NOVARA
CONSULTING GROUP

Bu belge İngilizceden makine tarafından çevrilmiştir ve hatalar içerebilir. İngilizce orijinali şu adrestedir: https://www.novaracg.com/2026/09/29/the-price-of-admission/.

Girişin Bedeli

Heather Grizzle · 29 Eylül 2026

Deaf liderliğindeki firmalar ödeme yapamayan eyalet ofislerine sırtını döndüğünde, Deaf sakinler arasındaki uçurum derinleşir. Ret değil, karşılıklı alışveriş daha iyi bir yanıttır.

İçindekiler

1. Ödeyemeyen ofisler, en çok ihtiyacı olanlardır
2. Kesin bir hayırın bedeli
3. Karşılıklı alışveriş hayırseverlik değildir
4. Daha iyi bir yanıt neye benzer
5. Bu uzmanlık kimin için
6. Kaynakça

Deaf liderliğindeki uzmanlık, en çok ihtiyaç duyan eyaletlerin erişemeyeceği bir fiyata konduğunda

Deaf, DeafBlind ve işitme güçlüğü çeken sakinlere hizmet veren bazı eyalet ofisleri, birkaç kişilik personelle ve dış uzmanlık için bütçelerinde neredeyse hiç alan olmadan faaliyet gösteriyor. Bu ofisler yardım aramaya çıktığında, görüşme genellikle ücret noktasında tıkanıyor: ne kapsam daraltılıyor, ne karşı teklif sunuluyor, ne de ofisin nakit yerine ne sunabileceği soruluyor. Bu, tek bir firmayı ya da tek bir eyaleti anlatan bir hesap değildir ve burada hiçbiri isimlendirilmemektedir. Bu durum, Deaf topluluğunun işitenlerin yönettiği kurumlara sıkça sorduğu, ancak kendi meslek sınıfına daha az sorduğu bir soruyu gündeme getiriyor.

Bu sorunun hiçbir yanı, Deaf liderliğindeki bir firmanın ücret alma hakkını sorgulamıyor. Deaf profesyoneller uzun zamandır gönüllü olarak danışılmak yerine uzman olarak ücretlendirilmek için mücadele etti ve işini süresiz olarak bedava veren bir firma hiç kimseye yardım edecek kadar uzun süre ayakta kalamaz. Sorulan soru daha dar ve daha zor. Deaf dili, Deaf yaşanmış deneyimi ve Deaf toplum güveni

üzerine inşa edilen uzmanlık, piyasa fiyatlarını ödeyemeyenler de dahil olmak üzere, üzerine inşa edildiği topluluklara karşı belli bir yükümlülük taşır. Yetersiz kaynaklı bir eyalet ofisi bir alternatif sunulmadan geri çevrildiğinde, bu yükümlülük yerine getirilmemiş olur ve bu ret, uzmanlığın artık kimin için olduğuna dair bir şey söyler.

Ödeyemeyen ofisler, en çok ihtiyacı olanlardır

Deaf, DeafBlind ve işitme güçlüğü çeken sakinler için eyalet altyapısı dengesizdir. Massachusetts, kendi komiseri ve danışma kuruluyla birlikte yasal olarak bağımsız bir komisyon kurmuştur[1]. Minnesota, hizmetlerini İnsan Hizmetleri Departmanı içindeki bir birim olarak yürütmektedir; bu departmanın komiseri, birimin bütçe tahsislerini almaktadır[2]. Idaho'nun konseyi, bütçe tahsisini Mesleki Rehabilitasyon Bölümü aracılığıyla almaktadır[3] ve 2023 mali yılında yaklaşık 510.400 dolarlık bir bütçe ve yaklaşık beş tam zamanlı eşdeğer personel bildirmiştir; bu, tahmini 257.573 sağır ve işitme güçlüğü çeken sakin için Idaho'lu başına yaklaşık 25 sent demektir[4]. Bütçe tahsisi düşük olan bir eyaletin daha az Deaf sakini, daha az tercüman sıkıntısı veya daha az yerleştirme kararı veren okulu yoktur. Sadece bu sorunlar üzerinde çalışabilecek daha az insanı vardır.

