

**T.C.  
ERCIYES ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**KÜLTÜREL DEĞERLERİN EKONOMİK BÜYÜME  
ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ**

**(Yüksek Lisans Tezi)**

**Hazırlayan  
Oleksandra TERESHKO**

**Danışman  
Doç. Dr. Oğuzhan TÜRKER**

**Temmuz 2018  
KAYSERİ**

## BİLİMSEL ETİĞE UYGUNLUK

Bu çalışmadaki tüm bilgilerin, akademik ve etik kurallara uygun bir şekilde elde edildiğini beyan ederim. Aynı zamanda bu kural ve davranışların gerektirdiği gibi, bu çalışmanın özünde olmayan tüm materyal ve sonuçları tam olarak aktardığımı ve referans gösterdiğimi belirtirim.

Adı-Soyadı: Oleksandra TERESHKO

İmza:



T.C.  
ERCIYES ÜNİVERSİTESİ  
REKTÖRLÜĞÜ  
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü



Tez Başlığı: KÜLTÜREL DEĞERLERİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Yukarıda başlığı gösterilen tez çalışmamın a) Giriş, b) Ana bölümler ve c) Sonuç kısımlarından oluşan toplam 178 sayfalık kısmına ilişkin, 05/07/2018 tarihinde **Turnitin** intihal programından aşağıda belirtilen filtreleme uygulanarak alınmış olan özgünlük raporuna göre, tezimin benzerlik oranı: %5'dir.

Uygulanan filtrelemeler:

- 1- Giriş dahil
- 2- Ana Bölümler dahil
- 3- Sonuç dahil
- 4- Alıntılar dahil
- 5- Kapak hariç
- 6- Önsöz ve Teşekkür hariç
- 7- İçindekiler hariç
- 8- Kaynakça hariç
- 9- Özet hariç
- 10- Yedi (7) kelimeden daha az örtüşme içeren metin kısımları hariç

Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez İntihal Raporu Uygulama Esaslarını inceledim ve bu uygulama esaslarında belirtilen azami benzerlik oranlarına göre tez çalışmamın herhangi bir intihal içermediğini, aksinin tespit edileceği muhtemel durumlarda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve yukarıda vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim.

Gereğini bilgilerinize arz ederim. 05/07/2018

Adı Soyadı : Oleksandra Tereshko  
Öğrenci No : 4030331550  
Anabilim Dalı : İktisat  
Bilim Dalı :  
Program Adı : Yüksek Lisans

Danışman: Adı/İmza  
Doç. Dr. Oğuzhan TÜRKER

Öğrenci Adı/İmza  
Oleksandra TERESHKO

## YÖNERGEYE UYGUNLUK

Kültürel Değerlerin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri adlı Yüksek Lisans Tezi, Erciyes Üniversitesi Lisansüstü Tez Önerisi ve Tez Yazma Yönergesi'ne uygun olarak hazırlanmıştır.

Tezi Hazırlayan

Oleksandra TERESHKO

Danışman

Doç. Dr. Oğuzhan TÜRKER

İktisat ABD Başkanı

Prof. Dr. Ferit KULA

## KABUL ONAY SAYFASI

**Doç. Dr. Oğuzhan TÜRKER** danışmanlığında **Oleksandra TERESHKO** tarafından hazırlanan “**Kültürel Değerlerin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi**” adlı bu çalışma jürimiz tarafından Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü **İKTİSAT** Anabilim Dalında **yüksek lisans** tezi olarak kabul edilmiştir.

18/07/2018

### JÜRİ:

Danışman : Doç. Dr. Oğuzhan TÜRKER

*O. Türker*

Üye : Doç. Dr. Kıvanç Halil ARIÇ

*K. Halil Arıç*

Üye : Dr.Öğr.Üyesi Emrah KOÇAK

*E. Koçak*

### ONAY:

Bu tezin kabulü Enstitü Yönetim Kurulunun 23/07/2018 tarih ve 29 sayılı kararı ile onaylanmıştır.

23/07/2018  
Enstitü Müdürü  
Prof. Dr. Celaleddin ÇELİK  
Enstitü Müdürü

## ÖNSÖZ

Bilgi ve tecrübeleri ile tez konumun belirlenmesinden tezimin nihayete ermesine kadar her konuda bana kılavuzluk eden değerli hocam Doç. Dr. Oğuzhan TÜRKER'e şükranlarımı sunarım. Ayrıca bugüne kadar edindiğim bilgi birikimimde emeği olan tüm hocalarıma teşekkür ederim.

Yüksek lisans eğitimim sırasında Yurt Dışı Yüksek Lisans bursu kapsamında bana uygun çalışma şartlarını ve gerekli tüm olanakları sağlayan Yurtdışı Türkler ve Akraba Topluluklar Başkanlığı'na teşekkürü borç bilirim.

Ayrıca, hiçbir zaman desteklerini benden esirgemeyen ve her zaman yanımda olan iki arkadaşım Mussa Hussaini ve Martha Chilala'ya bu süreçteki desteklerinden dolayı teşekkür ederim.

**Oleksandra TERESHKO**

**Temmuz 2018, Kayseri**

# **KÜLTÜREL DEĞERLERİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ**

**Oleksandra TERESHKO**

**Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü**

**Yüksek Lisans Tezi, Temmuz 2018**

**Danışman: Doç. Dr. Oğuzhan TÜRKER**

## **KISA ÖZET**

Bilindiği gibi ekonomik, siyasal ve teknolojik faktörler ekonomik büyümeyi etkileyen temel faktörler olarak öne çıkmaktadırlar. Ekonomik büyüme analizlerinde kültürel, sosyal ve çevresel faktörlerin üzerinde çok durulmamaktadır. Bu çalışma, kültürü bir ülkenin ekonomik büyüme hızını etkileyen önemli bir faktör olarak dikkate almaktadır.

