaş bordrosu, işvereninizin sosyal sigorta ve emeklilik katkı paylarına ne kadar katkıda bulunduğunu gösterir.
9. **Mevcut Tarihe Kadar Olan Dağılım (TD):** Mevcut Tarihe Kadar Olan Brüt Ücret, cari mali yılda bordro tarihine kadarki kesintilerin olmadığı paradır.
10. **Net Ücret:** Bir çalışanın tüm vergiler ve kesintiler ödendikten sonra eline geçen para miktarıdır. Ödeme yapılan parayla uyumlu olduğundan emin olmak için bunu banka ekstrenizle karşılaştırabilirsiniz.

Faaliyetler

1. Vergi ve Ulusal Sigortanın maaşınızdan nasıl kesildiğini internette araştırın. Aşağıda yer alan bağlantıdan yararlanabilirsiniz:
<https://isbasi.com/blog/maas-bordrosu-nedir-ve-nasil-hesaplanir>
2. İnternette boş bir maaş bordrosu şablonu bulun. Şablonu, almak istediğiniz brüt maaşınızla doldurun.
3. Almak istediğiniz maaş için ne kadar vergi ve sosyal sigorta bedeli ödeyeceğinizi öğrenmek için bir çevrim içi vergi hesaplayıcısı kullanın. Ardından maaş bordrosunu doldurun.



3. Bölüm: Ödememiz Gereken Vergiler

Giriş

Bölüm Öğrenme Çıktıları

- Gelir Vergisi ile Kurumlar Vergisi arasındaki temel farkı belirleyebilir.
- Kurumlar Vergisinin nasıl hesaplandığını çözebilir.
- Temel bir gelir vergisi hesaplamasını yapabilir.

Vergilendirme Nedir?

Devlet tarafından vatandaşlara ve şirketlere uygulanan vergilendirme, *devletin eğitim, sağlık ve sosyal bakım, polis, itfaiye, ambulans hizmetleri, toplu taşıma, yayıncılık (medya), elektrik, su, gaz, sosyal konut, atık yönetimi, askerlik, iletişim gibi kamu hizmetlerini ülke adına sunması ve yürütmesi için kamu çalışanlarına ödeme yapmak üzere aldığı paradır.* Vergi takozu, çalışanların geliri üzerinden alınan verginin ölçüsüdür. Hem çalışanların hem de işverenlerin katkılarını içerir. Aşağıdaki diyagram, 2019 yılında OECD ülkelerindeki “vergi takozunun” işçi başına ortalamasının %36,0 olduğunu göstermektedir. **Sizce ülkenizdeki vergi takozu ortalaması OECD ülkeleri ortalamasının altında mı yoksa üstünde midir?**



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform



İstihdam Üzerindeki Vergiler

OECD Ülkelerindeki Ortalama Vergi Takozu

Vergi Örnekleri

Aşağıda, bir girişimcinin işletmesi için mülk kiralaması ve personeli çalıştırması durumunda ödemek zorunda kalacağı vergilerin bir listesi yer almaktadır. İşletme, kazandığı herhangi bir maaş veya ücret için gelir vergisi ödemek zorundadır. **Bu durum sizin ülkenizde de geçerli mi?**

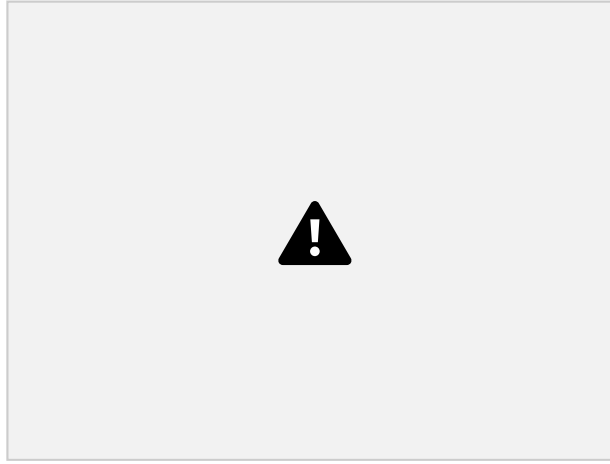


Emlak vergisi: ticari amaçla kullanılan mülk için ödenen bir vergidir. Ofisler, mağazalar, restoranlar , depolar ve **mesken harici olan** mülklerin çoğu emlak vergisine tabidir. Bir binanın yalnızca bir kısmı bile mesken olarak kullanılmadığında emlak vergisi ödenmesi gerekebilir.

Kurumlar Vergisi: **Şirketlerin** vergilendirilebilir kârları üzerinden ödedikleri vergidir. İngiltere'de 2019/20 için mevcut **kurumlar vergisi** oranı **%19'dur**. Çok basit bir ifadeyle, bir **şirketin** vergilendirilebilir kârı 20.000 £ ise, yukarıdaki vergi oranına göre ödenmesi gereken kurumları vergisi 3.800 £ olacaktır.

Örneğin: £20,000 x %19 = 20000 x 19 = £3,800
100

Ya da £20,000 x 0.19 = £3,800



Gelir Vergisi: Bir bireyin çalıştığında, serbest meslek yaptığında, birikimlerinden elde ettiği faiz geliri, kira geliri veya kâr payından elde ettiği tüm gelir üzerinden alınan vergi türüdür. Ödediğiniz gelir vergisinin yüzdesi, belirli eşikler arasında ne kadar kazandığınıza göre hesaplanır. Örneğin:

- Yıllık 12.500 £ 'a kadar (yani 0 £ - 12.500 £ arası) – kazancınızda %0
- Yıllık 50.000 £ 'a kadar (yani 12.501 £ - 50.000 £ arası) – kazancınızdan %20
- Yıllık 150.000 £ 'a kadar (yani 50.001 £ - 150.000 £ arası) – kazancınızdan %40 gelir vergisi ödemeniz gerekmektedir.

Örnek: Yılda 54.000 £ kazanırsanız aşağıdaki hesaplamada olduğu gibi 9,100 £ gelir vergisi ödersiniz.

Vergi dışı gelir £12,500
%20 (**7,500**) sonraki £37,500 (£50,000 - £12,500)
%40 (**£1,600**) sonraki £4,000 (£54,000- £50,000)



Yani toplam gelir vergisi kesintileri = 7.500 £ + 1.600 £ = 9.100 £

Sosyal Sigorta Katkıları (NICs): Sosyal sigorta çalışanlardan, işverenlerden ve serbest meslek sahiplerinden elde edilen tüm kazançlara uygulanan vergidir. Bu vergi işsizler, engeli olan bireyler, annelik ve hastalık yardımı almaya hakkı olanlar gibi sosyal güvenlik yardımları alanlara ödeme yapılabilmesi için Ulusal Sigorta Fonuna aktarılan vergi türüdür.

Gelir Vergisini Kaynağından Kesme (PAYE) sistemi: Size her ödeme yapıldığında gelir vergisi ve sosyal sigorta katkı paylarının alınması yöntemidir. İşvereniniz, maaşınızı veya emekli maaşınızı ödemedenden önce maaşınızdan veya emeklilik maaşınızdan vergi ve sosyal sigorta primlerini keser.

KDV (Katma Değer Vergisi): Aldığınız her ürün veya hizmet bedeline eklenen vergidir.

Bir işletme iseniz, cironuz belirli bir miktarın üzerindeyse (Birleşik Krallık'ta bu limit 85.000 £); bazı mal ve hizmetler istisna kabul ediliyorsa ve KDV uygulanamıyorsa KDV muafiyetine başvurmanız gerekebilir. Birleşik Krallık'taki KDV oranları aşağıdaki gibidir. Bu oranlar bulunduğunuz ülkede de aynı mı?

- Çoğu mal ve hizmet için KDV oranı %20'dir.
- Bazı sağlık, enerji, ısıtma ve koruyucu ürün ve hizmetlerine %5 KDV uygulanır.
- Sağlık, gıda, inşaat, yayıncılık ve çocuk giyimi ile ilgili çeşitli ürün ve hizmetlere %0 KDV uygulanır.

Etkinlikler

1. İkamet ettiğiniz ülke OECD vergi takozu ortalamasının üstünde mi yoksa altında mı yer alıyor? Sizce bu nasıl yorumlanabilir?
2. Dört hafta boyunca evinizde yaşayan herkesin satın aldığı ürünlerin fişlerini biriktirin. Fişlerdeki bilgileri kullanarak ev halkının dört haftalık süre boyunca ne kadar KDV ödediğini hesaplayın.
3. KDV'den muaf olan mal veya iş türlerinin neler olduğunu araştırarak bunları grubunuzla tartışın.
4. Yılda 27.000 £ kazandığınızı düşünün. Önceki çalışılmış örneği kullanarak ne kadar gelir vergisi ödemeniz gerektiğini hesaplayın. (Cevap Vergisiz gelir = 12.500 £; sonraki 14.500 £ için %20 = 2.900 £)



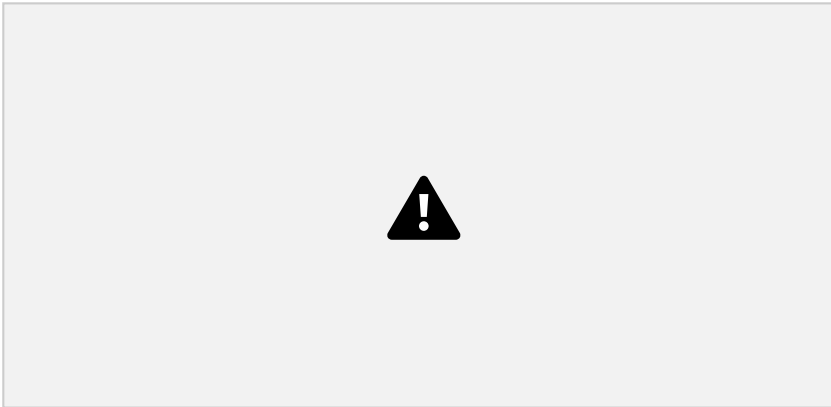
4. Bölüm: Yıllık Bileşik Faiz Kullanarak Borç ve Kredi Yönetimi

Giriş

Bölüm Öğrenme Çıktıları

- Satın alma işlemleri için kredi kartı ve banka kartı kullanma arasındaki 2 farkı belirleyebilir.
- Yıllık Bileşik Faiz'in ne anlama geldiğini ve bunun borç ödemelerini nasıl etkilediğini açıklayabilir.