Bu ofislere ulaşan politika sorularının çoğu eyaletler arasında ortaktır. Mahkemeler zaten video uzaktan tercümanlık kullanıyor ve National Association of the Deaf, "birçok mahkeme ve hukuki hizmet sağlayıcının, sağır bireylerin ihtiyaç duyduğu etkili iletişimi VRI'nin sağlayamayabileceğini her zaman anlamadığını veya kabul etmediğini" uyarmıştır[5]. Kamu kurumları en azından 2018'den beri işaret dili avatarlarını nerede kullanacaklarına karar veriyor; o yıl World Federation of the Deaf ve WASLI, bu kararların nasıl yönetildiğine dair ortak bir endişe dile getirmiştir[6] ve Gallaudet'in Dilbilim Bölümü o zamandan beri yapay zeka geliştiricilerinin topluluk katılımı olmadan toplanan ASL videoları üzerinde eğitim yaptığı konusunda uyarıyor[7]. Kaynakları iyi olan bir eyalet, satın alma dilini yazacak, satıcı iddialarını test edecek ve sözleşme imzalanmadan önce karşı çıkacak uzmanlığı işe alabilir veya sözleşmeyle tutabilir. Yetersiz kaynaklı bir eyalet, personelde bunu başka türlü yapacak zamanı veya uzman geçmişi olan kimse olmadığı için satıcı materyallerini olduğu gibi kabul etme olasılığı daha yüksektir. Dışarıdan Deaf liderliğindeki uzmanlık yalnızca bunu ödeyebilen eyaletlere aktığında, muhtemel sonuç, en fazla kapasiteye sahip eyaletlerin daha da güçlenmesi, en az kapasiteye sahip olanların

kendilerine satılan her şeyi olduğu gibi kabul etmesi ve yönetişimin en zayıf olduğu yerlerde farklı eyaletlerdeki Deaf sakinler arasındaki uçurumun derinleşmesidir.

Kesin bir hayırın bedeli

Bir firmanın işi reddetme hakkı tamamen vardır. Kapasite sınırlıdır, bazı işler ücretsiz üstlenilemeyecek sorumluluklar taşır ve her şeye evet diyen bir uygulama sonunda hiçbir şeyi iyi teslim edemez. Sorun ret değildir. Sorun, görüşmeyi yeniden şekillendirmek yerine kapatan bir rettir, çünkü bu seçimin bedeli tek bir iş anlaşmasının çok ötesine geçer.

İlk bedeli, ofisin hizmet verdiği sakinler öder; onlar artık ya hizmetsiz kalır ya da bir satıcının ücretsiz sunmayı kabul ettiği her neyse onunla yetinir. İkinci bedeli firmanın kendisi öder. Küçük eyalet ofisleriyle ilişkiler kalıcı olabilir: personelleri daha büyük görevlere geçer, ulusal komitelerde yer alır, hibe başvuruları yazar ve ellerinde hiçbir şey yokken kimin yanıt verdiğini hatırlar. Sadece fiyat üzerinden bir ret, uzun bir ilişkiyi kısa, ücretsiz bir ilişkiden kaçınmakla takas eder. Üçüncü bedeli alan öder. Deaf liderliğindeki uzmanlığın gerekçesi uzun zamandır, Deaf liderliğinin yalnızca temsiliyet değil, sonuçları da değiştirdiği iddiasına dayanmıştır. Ödeyebilenlere hizmet veren ve başka kimseye hizmet vermeyen, tıpkı diğer satıcılar gibi davranan Deaf liderliğindeki bir firma, bu iddiayı savunan her Deaf profesyonel için onu zayıflatır. Deaf liderliğinde olmak, kimin yetkiye sahip olduğuna dair bir beyandır; tek başına, bu yetkinin farklı şekilde kullanıldığının kanıtı değildir.

Karşılıklı alışveriş hayırseverlik değildir

Yaygın itiraz, ödeme almadan çalışmanın işi değersizleştirdiğidir. Bu itiraz iki farklı şeyi birbirine karıştırır. İşi bedavaya vermek hayırseverliktir. İşi nakit dışında bir şeyle takas etmek ise olağan bir ekonomik uygulamadır ve kamu işini finanse eden kurumlar buna zaten böyle davranmaktadır.

Federal hibe kuralları bunun en net örneğidir. Uniform Guidance kapsamında, alıcılar maliyet paylaşımı gerekliliklerini üçüncü taraf ayni katkılarla karşılayabilir. Bunların adil piyasa değeri belgelenmeli ve mümkün olduğunca alıcının kendi içinde kullandığı yöntemlerle desteklenmelidir; başka bir kuruluşun çalışanları tarafından bağışlanan hizmetler, çalışanın normal ücret oranına, uygun yan haklar ve dolaylı maliyetler eklenerek değerlendirilir[8]. Bu nedenle bir danışmanlık firmasının federal fonlu bir

projeye bağışladığı saatler, katkının kuralın koşullarını karşılaması kaydıyla, belgelenmiş bir dolar değeri üzerinden bir eyalet ofisinin gerekli eş finansmanına sayılabilir. Firma işini bedavaya vermekten çok, onu ofisin kullanabileceği ve bir fon sağlayıcının sayabileceği bir şeye dönüştürmektedir.

Meslekler de uzun zamandır uzmanlığın, ödeyemeyenlere karşı bir sorumluluk taşıdığını kabul etmiştir. American Bar Association'ın Model Rule 6.1'i, "her avukatın ödeyemeyenlere hukuki hizmet sağlama konusunda mesleki bir sorumluluğu vardır" ifadesini kullanır, yılda 50 saatlik özlem niteliğinde bir hedef belirler ve bu saatlerin büyük çoğunluğunun sınırlı imkânlara sahip kişilere veya onlara hizmet veren "hayır kurumları, dini, sivil, toplumsal, kamu ve eğitim kuruluşlarına" gitmesini yönlendirir[9]. Deaf topluluğunun kendi mesleki kuralları da zaten aynı fikri içermektedir. İşaret dili tercümanlarını yöneten NAD-RID Mesleki Davranış Kuralları, onlara "adil ve makul ücretler talep etmelerini" ve aynı bölümde "pro bono hizmetleri adil ve makul bir şekilde sunmalarını" yönlendirir[10]. Deaf liderliğindeki danışmanlık firmaları için bu kodun dışında kalan, karşılaştırılabilir yazılı bir standart görünüşe göre mevcut değildir.

Daha iyi bir yanıt neye benzer

Aşağıdaki alternatiflerin hiçbiri bir firmanın bedava çalışmasını gerektirmez ve çoğu, firmayı bir retten daha iyi bir konumda bırakır. Her biri aynı hareketle başlar: ofisin sahip olmadığı şeyde durmak yerine, sahip olduğu şeyi sormak.

1. Reddetmeden önce kapsamı daraltın. Birçok talep, en küçük yararlı parçayı içerir: bir satıcı iddiasının tek sayfalık incelemesi, bir ihaleye konulacak sorular kümesi, sözleşmeyi yazacak personelle geçirilecek bir saat. Bir firma bu parçayı sunabilir ve buna göre fiyatlandırabilir veya takas edebilir.

2. Ofisin kontrol ettiği şeyle takas edin. Eyalet ofisleri, firmaların satın alamayacağı şeylere sahiptir: program verilerine erişim, ortak yazarlık statüsü, bir hibe başvurusunda veya bütçe talebinde bir ortağı isimlendirme yeteneği ve resmi destek mektupları. Bunlar, bir geçmiş oluşturmaya çalışan bir firma için gerçek değer taşır ve firmanın kendi bağışladığı, doğru şekilde belgelenmiş saatleri, ofisin federal bir hibedeki eş finansmanı olarak sayılabilir.

3. Ücreti gelecekteki finansmana bağlayın. Bir firma, ofisin bir sonraki hibe teklifine veya bütçe talebine isimlendirilmiş bir ortak olarak dahil edilebilir; ücret, finansman

geldiğinde ödenir. Firma bir risk alır; buna karşılık bir satıcı listesinde bir satır yerine başvuruda bir yer edinir.

4. Kademeli bir tarife yayınlayın. Kurum bütçe büyüklüğüne bağlı olarak önceden belirlenmiş bir ücret yapısı, müzakereyi ihtiyaç anından uzaklaştırır ve küçük ofislerin sadece hoş görülmek yerine önceden öngörüldüğünü gösterir.

5. Küçük eyaletleri bir araya getirin. Aynı sorunla karşı karşıya olan birkaç yetersiz kaynaklı ofis, tek bir işi paylaşıp maliyetini bölüşebilir. Eyaletler, NASPO ValuePoint gibi işbirlikçi satın alma programları aracılığıyla zaten birlikte alım yapmaktadır[11].

6. Sabit bir kapasite payı ayırın. Pro bono modelini takip ederek, bir firma her yıl ödeyemeyen ofislere sunmak üzere belirli sayıda saat ayırabilir ve hiçbir talebin kimin sorduğuna bağlı olmaması için bu saatlerin nasıl tahsis edileceğine önceden karar verebilir.

Bunların hiçbirini gerçekten yapamayan bir firma yine de bir şey yapabilir: bunu söylemek, nedenini açıklamak ve ofisi yapabilecek birine yönlendirmek. Yönlendirmeyle gelen bir hayır, görüşmeyi bitiren bir hayırdan farklı bir eylemdir.

Bu uzmanlık kimin için

Modern Deaf hakları hareketi, en belirleyici duruşlarından birini, Deaf insanların Deaf kurumları üzerinde yetkiye sahip olması gerektiği ilkesi üzerine aldı. Mart 1988'de, Gallaudet'teki Deaf President Now protestosu, bir Deaf başkan ve yüzde 51 Deaf çoğunluğa sahip bir Mütevelli Heyeti talep etti ve heyet, protestocuların dört talebinin tümünü bir hafta içinde kabul etti[12]. Bu ilke, yetkiyi elinde bulunduranlar Deaf olduğunda gücünü kaybetmez. Yalnızca tam ücreti ödeyebilen eyaletlere hizmet veren Deaf liderliğindeki bir firma, pratikte hangi Deaf sakinlerin Deaf liderliğindeki uzmanlığı alacağına piyasanın karar vermesine izin vermiş olur ve piyasa genellikle zaten en fazlasına sahip olanları seçme eğilimindedir.