Banka ve Kredi Kartı nedir?



Hem kredi hem de banka kartları, üzerinde büyük bir finans şirketinin logosu bulunan ve hepsi aynı görünen plastik parçalarıdır. Ancak aralarında büyük farklar bulunur. **Banka kartı**, çek yazmak veya para çekmek zorunda kalmadan paraya erişmek için müşterilere kişisel ve ticari kullanım amacıyla banka tarafından verilen kart türüdür. Doğrudan bir kişisel veya ticari banka hesabına bağlanır. Banka kartı kullandığınızda, banka harcadığınızı hesapta tutabilir. Satın alma miktarına ve bankanıza bağlı olarak para ya hesabınızdan hemen çıkar ya da banka tarafından 24 saat ya da daha uzun süre sonra çıkar. **Bu işlem, banka kartı kullanmanın normalde sizin veya işletmenizin satın alma işlemlerinizi için borçlu olmadığı anlamına gelir.** Ancak, kredili mevduat hesabındaki parayı kullanıyorsanız o zaman bankaya borçlusunuzdur.

Faiz oranları yüksek olabilir.

Kredi kartı ise bir borçlanma aracıdır. Bir kişi, bir işlem için kredi kartı kullandığında, kart sahibi aslında bir şirketten borç para alıyor demektir. Çünkü kredi kartı kullanıcısı her halükarda kredi kartı şirketine harcadığı miktarı geri ödemek zorundadır. **Kredi kartı, güvenli ve esnek bir ödeme yöntemidir. Büyük harcamaların ödemesini zamana yayma veya çalışanların iş harcamalarını karşılama için yararlı bir araç olabilir. Ancak, yalnızca asgari tutarı öderseniz veya ekstreniz geri ödeyemeyeceğiniz kadar şişmiş olursa kredi kartları maliyetli bir borç aracı olabilir.**



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

Yıllık Bileşik Faiz Nedir?

Bir yatırım yoluyla borç olarak alınan veya kazanılan tutarın yıllık faiz oranını gösterir. Krediyeye ne kadar faiz ödemek zorunda olduğunuzu göstermesi sebebiyle farklı kredi kartlarının ve kredilerin masraflarını karşılaştırmada kullanılabilir. Bununla birlikte eklenen toplam faiz, borcun vadesine bağlıdır. Bir kredi kartındaki Yıllık Bileşik Faiz genellikle borca uygulanan faiz oranına eşittir.

Örnek:

Yıllık Bileşik Faiz oranı %24 olan bir kredi kartınız varsa her ay kredi kartınıza Aylık faiz oranı şu şekilde olur: $\%24 \div 12 = \%2$

Günlük faiz ise şu şekilde hesaplanabilir: $\%24 \div 365 = \%0,065753$

(Bunun pratikte nasıl uygulandığını görmek için bu ünitenin 3. Faaliyetindeki videoyu izleyebilirsiniz).

Ancak kredi kartınızı kullanarak yaptığınız alışverişlerde aylık ekstre borcunuzun tamamını ödediğinizde bu faiz uygulanır. Son ödeme tarihine kadar tüm borç bakiyesini ödemediğinizde biriken tutara faiz uygulanır.

Ayrıca, kredi kartınızdan çektiğiniz nakit avanslar için Yıllık Bileşik Faiz daha yüksektir. Bu nedenle, bir kredi kartı alırken, borç para veya kredi çekerken, en iyi faiz oranını bulmak ve aynı kredi tutarı için daha fazla faiz ödememek için bankaların Yıllık Bileşik Faiz oranlarını karşılaştırmanız gerekir. Kredi sağlayıcılarının "**sembolik**" Yıllık Bileşik Faiz oranları sunduğunu bilmeniz iyi olur. Diğer bir deyişle bireysel yararlanıcılara kredi risk profillerine bağlı olarak daha yüksek veya daha düşük Yıllık Bileşik Faiz oranı sunulur.



Yıllık Bileşik Faiz'in Etkisi

Yıllık Bileşik Faiz, diğer ücret ve kredi maaliyetleri ile birlikte bankadan ve şirketlerden alınan konut kredisi ve diğer kredi türlerine de uygulanır. Ödeyeceğiniz Yıllık Bileşik Faiz, temel olarak kredi notunuza, istediğiniz kredi türü ve gelirinize, kredi limitinize ve kullanacağınız kredi miktarınıza göre belirlenir. Kredi puanınız ve gelir geçmişiniz iyi olduğunda düşük oranlar verilir. **Daha yüksek Yıllık Bileşik Faiz uygulanan bir kredinin maliyeti, aylık ödemeler değişmese bile, faiz oranı düşük olan kredininkinden daha fazla olacaktır.** Borcunuza uygulanan Yıllık Bileşik

52



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

Faiz'in ne olduğunun farkında olmak çok önemlidir. Böylece finansal durumunuzu daha net görebilirsiniz. En yüksek Yıllık Bileşik Faiz oranı olan borçtan en düşüğe doğru ödeme yaparsanız bütçenizdeki en önemli faiz giderinden kurtulmuş olursunuz.

Etkinlikler

1. Yıllık Bileşik Faiz ve kredi puanınız ile ilgili aşağıdaki videoyu izlemek için aşağıdaki bağlantıya tıklayın.



<https://www.youtube.com/watch?v=GkCL8Cb79hw>

2. Kredi puanınızın yüksek mi düşük mü olduğunu ve bunu nasıl öğrenebileceğinizi biliyor musunuz?
3. Aşağıdaki bağlantıya tıklayın ve Yıllık Bileşik Faiz'in günlük bazda nasıl oluştuğunu ve gerçek Yıllık Bileşik Faiz ile Efektif Yıllık Bileşik Faiz arasındaki farkı anlatan videoyu izleyin.

<https://www.youtube.com/watch?v=HwDCG1r6y3g>

4. Aşağıdaki bağlantıya tıklayın ve Birleşik Krallık'ta bir işletme sahibi olan Patricia ile yapılan podcast röportajını izleyin. Finansal okuryazarlık ve "para harcamak neden bu kadar kolaydır?", "İmkanlarımızdan daha fazla para harcamaya şartlanmış mıyız?" Sorularına yanıt arayan podcasti izleyin.

Patricia ile aynı fikirde misiniz?

https://www.youtube.com/watch?v=rieQlwKWIE&app=desktop&ab_channel=Saka%2527si_sthatso%25253F (değişecek):

Alternatif öneriler:

<https://www.youtube.com/watch?v=ZdQyZQ51DWI>

<https://www.youtube.com/watch?v=8gjip00KaDI>

53



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

5. Bölüm: Finansal Riskleri Değerlendirme ve Getiri Oranlarını Karşılaştırma

Giriş

Bölüm Öğrenme Çıktıları

- Göçmen kadınlar ve aileleri için finansal katılımın 2 faydasını belirleyebilir.
- Birçok finansal sözleşme ve anlaşmayı araştırabilir ve tespit edebilir.
- İhtiyaçlarına yönelik mevcut olan en iyi finansal ürünleri oluşturmak için sözleşmeleri ve anlaşmaları karşılaştırabilir.
- Finansal faydaları ve riskleri değerlendirebilir ve dolandırıcılıkları tespit etmek için sunulan rehberlikten yararlanabilir.
- Bulguları başkalarıyla paylaşabilir.

Finansal Katılım

Finansal Katılım: Finansal Katılım için Küresel Ortaklık'a (2015) göre "Küreselleşmiş ekonomide hem mikro hem de makro ekonomik seviyelerde önemli bir gelir akışını temsil eden ve finansal refahı artıran, hane halkı refahının yanı sıra finansal istikrarı koruyan tahmini 215 milyon uluslararası çalışan göçmen bulunmaktadır".

Uluslararası çalışan göçmenler tarafından havale edilen para, dünyadaki birçok ülke için önemli bir gelir kaynağı olup toplamda tüm uluslararası kalkınma fonlarının toplamını aşarak daha fazla finansal istikrar ve yatırım fırsatı sunar.

Bununla birlikte göçmenler, bankalara, elektronik ödeme olanaklarına, ticari kredilere ve sigortaya erişim gibi çeşitli finansal ürün ve hizmetlere daha iyi erişebilmek için buldukları ülkelerde daha fazla finansal katılıma ihtiyaç duymaktadır. Resmi bankacılık sistemleriyle sınırlı etkileşime sahip olsalar bile, çoğu durumda başarılı girişimciler olup, yetenekli ve varlık elde

eden, zor dönemlerde borç alıp verebilecekleri geniş sosyal ağa sahip kişilerdir.