Deaf toplumunun taban hareketi yaşamının çoğu, uzun zamandır gayri resmi alışverişe dayanmıştır: paylaşılan beceriler, takas edilen iyilikler, birbirlerinin başvuruları için yazılan mektuplar. Profesyonelleşme, bu geleneği yerinden etmeden ona ödeme ekleyebilir. Sürdürülmeye değer standart, söylenmesi yeterince basit bir şeydir. Gerçek ihtiyacı olan ve bütçesi olmayan bir eyalet ofisi yardım istediğinde, ilk yanıt ofisin ne sunabileceğine dair bir soru olmalı ve son yanıt, eğer yanıt hayırsa,

gidebileceği başka bir yeri içermelidir. Bu henüz norm değil. Öyle oluncaya kadar, fiyat nedeniyle geri çevrilen herhangi bir ofis, bu reddi Novara Consulting Group'a getirebilir; burada boş bir bütçe, taban Deaf topluluklarının onunla uzun zamandır karşılaştığı şekilde karşılanır, birlikte oturup bir çözüm bularak, ve bu bir görüşmenin sonu olarak değil, güzel bir geleceğin başlangıcı olarak ele alınır. Başvurular memnuniyetle kabul edilir.

Kaynakça

1. Massachusetts General Laws, Chapter 6, § 192. https://malegislature.gov/Laws/GeneralLaws/PartI/TitleII/Chapter6/Section192
2. Minnesota Statutes § 256C.233. https://www.revisor.mn.gov/statutes/2024/cite/256C.233
3. Idaho Legislature. (2025). House Bill 460, appropriation to the Division of Vocational Rehabilitation. https://legislature.idaho.gov/wp-content/uploads/sessioninfo/2025/legislation/H0460.pdf
4. Idaho Council for the Deaf and Hard of Hearing. Annual Report, Fiscal Year 2023. https://cdhh.idaho.gov/wp-content/uploads/2025/03/CDHH-FY-2023-Annual-Report-Infographic.pdf
5. National Association of the Deaf. (2022). Position Statement on Video Remote Interpreting in Courts and Legal Settings. https://www.nad.org/wp-content/uploads/2023/04/NAD-Position-Statement-on-VRI-in-Court_final.pdf
6. World Federation of the Deaf and World Association of Sign Language Interpreters. (2018). WFD and WASLI Issue Statement on Signing Avatars. https://wfdeaf.org/wfd-wasli-issue-statement-signing-avatars/
7. Gallaudet University, Department of Linguistics. (2025, July 24). ASL and AI Tools [Position statement]. https://gallaudet.edu/linguistics/position-statements/asl-and-ai-tools/
8. Uniform Administrative Requirements, Cost Principles, and Audit Requirements for Federal Awards, 2 C.F.R. § 200.306 (Cost sharing). https://www.ecfr.gov/current/title-2/subtitle-A/chapter-II/part-200/subpart-D/section-200.306

9. American Bar Association. Model Rules of Professional Conduct, Rule 6.1: Voluntary Pro Bono Publico Service. https://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/publications/model_rules_of_professional_conduct/rule_6_1_voluntary_pro_bono_publico_service/
10. National Association of the Deaf and Registry of Interpreters for the Deaf. (2005). NAD-RID Code of Professional Conduct, 6.7 and 6.8. https://rid.org/wp-content/uploads/2023/03/NAD_RID-Code-of-Professional-Conduct-508-Accessible.pdf
11. NASPO ValuePoint. Why Use Cooperative Purchasing. https://www.naspovaluepoint.org/why-cooperative-purchasing/
12. Global Nonviolent Action Database. Gallaudet University students protest for a deaf university president (Deaf President Now), 1988. Swarthmore College. https://nvdatabase.swarthmore.edu/content/gallaudet-university-students-protest-deaf-university-president-deaf-president-now-1988

TİPS

Know something about a sign language AI system that the public should know? Send it to tips@novaracg.com. Every tip is read by me and kept confidential. If you work in the UK, writing to us is not by itself a protected disclosure under the Public Interest Disclosure Act 1998, so before you share employer information, check your options with Protect (protect-advice.org.uk), the free whistleblowing advice line.

SUPPORT NCG

NCG does this work without vendor money, so our findings stay ours. If it has been useful to you, you can support NCG's independent work here. NCG is a for-profit company, not a charity. Contributions are not tax-deductible and buy no service or influence.

Nasıl alıntılanır

Grizzle, H. M. (2026, September 29). Girişin Bedeli. Novara Consulting Group. https://www.novaracg.com/tr/2026/09/29/the-price-of-admission/