Göçmen kadın girişimcilerin finansal katılımının daha fazla olması, büyük projeler için daha iyi birikim yapabilmeleri, girişimcilik faaliyetlerini geliştirebilmeleri ve kayıtlı ekonomide vergi katkılarının ve istihdamın artmasına katkıda bulunabilecekleri anlamına gelmektedir.

Yatırımları Karşılaştırma

Yatırım, karlı bir getiri için satın aldığınız veya paranızı yatırdığınız şeylerdir. Yatırım genellikle 4 ana türe ayrılır. Bu türler, Birikim, Mülk, Hisse (şirket hissesi) ve Tahvillerdir (bir şirkete veya hükümete ödenen sabit faizli krediler).

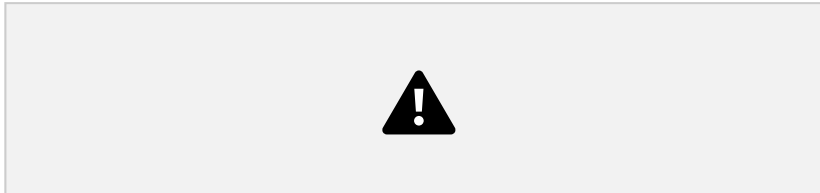
Getiri oranı, yatırımcının birikiminden veya yatırımından (ana para) ne kadar kazandığına ve bileşik faizin uygulanma süresine bağlıdır (örneğin yılda iki kez, vb.).



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

Farklı birikim veya yatırımlar arasındaki getiri oranını karşılaştırmak için **Yıllık Faiz Getirisini (YFG)** kullanmak daha iyi olur. Çünkü bileşik faizin etkilerini ve bir yıl içerisinde yatırımdan kazandığınız para ve/veya bir yıldan uzun vadeli birikimler için daha doğru tahminler verir.

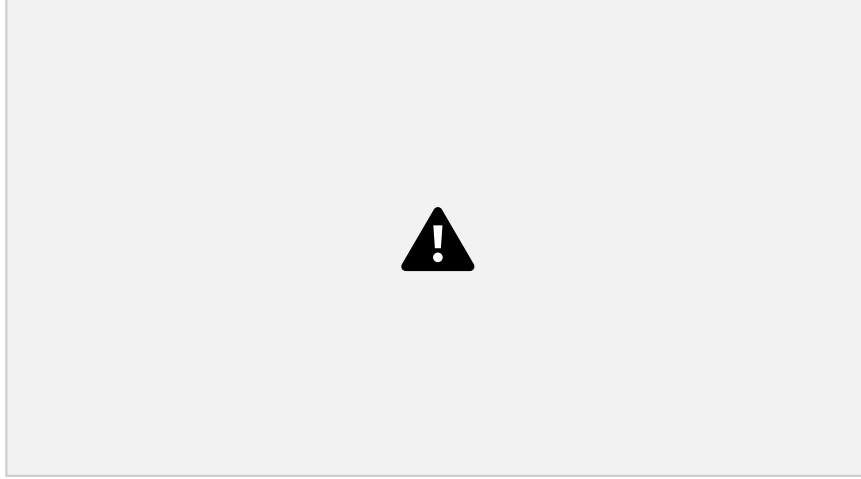
Aşağıda yer alan resimde YFG hesap formülü yer almaktadır (işlemin nasıl yapıldığını daha iyi anlamak için Etkinlik 5'te yer alan videoyu izleyebilirsiniz).



Dolandırıcılığı Yakalama

“Saygın Tüketici Hakları ve Tavsiye Grubu’na göre; "dolandırıcılık, bir miktar para karşılığında bir kişinin çoğu zaman ikna edici ama sahte kâr elde etme fırsatı sunmasıdır". Birleşik Krallık mali düzenleyicisi Finansal Yürütme Kurulu (FCA) da yüksek getirili birikimler ve yatırımlar için internette araştırma yapan, yüksek riskli yatırımlara yatırım yapan ve ardından tüm parasını kaybeden birçok tüketici örneği olduğunu belirtmektedir. Temel olarak 3 tür dolandırıcılık vardır.

- Var olmayan, tamamen hayali bir yatırım.
- Yatırım vardır. Ancak dolandırıcı parayı yatırıma aktarmadan kendisi kullanır. • Dolandırıcı, meşru ve güvenilir bir yatırım grubunu temsil ediyormuş gibi davranır. Ancak aslında bu gerçek değildir.



Etkinlikler

1. Bireysel birikim hesabı, tasarruf hesapları, çevrim içi yatırım platformları, taşıt kredileri, işletme sigortası, konut kredisi, enerji, cep telefonu sözleşmesi ve bilgisayar kiralama gibi finansal ürün ve servislere ait 3 sözleşme örneği bulun.

55



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

2. Bir arkadaşınızla bu sözleşmeleri en küçük ayrıntısına kadar inceleyin. Düzenlerine dair bir şey fark ettiniz mi? Kullanılan dil hakkında bir şey fark ettiniz mi?
3. Öğrencilerin kullandıkları/sahip oldukları finansal ürünleri ve bunlara erişimde karşılaştıkları zorlukları tartışmalarını sağlayın.
4. Seçtiğiniz finansal ürünlerden en iyi ve en kötü finansal sonuçları gösteren ve her türlü temel risk veya faydayı belirleyen en az ikisini karşılaştırmak üzere grafik oluşturmak için Finansal Davranış Otoritesi Kılavuzlarından (aşağıda verilen linklerden ulaşabilirsiniz) ve/veya diğer güvenilir bilgi kaynaklarından yararlanabilirsiniz.

https://www.fca.org.uk/consumers/high-return-investments?gclid=Cj0KCQiAwMP9BRCzARIsAPWTJ_HjxYKIEQzG4k97uZISn8as_7tMsbSBncYWIk3BivPSki0si5HEWMcaAuYDEALw_wcB

<https://www.fca.org.uk/scamsmart>

5. APR'nin tasarruf getirisi oranını nasıl etkilediğini anlatan videoyu izleyin ve öğrendiklerinizi tartışın.

https://www.youtube.com/watch?v=8edPzh71RIQ&ab_channel=Discover

6. Finansal ürün anlaşmaları hazırlayan kişilerle bir anket yaparak bulgularınızı Powerpoint, Konuşma, Grafik, Tartışma Forumu, Rol Yapma vb. yollarla başkalarıyla paylaşın.

Ünite Değerlendirmesi

1. Bölüm Ünite değerlendirme

Hangisi "Gelir" kelimesini en iyi tanımlar?

Kazanılan para

Borç alınan para

Maaş olarak alınan para

"Harcama" ne demektir?

Ev faturalarına harcanan para

Harcanan toplam para

Haftalık alışverişinizin toplam maliyeti

Paranızın kaydını tutmak neden iyidir?

Harcamaları kontrol etmek ve borca karşı önlem almak için

Bankanızı mutlu etmek için

Gelir ve giderlerin birbiriyle eşleşmesini sağlamak için

Aşağıdaki hesaplardan hangisi önemlidir?

56



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

İş hesabı

Kişisel hesap

Hepsi

"İhtiyaçlar", "istekler" ve "tasarruflar ve borçlar" için önerilen

oran nedir? 20:30:50

50:30:20

40:40:20

Bir başka kişiye "borç" kelimesini en iyi nasıl

açıklayabilirsiniz? Yeterli paranın olmaması

Harcamaların istenilen düzeyde olmaması

Harcamaların sürekli gelirden fazla olması

2. Bölüm Değerlendirme Testi

Brüt ücret her zaman net ücretinizden daha yüksektir. Çünkü Herhangi bir kesintiden önce kazanılan tutardır.

Emekli maaşınız net maaşınıza eklenir.
Maaş kesintilerinden sonra aldığınız miktardır.

Sosyal Sigorta Numaranız

Maaşınıza göre değişir.
Çalışma hayatınız boyunca aynı kalır.
Maaşınızdan yapılan kesintidir.

Maaş bordrosundaki kesintiler hangilerini kapsar?

Gelir Vergisini Kaynağından Kesme (PAYE)'yi
Sosyal Sigorta Primleri'ni
Her ikisini

Vergi kodunuz yanlışsa bu

Net maaşınızın olması gerekenden fazla olmasına sebep olabilir. Net maaşınızın olması gerekenden az olmasına sebep olabilir. **Her ikisi**

Vergi Kodunuzu nereden edirsiniz?

Sosyal Sigorta Ofisi
Vergi Dairesi
Postane

Maaş bordronuzdaki 8. Vergi Dönemi hangi aya denk gelir? **Kasım**

Aralık
Ocak

57



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

3. Bölüm Değerlendirme Testi

Gelir vergisi bir birey tarafından ödenirken, kurumlar vergisi bir işletme tarafından ödenir. Evet

Hayır

İşletmenizin vergi öncesi net kârı 10.000 Sterlin ise %19 aralığında ne kadar Kurumlar Vergisi ödenmesi beklenir?

1900£

190£

19£

Aşağıdaki hangi işletmeler ürünlerinin İngiltere'deki satışlarına KDV eklemelidir? Tekel Bayii

Manav

Yalnızca çocuk kıyafetleri ve çocuk kitapları satan mağaza

Gelir vergisi bir birey tarafından hangi durumlarda ödenir?

Çalışan gelir ve serbest meslek geliri olduğunda

Emekli maaşı aldığı anda

Her iki durumda da

Bir işletme, çalışanları için doğrudan aşağıdaki vergilerden hangisini ödemelidir? Katma Değer Vergisi

Emlak Vergisi

Ücret tahakkuku anında vergi veya Gelir Vergisi

İşletmeniz için bir bina kiralar ve ailenizle üst katta yaşarsanız artık bu mülk için emlak vergisi ödemek zorunda değilsiniz.

Doğru

Yanlış

4. Bölüm Değerlendirme Testi

Doğru olan ifadeleri seçiniz.

Kredi kartı kullanarak bir satın alma işlemi yaptığınızda

A. Borç miktarınız artar.

B. Para doğrudan banka hesabınızdan çekilir.

Banka kartı kullanarak bir satın alma işlemi yaptığınızda

A. Borcunuz artar.

B. Para doğrudan banka hesabınızdan çekilir.

Yıllık Bileşik Faiz aşağıdakilerden hangisine yansır?

Konut kredileri

Kredi kartları

58



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

Krediler

Hepsi

Yıllık Bileşik Faiz ile ilgili doğru ifadeleri seçiniz.

Borcunuz karşılığında ödediğiniz faiz veya bir yıl boyunca yatırımınızdan kazandığınız faizdir. Evet

Hayır

Ödenmemiş bakiyenizi kapatsanız bile her ay faiz ödersiniz.

Evet

Hayır

Farklı sağlayıcılar tarafından verilen kredi ve kredi kartlarını karşılaştırmanın etkili bir yoludur. Evet

Hayır

Kredi kartınızdaki Yıllık Bileşik Faiz oranı ne kadar yüksekse

Daha yüksek bir kredi puanınız vardır.

Daha yüksek geliriniz vardır.

Geri ödemek için daha yüksek bir faiz oranınız vardır.

Hangi kredi kartının Yıllık Bileşik Faiz (YBF) oranı daha düşüktür?

Diğer ücretler dahil yıllık %20 YBF'ye sahip bir kart

Ödenmemiş bakiyeler için aylık %2 faiz oranı uygulayan bir kart

Diğer ücretler hariç %20 YBF'ye sahip bir kart

5. Bölüm Değerlendirme Testi

Göçmen kadın girişimciler için finansal katılım önemlidir. Çünkü;

Arkadaşlar ve akrabalar arasında borç alışverişi olur.

Yurt dışına para havale edebilir.

Vergilendirme ve ticari faaliyetler yoluyla kayıtlı ekonomiye daha fazla katkıda

bulunabilir. Farklı finansal ürünleri karşılaştırmak neden faydalıdır?

Yatırımınızdan en iyi getiriyi nerede elde ettiğinizi görürsünüz.

Bir servet elde edip edemeyeceğinizi anlarsınız.

Finansal tahminci olup olmadığınızı anlarsınız.

Bir birikim hesabındaki faiz oranı ne anlama gelir?

Yatırımınızın yıllık yüzde getirisi

Yatırımınızdan kazanacağınız para

Bankanıza ödemeniz gereken aylık ücret

"Bileşik Faiz" Nedir?



Hem ana paranızdan hem de biriktirmeye devam ettiğiniz para üzerinden kazandığınız faizdir. Takvim yılının sonunda TL cinsinden topladığınız para miktarıdır. Herhangi bir finansal getiriyi görmek için bir şirkete yatırımınız gereken minimum para miktarıdır.

YFG'nin açılımı nedir?

Yıllık Emlak Getirisi

Hesap Yüzdesi Getiri

Herhangi bir finansal ürün veya web sitesindeki en ince ayrıntıları okumak neden önemlidir?

Mümkün olan en iyi oranları aldığınızdan emin olmanızı sağlar.

Tüm hüküm ve koşulların size uygun olup olmadığından emin olmanızı sağlar. Arkadaşlarınıza veya ortaklarınıza bir ürün önerebilmenizi sağlar.

Finansal Kavramlar ve Sözlük

- **Bankalar:** Müşterileri için finansal hizmetler sunan işletmelerdir. Bankacılık hizmetleri, para yatırma, borç verme gibi işlemleri kapsar.
- **Yapı Kooperatifi:** Özellikle konut kredisi gibi bankacılık ve diğer finansal hizmetler, sunan finansal kurumlardır.
- **İnternet Bankacılığı:** Bir banka, kredi birliği inşaat birliği vb. yapının güvenli web sitesi aracılığıyla internet üzerinden ödeme yapılmasını sağlayan bankacılık türüdür. Müşteriler, internet erişimi olan her yerden 24 saat bankacılık işlemlerini yapabilir.
- **Kredi Kartı:** Bir şeyler satın almak için kullanabileceğiniz karttır. Para, kredi kartı veren şirketten borç olarak alınır ve geri ödemeniz beklenir.
- **Kredi Şirketleri:** Müşterilere kredi kartı kullanarak krediyle mal veya hizmet satın alma (yani parayı ödünç alma) olanağı sunan şirketlerdir.
- **Kredi notu:** Krediyi geri ödeme olasılığınızı, diğer bir deyişle size borç vermedeki risk düzeyini yansıtan bir rakamdır. Kredi puanınız ne kadar yüksekse en iyi oranlarda krediyi alma şansınız olur.
- **Kredi birlikleri:** Tamamen üyeler tarafından sahip olunan ve işletilen finansal hizmetler sunan kâr amacı gütmeyen mali kuruluşlardır.
- **Tüketici Hakları:** Mal ve hizmet satın aldığınızda müşteriye hatalı ürünler ve dolandırıcılıklara karşı koruyan haklardır.
- **Banka kartı:** Paranın doğrudan bankadaki hesabınızda olduğu kart türüdür.
- **Finansal ürünler:** Emekli maaşı, ipotek, tasarruf hesabı, yatırım bonusu, araba sigortası gibi ürünlerdir.
- **Faiz:** Borçlanma için ödenen ek ücrettir.
- **Faiz Oranı:** Borç alınan veya biriktirilen para miktarına göre belirlenen orandır.
- **Getiri Oranları:** Belirli bir süre boyunca bir yatırımdan elde edilen kazanç veya kayıptır.
- **Hisse Senetleri:** Hisse, bir şirketin kısmi mülkiyetini temsil eden ve geri dönüşü beklenen bir yatırımdır.



Ek Kaynaklar

VE PRATİK ARAÇLAR

<https://www.gpfi.org/sites/gpfi/files/documents/07-%20Financial%20Education%20for%20Migrants%20and%20Their%20Families.pdf> <https://www.moneysavingexpert.com/>
www.mint.com



ÜNİTE 5: GÖÇMEN KADINLARIN FİNANSAL VE EKONOMİK OKURYAZARLIĞI II - TEMEL KAVRAMLAR

Ana Fikirler

Göçmen Kadınların Finansal ve Ekonomik Okuryazarlığı II - Temel Kavramlar Ünitesi'nin amaçları şunlardır:

- Öğrencilere, girişimci katılım için gerekli finansal ve ekonomik okuryazarlık konusunda daha iyi bir anlayış kazandırmak.
- Finansal ve girişimci katılım konusunu ele alırken sınırlayıcı düşünceleri/inançları anlamaya yardımcı olmak.
- İhtiyaç, istek ve birikimlerin faydaları ve bunlara yönelik yaklaşımlar konusunda bilgi edinmek.
- Teknoloji Girişim Fonu'nun (TGFS) unsurlarını anlamak.
- Girişimci katılım için eğitim motivasyonunu arttırmak.

Öğrenme Çıktıları

Bu ünite başarıyla tamamlandığında katılımcılar;

- Mevcut beceri ve bilgilerden yararlanarak göçmen kadınların başarılı girişimci katılımını destekler.
- Sürekli finansal eğitimi teşvik ederek finansal becerileri geliştirmek için farklı stratejiler uygular.
- Girişimci ve kapsayıcı kapasitelere dayalı olarak öğrenme sürecinin iyileştirilmesine yardımcı olur.

1. BÖLÜM Girişimci Katılım İçin Finansal Ve Ekonomik Okuryazarlığın Daha İyi Anlaşılması

Finansal ve Ekonomik İhtiyaçları Daha İyi Nasıl Anlayabiliriz?

**Kuramsal Rehberlik GİRİŞİMCİ KATILIM İÇİN EĞİTİM MOTİVASYONUNU
ARTIRMAK.**

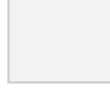
63



IO4 – FEMENİN Multilingual E-Learning Platform

Aşağıda yer alan tabloda finansal ve ekonomik ihtiyaçları daha iyi anlayabilmek için sorular yer almaktadır.

A Amaçlar	G Gerçeklik	S Seçenekler	Y Yapılacaklar
<p>Daha deneyimli bir öğretmen olmak için nasıl bir yol izlersiniz?</p> <p>Girişimci katılıma yönelik bir faaliyetten beklentileriniz nelerdir?</p> <p>Neyi başarmak istersiniz?</p>	<p>Girişimci katılıma yönelik bir faaliyet sizi ve faaliyete dahil olan diğer kişileri nasıl etkiler?</p> <p>Finansal ve ekonomik bilginizi artırmak için sizi ne motive eder?</p>	<p>Girişimci katılım pratiğini geliştirmek için ne yapabilirsiniz?</p> <p>Bu şekilde yapmanın faydaları nelerdir?</p> <p>Hangi yöntemi tercih ederdiniz?</p>	<p>Ne tür bir yardıma ihtiyacınız var?</p> <p>Size kim yardım edebilir?</p> <p>Girişimci katılımı desteklemek amacıyla finansal ve ekonomik okuryazarlık bilginizi geliştirmek için sonraki adımlarınız nelerdir?</p>

***IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform***

Öğrenme sürecinin bir parçası olmadığı için duygularınızı yok sayın.

Öğrencilere bir şeyi neden yaptıklarını açıklayın.

Öğrencilere ne yapmalarını istediğinizi söyleyin.

Girişimci katılım için net ve etkili öğrenme hedefleri belirleyin.

Eğitim kursunda neler olduğunu öğrenmeleri için fırsatlar sunun.

Sizi örnek olarak görmelerini sağlayın.

Girişimci katılım için finansal ve ekonomik okuryazarlık ile ilgili bir görev verdiğinizde zorluğunu değerlendirmek için sorular sormaktan kaçının.



Duyguları öğrenme sürecinin bir parçası olarak **KABUL EDİN**.

Öğrencilere bir şeyi yapma nedenlerini **SORUN**.

Öğrencilere **ne yapmaları gerektiğini düşündüklerini SORUN**.

Girişimci katılım için net ve etkili öğrenme hedefleri **belirlerken bireyleri**

DESTEKLEYİN. Finansal ve ekonomik okuryazarlıkta kendini geliştirme
fırsatları sunun.

Öğrencilerin izleyecekleri örnekler bulmalarına **YARDIMCI OLUN**.

Girişimci katılım için finansal ve ekonomik okuryazarlık ile ilgili bir görev verdiğinizde öğrenmenin zorluğunu değerlendirmek için **SORULAR SORUN**.

Finansal Katılımı Ele Alırken Düşünceleri Sınırladın: Soğan Modeli

Finansal katılım konusunu ele alırken sınırlayıcı bir düşünce



nasıl anlaşılır?

• **Kendinize sorular sorun!**

Finansal katılım hakkında ne düşünüyorum?

Finansal katılım konusunda ders vermeniz hakkında ne düşünüyorsunuz? • **Bu düşüncelerin sizi kısıtlayıp kısıtlamadığını veya eğitim programınızda ilermeneze yardımcı olup olmadığını analiz edin.**

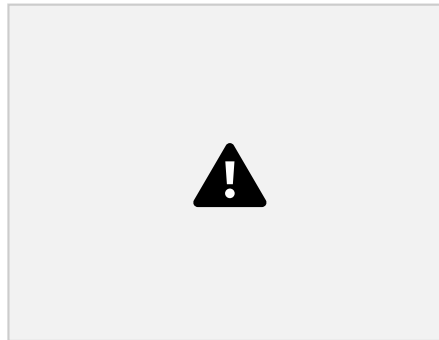
• **Sizi en çok kısıtlayan şey nedir?**

65



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

Finansal ve Girişimci Katılımda Soğan Modeli

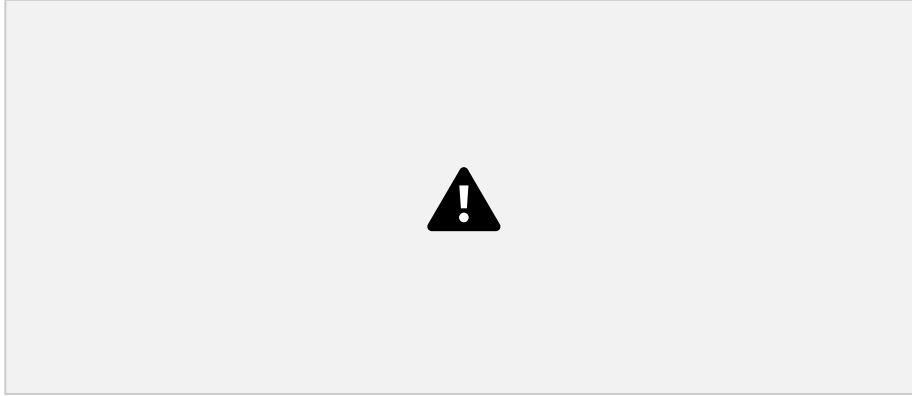


Soğan modeli, finans ve girişimcilik alanındaki değişime karşı direnci anlamının bir yoludur. Bazı yaratıcı çözümlerin sonuçlarını öğretirken bu dirençle karşılaşılabilir. Finans ve girişimcilik alanındaki değişime karşılık ortaya çıkan direnç, kendiniz ve öğrencilerinizin sürekli eğitim ve öğrenimini nasıl destekleyeceğiniz konusunda ne zaman GERİ BİLDİRİM almanız gerektiğini anlamınıza yardımcı olabilir.

Öz Yansıtma

Finansal ve ekonomik okuryazarlık konusunda kendi bilgi seviyenizi düşünün ve aşağıda yer alan ifade ve sorular ile kendinizi değerlendirin.

- Daha önce her şey yolundaydı. Neden değiştirmemiz gerekiyor?
- Böyle bir değişikliğe neden ihtiyacımız var?
- Böyle bir değişikliğin doğru olduğunu düşünmüyorum.
- Genel olarak değişikliği sevmem.



Girişimci Katılım ve Teknolojik Faydaları Desteklemek İçin

Harekete Geçmek "Girişimci Katılım" size ne ifade ediyor?

Talimatlar

1) Aşağıdaki şeklin ortasına "Girişimci Katılım" yazın.

2) Bu boş alanların her birine girişimci katılımı desteklerken deneyimlediğiniz zorlukları yazın.

66



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform



Teknoloji ve startup kurma düşünceniz var ise başlıca hedefiniz nedir?

Aşağıda, startup girişiminin işletilmesi ile ilgili çeşitli kriterlerin olduğu destekleyici bir liste yer almaktadır. Ana hedefinizi belirledikten sonra, aşağıdakilere göz atın ve

hedefinizin hangi kriterleri karşılayıp karşılamadığını değerlendirin. Bu esnada eklemek istediğiniz diğer kriterleri düşünmeye çalışın.

Açık/Önemli

Uygulayıcılar ve göçmen kadınlar, e-araçları kullanarak tam olarak neyi başarmak istiyorlar? Hedefleri konusunda ne kadar açık olurlarsa, hedeflerine ulaşma şansları da o kadar artar. Pek çok kişi "Bir startup kurmak istiyorum" der. Ancak kendilerine "Bir startup kurma düşüncem var. Bu yüzden girişimcilik becerilerime odaklanmak istiyorum ve gelecek yıla kadar bunu başarmak için "yapılacaklar" listemdeki her şeyi tamamlamak istiyorum" şeklinde daha net bir hedef koymaları gerekir.

Ölçülebilir/Anlamlı

Uygulayıcılar ve hedef grubun temsilcilerinin hedeflerine ulaştıklarında ne göreceklarini belirleyebilmeleri için bunu ölçülebilir unsurlara ayırmaları gerekir. Örneğin; nesnel sonuçlar, daha az hata, hedef kitleyi büyütmek için doğru e-araçları kullanma vb.

67



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform Ulaşılabilir/Ayarlanabilir

Girişimcilik alanı için hedefinize ulaşıp ulaşılamayacağını anlamanız ve çabaya değip değmeyeceğini değerlendirmeniz gerekir. Tüm faktörleri (zaman, çaba, maliyet vb.) göz önünde bulundurmanız ve bunları kişisel/mesleki yükümlülüklerinize göre değerlendirmeniz gerekir. Hedefiniz ulaşılabilirse, tamamen bu hedefe odaklanmalısınız. Zamanınız, finans bilginiz ve/veya özveriniz olmadığında bu başaramayacağınız anlamına gelmez. Girişimcilik planınızı biraz değiştirmeli ve hedefinize ulaşmak için çalışmaya devam etmelisiniz!

Uygun/Sorumlu

Startup kurma hedefiniz size uygun mu? Finansal bilginizi geliştirmek ister misiniz? Kendinize şu soruları sorun: **Neden bu hedefe ulaşmak istiyorsunuz? Hedefin arkasındaki nihai amaç nedir? Bu hedef gerçekten bunu başarmanıza yardımcı olacak mı?**

Zamanlı

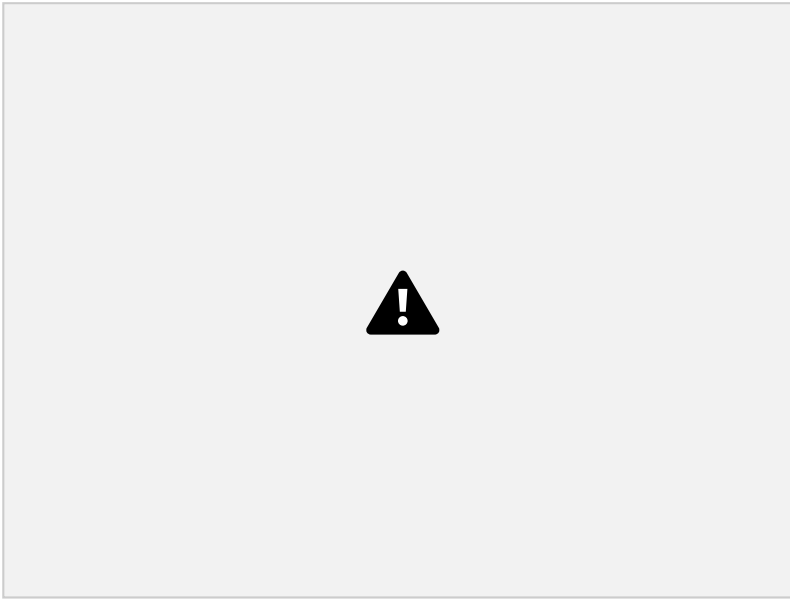
Finansal ve girişimci hedefleriniz için "son tarihler" belirlemek sizi "aksiyona geçme moduna" girmeye motive edebilir. Kendinizi şunları yapmaya teşvik etmelisiniz.

- Bitiş tarihlerini planlayın - Zaman çizelgesinin gerçekçi ve esnek olduğundan emin olun.
- Özveri gösterin.
- Kendinize biraz "motivasyon" sağlamak için girişimcilik zaman çizelgesini takip edin.
- En önemlisi, yaptığınız şeyden keyif aldığınızdan emin olun ve dijital ve finansal becerilerinizi kalıcı olarak geliştirmeye çalışın.

2. Bölüm: Finansal Öğrenme Koşulları İçin Güçlü Girişimci ve Ekonomik Yaklaşımlar

Dijital Girişimciliğe Yönelik Eğitim Performansı: Durum

İncelemesi



Dijital Girişimcilik Üzerine Araştırma

Dijital işletmelerin oluşturulması ve mevcut girişimciler tarafından dijital teknolojilerin benimsenmesi anlamına gelen dijital girişimcilik girişimciliği daha kapsayıcı hale getirme potansiyeline sahip olabilir. Girişimcilikte az temsil edilen nüfus gruplarının, iş için dijital teknolojilerin birçok dijital işletme için gerekli olan daha düşük başlangıç maliyetleri ve internet tarafından sunulan dış pazarlara daha geniş erişim de dahil olmak üzere yaratma ve büyüme gibi belirli özelliklerinden yararlanma olasılığı daha yüksek olabilir. Diğer yandan, uluslararası araştırmalar, kadınların, göçmenlerin, gençlerin ve yaşlıların diğer gruplara kıyasla dijital girişimcilikte daha az yer aldığını göstermektedir. (*Kaynak: Dijital girişimciliğin kapsayıcı olma potansiyeli nedir?*).

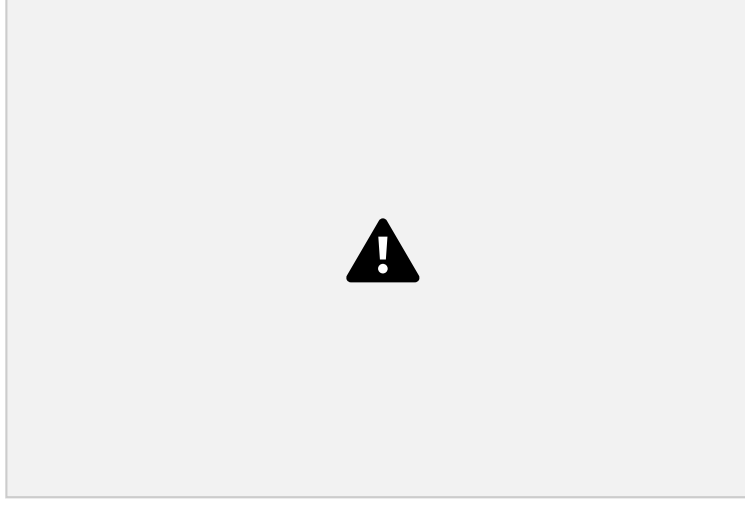
Talimatlar: Aşağıdaki soruları yanıtlayınız (düşünce, deneyim ve fikirlerinizden yararlanın). 1) Dijital girişimcilik geçmişiniz var mı?

2) Yukarıdaki çalışmada ne gibi ölçülebilir faydaları tespit ettiniz?

3) "Dijital ticarete" en çok neyden etkilendiniz?

4) Gelecekte dijital girişimciliği kullanmaya yönelik planlarınız nelerdir?

İhtiyaçlar, İstekler ve Birikimler: Yaklaşımlar ve Faydalar



Kaynak: <https://www.nerdwallet.com/blog/finance/financial-needs-versus-wants/> • Finansal

İhtiyaçlar, yaşayabilmeniz ve çalışabilmeniz için gerekli olan harcamalardır.



İhtiyaçların belirlenmesi - İhtiyaç kapsamına giren ortak harcamalar şunlardır: Konut
Ulaşım
 Sigorta
Elektrik ve Doğal Gaz
 Gıda

69



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

• **İstekler**, daha rahat yaşamınızı sağlayan harcamalardır. İstekleriniz olmadan da yaşayabilir ama onlara sahipken hayattan daha çok keyif alırsınız.



İstekleri belirlemek - istekler genellikle aşağıdakileri içerir:
Seyahat
Eğlence
Marka Giysiler
Spor salonu üyelikleri
 Kahve

Hem İhtiyaçlar Hem De İstekler İçin Bütçe Oluşturma 50/20/30 Bütçe Kuralı Nedir?

50-20-30 (veya 50-30-20) bütçe kuralı, insanların finansal hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olan basit bir plandır. Kurala göre vergi sonrası kalan gelirinizin %50'sini sahip olmanız veya yapmanız gereken ihtiyaçlar ve yükümlülükler için harcamanız gerekir. Kalan yarısının %20'si birikim ve borç ödemesi, %30'u ise isteyebileceğiniz diğer harcamalara ayrılmalıdır.

50%

20% BİRİKİM

Kaynak: <https://www.investopedia.com/ask/answers/022916/what-502030-budget-rule.asp>

Peki bütçenizdeki istek ve ihtiyaçların hesabını nasıl tutuyorsunuz?
Satın aldığınız her şeyin bir listesini yazarak işe başlayabilirsiniz.

Teknoloji Startup Fonu (TGFS) Örnek Olay İncelemesi

" Saksonya Teknoloji Startup Fonu – TGFS, özellikle Saksonya'daki teknoloji tabanlı ve yenilikçi şirketlerin oluşumunu ve büyümesini desteklemek üzere 2007 yılında kurulmuştur. Uygulama prosedürleri ve yönetim düzenlemeleri, 2008'de yürürlüğe giren bu yeni fonun kurulmasına olanak sağladı. 1990'lardan beri Saksonya Bölgesel Hükümeti, bölgesel bir kamu bankası olan Sachsen Landesbank ile birlikte özellikle bölgedeki KOBİ ve startupların girişimci kalkınmasını destekledi. Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu (ERDF) tarafından finanse edilen "Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen (Saksonya KOBİ Fonu)" bu fona örnek olarak verilebilir. 2008 yılında TGFS, bölgedeki son derece yenilikçi girişimcilerin finansman açığını kapatmak üzere ortaya çıktı. Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu Eylemsel Programı (OP ERDF), 2007-2013 yılları arasında yeniliği teşvik eden

70



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

diğer destek tedbirleri, Ar-Ge projelerine verilen hibeler, altyapı harcamaları ve Teknoloji Merkezleri aracılığıyla KOBİ'ler için uzman değerlendirmelerini içermektedir. " (Kaynak: *Teknoloji Özgirişim Fonu (TGFS) Örnek Olay İncelemesi*)



Düşünme Zamanı...

- 1) Örnek olay incelemesi sırasında hangi olumlu girişimleri düşündünüz?
- 2) Hangi olası riskleri düşündünüz?
- 3) Örnek olay incelemesini okurken düşüncelerinizi sınırlayıcı ne gibi şeyler oldu? 4) Hangi ölçülebilir girişimcilik faydalarını tespit ettiniz?

Ünite Değerlendirmesi

1. Bölüm Değerlendirme Testi

Ölçülebilir unsurlar neler içerir?

Nesnel sonuçlar

Daha az hata

Hedef kitleyi büyütmek için doğru e-araçları kullanmak

Yukarıda belirtilenlerin tümü



Evet

Hayır

Girişimci katılıma yönelik çalışmalar yaparken bireyleri net ve etkili performans hedefleri belirlemeye teşvik etmenin önemli olduğunu düşünüyor musunuz?

Evet

Hayır

Finansal ve girişimci hedefleriniz için "bitiş tarihleri" belirlemek sizi hangi konularda cesaretlendirmelidir?

Zaman çizelgesinin gerçekçi ve esnek olmasına

Girişimcilik zaman çizelgesini izlemeye

Performans göstergelerine ulaşmaya

Yukarıda Belirtilenlerin tümü

Girişimcilik alanı için hedefinizin ulaşılabilir olup olmadığını anlamaya ve çabaya değip değmeyeceğini düşünmeye ihtiyaç olduğunu düşünüyor musunuz?

Evet

Hayır

3. Bölüm Değerlendirme Testi

Dijital girişimciliğin, girişimciliği daha kapsayıcı hale getirmeye yardımcı olduğunu düşünüyor musunuz?

Evet

Hayır

Finansal ihtiyaçlar nedir?

Yaşayabilmeniz ve çalışabilmeniz için gerekli olan harcamalar

Finansal kaynakların kesintiye uğraması

Sağlık harcamaları

Sigorta masrafları

İstekler nelerdir?

Mesleki beklentiler

Daha rahat yaşamanızı sağlayan harcamalar

Zorunlu harcamalar

Yukarıda bahsedilenlerin hiçbiri



Seyahat ve eğlence isteklerin bir parçasıdır.

Doğru

Yanlış

Sözlük

- **Finansal okuryazarlık:** Finansal okuryazarlık, parayı akıllıca ve etkili bir şekilde kullanmak için finansal ilkeler hakkında gerekli bilgi ve anlayışa sahip olmaktır.
- **Kapsayıcı Girişimcilik:** Tüm bireylere iş kurmak ve işletmek için eşit fırsat sağlama amacıyla sosyal içermeye katkıda bulunan girişimciliktir.
- **Startup:** İşletmenin başlangıç aşamasında olan şirketlerdir.
- **Dijital Girişimcilik:** Dijital girişimcilik, yeni dijital teknolojiler geliştirerek ve/veya bu tür teknolojilerin yeni kullanımı ile yeni girişimler kurmak ve mevcut işletmeleri dönüştürmek olarak tanımlanmaktadır.
- **Eğitim performansı:** Eğitim performansı, yararlanıcıların performansını artırmak için bilgi edinmeyi, becerilerin, kavramların, kuralların güçlendirilmesini veya tutum ve davranışların değiştirilmesini içeren bir öğrenme süreci olarak tanımlanır.
- **Finansal ihtiyaçlar:** Bireylerin yaşayabilmesi ve çalışabilmesi için gerekli olan harcamalardır.
- **İstekler:** Bireylerin daha rahat yaşamasına yardımcı olan harcamalardır. Keyfen satın alınan şeylerdir. Onlar olmadan da yaşayabilir ama onlara sahipken hayattan daha çok keyif alırsınız.
- **Birikim:** Bir kişinin belirli bir zaman dilimi içinde harcanabilir gelirinden kenara ayırdığı paradır. Birikim, yatırım yoluyla geliri artırmak için kullanılabilir.

Ek Kaynaklar

<https://www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm>

<https://www.investopedia.com/terms/s/startup.asp>

<https://www.learndigitalentrepreneurship.com/2019/02/16/what-is-digital-entrepreneurship/>

<https://www.nerdwallet.com/blog/finance/financial-needs-versus-wants/>

<https://www.investopedia.com/terms/s/savings.asp>

https://www.migpolgroup.com/wp-content/uploads/2019/12/MEGA_Handbook_2.pdf

<https://www.youtube.com/watch?v=rehj01WxaEc>

<https://bethebudget.com/financial-literacy/>

<https://www.fastweb.com/student-life/articles/the-5-key-components-of-financial-literacy>



ÜNİTE 6: GÖÇMEN KADINLARIN FİNANSAL VE EKONOMİK OKURYAZARLIĞI III - STARTUP İÇİN FİNANSAL PLANLAMA

Ana Fikirler

Göçmen kadınların finansal ve ekonomik okuryazarlığı III - Start-Up'lar için Finansal Planlama Ünitesi, kadın göçmen girişimcilere kendi Start-Up işlerini kurmaları için danışmanlık sağlarken gelecek vadeden FEMENİN girişimcilerinin aşağıdakileri yapmasını sağlamalıdır. • Müşterilerle derin diyalog kurmak.

- Özgün bir değer önermesi olan bir startup fikri belirleyip geliştirmek. • Özgün değer önermesini standart bir şekilde ilgili hedef kitleye duyurmak. • Lider olmanın ne demek olduğunu öğrenmek.
- Kanıtlanmış gelir akışlarıyla kârlı bir iş modeli oluşturmak.

Öğrenme Çıktıları

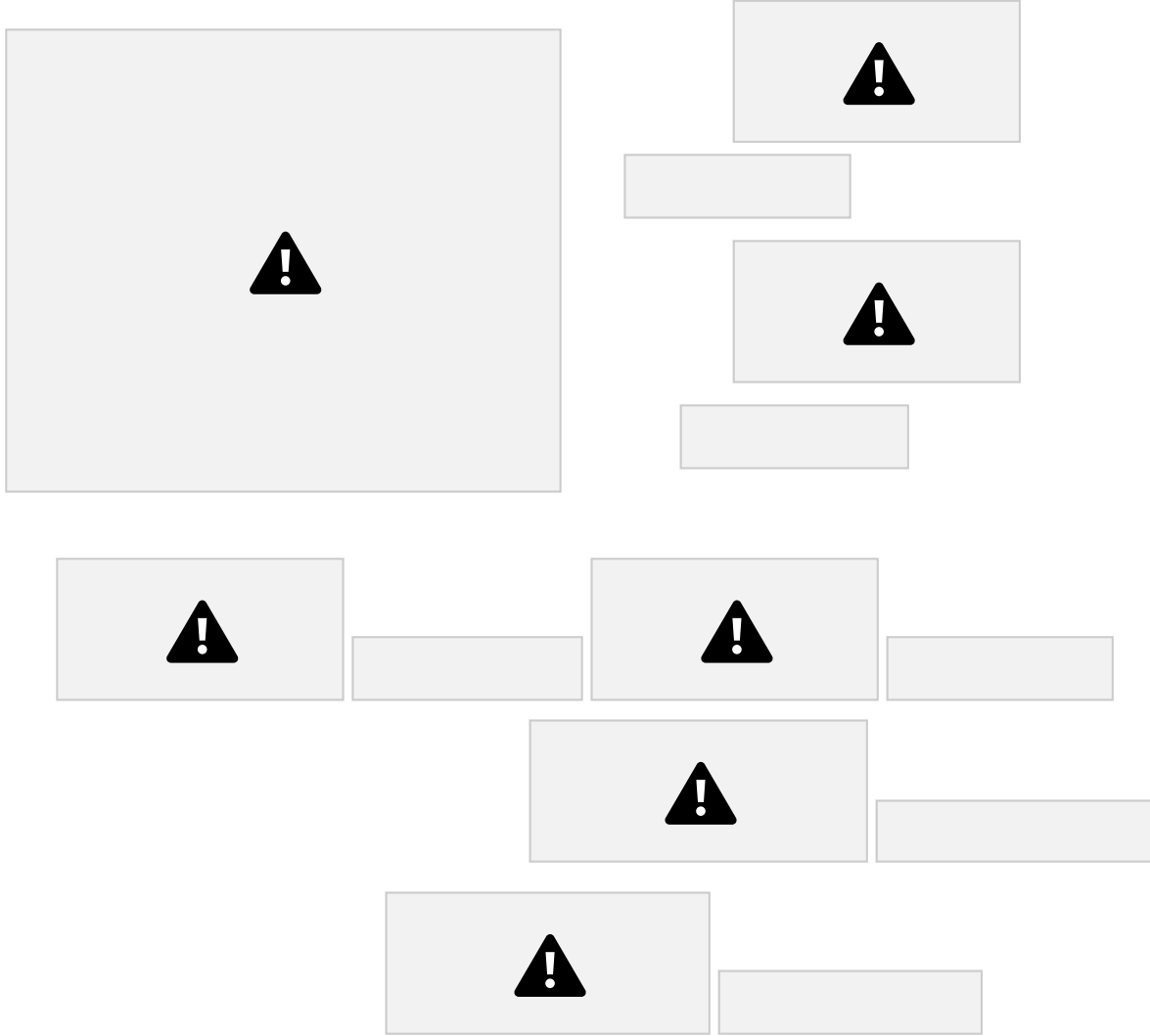
Bu ünite başarıyla tamamlandığında katılımcılar:

- Ticari istihbaratın ve nitel/nicel araştırmaların neden yapılması gerektiğini açıklar. • Nitel ve nicel araştırmaların özgün bir değer önermesi belirlemede nasıl kullanılabileceğini açıklar.
- Değer önermesinin duyurulmasında neden 3 yıllık finansal tahminin kullanıldığını açıklar.
- Başkalarının örnek alacağı bir lider olmak için gerekenleri tartışır.
- Yatırım bulmak için iyi hazırlanmış bir gelir akışının nasıl kullanılacağını açıklar.



1. Bölüm: Müşterilerle İyi Diyalog Kurmak

Ticari İstihbaratı Geliştirmek



Ticari istihbaratı geliştirmeye başlamak için öncelikle bunun ne anlama geldiğini öğrenmek gereklidir. FEMENIN projesinde kullanılan şekliyle ticari istihbarat, bir FEMENIN girişimcisi tarafından rakip işletmeler ve pazarlar hakkında toplanıp 3 yıllık bir mali tahmin oluşturmak için analiz edilebilen bilgileri ifade eder. Tanım gereği ticari istihbarat, yayınlanmış ve yayınlanmamış kaynaklardan eyleme uygulanabilir bilgilerin verimli bir şekilde kullanılmasını kapsar.

Ticari istihbarat, hevesli girişimcilerin hizmet ettikleri müşteriler ve faaliyet gösterdikleri pazarlar da dâhil olmak üzere rakiplerinin iş planlarının ayrıntılarına ulaştığı derin bir araştırmadır. Ticari istihbaratın nihai amacı, riskleri ve fırsatları daha görünür hale gelmeden önce keşfederek daha iyi kararlar almak ve kurumsal performansı artırmaktır. Diğer bir deyişle ticari istihbarat, işletmelerin herhangi bir muhalif güç tarafından hazırlıksız yakalanmasını önlemeyi amaçlar. Ticari istihbarat faaliyetleri, taktik ve stratejik olarak iki ana grupta toplanabilir. Taktiksel istihbarat, daha kısa vadelidir ve pazar payı elde etmek veya geliri artırmak gibi konularda bilgi toplamayı amaçlar. Stratejik istihbarat, işletmenin karşı karşıya olduğu önemli risk ve fırsatlar gibi daha ileriye dönük konulara odaklanır.

Çoğu FEMENIN girişimcisi, rakipleri hakkında çevrim içi önemli bilgilere ulaşabilir. Ancak ticari istihbarat, kolay erişilebilen hedeflerle yetinmeyip daha derin araştırma

yapmalıdır. Tipik bir ticari istihbarat çalışması, haber medyası, müşteri ve rakip röportajları, endüstri uzmanları, ticari fuarlar ve konferanslar, devlet kayıtları ve halka açık başvurular dâhil olmak üzere farklı kaynaklardan edinilen bilgi ve analizleri içerir. Ancak, halka açık bilgi kaynakları yalnızca bir başlangıç noktasıdır. Ticari istihbarat, aynı zamanda paydaşların, ana dağıtıcıların ve tedarikçilerin de detaylı bir şekilde araştırılmasını içerir.

Nitel ve Nicel Araştırma

Nitel araştırma, insanların nasıl hissettiğine, ne düşündüğüne ve neden belirgin seçimler yaptıklarına odaklanan bir yöntem bilimdir. Sonuca ulaşmak için yapılandırılmış yöntemlerin

75



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

kullanıldığı bir araştırma yöntemidir. Tartışmanın odağından uzaklaşmamasını ve kişinin aradığı bilgiye ulaşmasını sağlar.



Nitel araştırma bilgisi üreten faaliyet türleri arasında, pazar araştırması, odak grupları (5-8 katılımcı) ve gelecekteki muhtemel müşterilerle yüz yüze veya telefonla yapılan bire bir görüşmeler yer almaktadır.

Diğer bir nitel araştırma yöntemi ise yer almak istediğiniz iş alanında halihazırda çalışanlardan fikirlerin alındığı Delphi Yöntemi'dir. Bu etkinlik sırasında mentörlük fırsatları da ortaya çıkabilir. Nitel araştırmanın faydası, ses veya video yoluyla yazıya aktarılabilmesi veya kaydedilebilmesidir. bu da yanıtları tamamen kendi şartlarınıza göre analiz etmeyi ve birden fazla konuyu derinlemesine keşfetmeyi kolaylaştırır.

Nicel pazar araştırması, istatistiksel yapısı nedeniyle nitel araştırma yöntemlerine göre daha fazla yapılandırılmış olma eğilimindedir. Nicel araştırmanın ne olduğunu bilen küçük işletmeler, büyük bir katılımcı örnekleme seçerek ve onlara cevaplamaları için çoğunlukla açık uçlu olmayan sorular vererek hedef pazara dair doğru bir resim çizecektir.



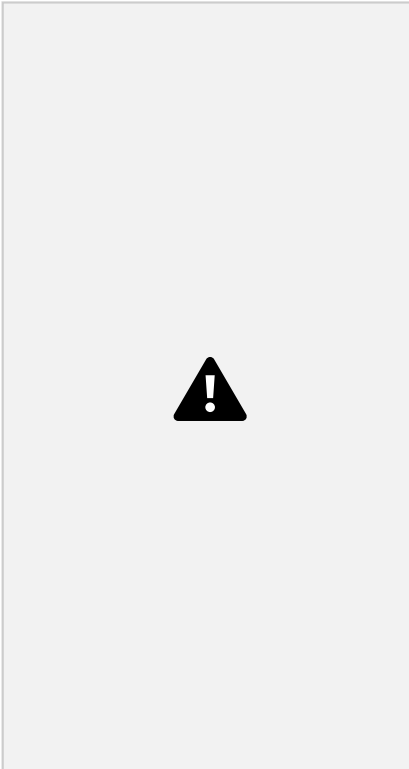
İstatistiksel bilgi ve ölçümlerin lehine insan unsurunu ortadan kaldırmaya çalışan bir araştırma tarzıdır. Nicel araştırma yapmanın basit bir yolu, basılı anket formları veya katılımcılara anonimlik sunarken yanıtlara dayalı grafikler oluşturarak verilerin yorumlanmasına yardımcı olan Google Formları veya benzeri ortamlar aracılığıyla oluşturulan dijital anketlerdir. Etkili anketler oluşturmak için basit sorular sormak gereklidir.

76

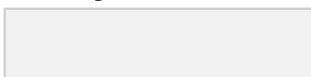


IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

Her iki araştırma türünün uygunluğu değerlendirildiğinde birbirlerini tamamladıkları söyleyebiliriz. FEMENIN girişimcileri, startup fikirlerini araştırmaya teşvik edilmeli ve finansal tahminleri için ticari istihbarat toplarken hem nitel hem de nicel araştırma yöntemlerini kullanmalıdır.

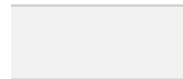


NİTEL Pazar Araştırması



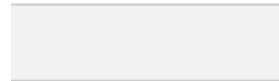
Görüş ve deneyime

dayalı



Dar

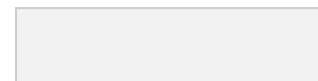
örneklem



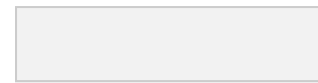
Görüşmeler ve

odak

grupları



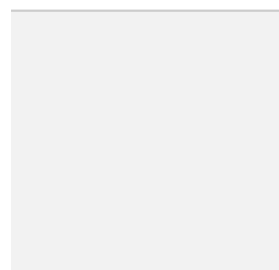
Derinlemesine analiz



Açık uçlu

sorular

NİCEL Pazar Araştırması



posta ve bilgisayar destekli telefon anketi (CATI)

Sayılarla
dayalı

Geniş
örneklem

Çevrimçi,

İstatiksel
analiz

Çoğunlukla
kapalı sorular

SECTION 2. Özgün Bir Değer Önermesi Oluşturmak

Özgün Değer Önermesi



Özgün değer önermesi, FEMENIN girişimcisinin işletmesinin potansiyel müşterilerin hoşuna gidebilecek benzersiz özelliğini gösterir. Değer önermesi, FEMENIN girişimcisinin işletmesinin sunduğu faydaları, potansiyel müşterilerin ihtiyaçlarını ve bu işletmeyi rakiplerinden ayıranın ne olduğuna dair ifadeler içeren bir belgedir.

77



IO4 – FEMENIN Multilingual E-Learning Platform

FEMENIN girişimcilerine aşağıdaki soruları cevaplamaları için rehberlik ederek değer önermesinin temelini oluşturan bilgiye ulaşmalarını sağlayabilirsiniz:

- İşiniz nedir?
- Bir ürün mü üretiyorsunuz yoksa hizmet mi sunuyorsunuz?
- Müşterileriniz kimlerdir?

Müşterileriniz genellikle hangi yaş aralığındalar?

İşletmeniz müşterilerinizin ihtiyaçlarına hitap ediyor mu?

İşletmeniz müşterilerinin ihtiyaçlarını nasıl karşılıyor?

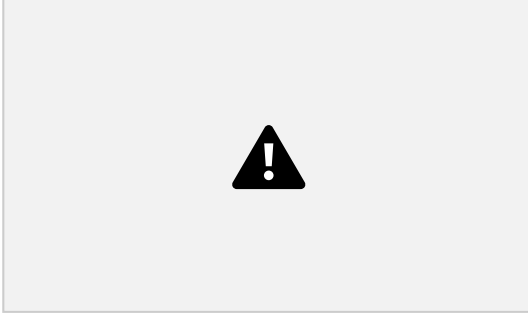
Rakipleriniz kimler?

İşletmeniz rakiplerinden hangi açılardan farklı?

3 Yıllık Finansal Tahminin Önemi

Finansal tahmin, yeni kurulan bir işletmenin uygulanabilirliğini değerlendirmeye yönelik

bir plandır. Bir işletmenin gelecekteki performansı hakkında doğru tahminlere dayanan farazi hesaplar içeren ileriye dönük belgedir. Sürekli güncellenen bir belgedir. Bir işletmeyi yürütürken rehber görevi görür.



Finansal plan, FEMENIN girişimcisinin işletmesi için birçok sebepten dolayı gereklidir. Bu sebepler şu şekildedir:

- Bir işletmenin gelecekteki performansını öngörmek.
- Yatırımcıları (örneğin risk sermayedarları, melek yatırımcılar ve hatta aile üyeleri) çekmek.
- Yatırım (örneğin banka kredileri) fırsatlarından yararlanmak.

FEMENIN girişimcisinin bir startup kurmaya başlamadan önce finansal plan oluşturması gerekir. Çünkü bu plan, işi yürütürken ve finansmana ihtiyaç duyduğunda finansal rehber olarak kullanılabilir.

Finansal tahmin rakamları, satış ve gelir için gerçekçi tahminler içermelidir. Öngörülen rakamlar, bileşen tahminlerine bölünür. Böylece her biri ayrı ayrı incelenebilir. Aşağıda yer alan bağlantıdan işletme tahmininin temel ilkelerini özetleyen videoya ulaşabilirsiniz.

<https://www.investopedia.com/articles/financial-theory/11/basics-business-forecasting.asp>