Çalışmamızın üç amacı bulunmaktadır. Birincisi, ekonomik büyümeyi etkileyen kültürel değerleri tespit etmektedir. İkincisi, çeşitli kültürel değerleri dikkate alarak kültürün, ülkelerin ekonomik büyüme üzerinde etkisi olup olmadığını test etmektir. Üçüncüsü ise, ülkeleri yüksek ve düşük GSYİH açısından gruplandırarak, kültürel değerlerin hangi gelir düzeyindeki ülkelerde daha etkili olduğunu ortaya koymaktır.

Çalışma, İngilizce, Türkçe, Rusça ve Ukraynaca dillerindeki makaleler, bildiriler, kitaplar ve diğer akademik yayınların detaylı incelenmesi sonucu oluşturulmuştur. Literatürde yer alan çalışmaların çoğu, kültürün ekonomik büyümede önemli bir rol oynadığına dair ampirik olarak kanıt sağlamaktadır. Çalışmamızda, hem daha yeni yıllara ait verilerin kullanılması, hem de daha önceki çalışmalarda kullanılmayan hoşgörü ve uzun döneme odaklılık gibi kültürel değerlerin ekonomik büyümeyle ilişkisinin kurulması, daha sağlıklı ve geliştirilmiş sonuçları ortaya koyacaktır. Bununla birlikte, çalışmaların çoğu kültürün işletmeler ve iş alanlarındaki etkisini analiz etmektedirler. Literatürde çoğunlukla mikro analizler yapılmaktadır. Bu bağlamda, çalışmamızda kültürün ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin makro boyutta ele alınması önem taşımaktadır. Buna ilaveten, literatürde ülkeleri yüksek ve düşük GSYİH açısından sınıflandırarak, kültürün ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ele alan çalışmaya rastlanmamıştır. Çalışmamız bu açıdan da önem arz etmektedir. Farklı gelir düzeylerine sahip ülkelerin karşılaştırılması, “kültürel tuzak” hipotezinin de test edilmesine olanak sağlamıştır.

Çalışmada Hofstede tarafından yapılan kültürel boyutlar, Dünya Değer Araştırması'nın değerleri ve Mutluluk Endeksi kullanılarak geniş bir kültürel değişken yelpazesi oluşturulmuştur.

Korelasyon, çoklu doğrusal regresyon ve bağımsız iki örnek t testi yöntemleri kullanılarak kültürel ve ekonomik değişkenleri içeren analizleri yapılmıştır. Bulgulara göre, kültürel değişkenlerin ekonomik büyüme üzerinde önemli bir etkisi bulunmaktadır. Güç mesafesi, erilik ve itaat gibi kültürel değerlerin, analiz için seçilen ülkelerin ekonomik büyümesi üzerinde negatif etkileri tespit edilmiştir. Bireysellik, belirsizlikten kaçınma, mutluluk gibi kültürel değişkenlerin ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkileri vardır. Ayrıca kültürel değişkenler ekonomik büyümeyi düşük GSYİH olan ülkelerde, yüksek GSYİH olan ülkelere daha fazla etkilemektedir. Düşük GSYİH ülkelerinde kültürün ekonomik büyüme üzerindeki güçlü etkisi, kültürel bir tuzağın var olma olasılığını ortaya çıkarmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Kültür, Ekonomik Büyüme, Hofstede'nin Boyutları, Bireysellik, Güç Mesafesi, İtaat, Dünya Değerler Araştırması, Mutluluk Endeksi, Kültürel Tuzak.

# **THE IMPACT OF CULTURAL VALUES ON ECONOMIC GROWTH**

**Oleksandra TERESHKO**

**Erciyes University, Institute of Social Sciences**

**M.Sc.Thesis, 2018**

**Supervisor: Doç. Dr. Oğuzhan TÜRKER**

## **ABSTRACT**

This study is an attempt to examine the impact of certain set of cultural factors on the economic growth. The related literature has mainly focused on the effect of economic, political, and technological factors on the economic growth and surprisingly little attention has been paid to the role of cultural, social, and environmental factors. This study addresses this void and considers the cultural factors as one of the main factors that can have significant influence on the economic growth.

This study has different goals. First, to best of our knowledge this is the first attempt in examining the aforementioned relationship. Second, this study identifies the relationship between culture and economic growth. Third, it also analyzes the differences in influence of economic growth in different countries with high and low GDP. A detailed analysis in the aforementioned subgroups, developed and developing countries, advances our knowledge on the subject and can help to draw fine-grained inferences regarding the effect of cultural factors on the economic growth.

Further, this study stands out amongst the most complete reviews due to the fact that it contains review of scholarly journals, papers, articles and books on English, Turkish, Russian and Ukrainian languages. Many studies provide an empirical evidence that the cultures play an important role in economic growth. However, with the emergence of new possibilities for data processing, more complete databases and statistical packages, the analysis in this study will reveal more accurate and expanded results. In addition, most of the mentioned studies analyze the impact of culture on business and organizational environment. Micro-analyzes are most common in the literature, but in our study, we examine the effects of the cultures on economic growth. In the literature, to the best of our knowledge, there has been no study on the effects of culture on economic growth by categorizing countries in terms of high and low GDP. Comparisons of countries with different income levels are made to test the "cultural trap" hypothesis.

Using cultural variables constructed by Hofstede, platform of social and cultural database of World Value Survey by Inglehart, and the index of happiness arranged by World Happiness Report, this study develops a wide range of cultural variables.

Analyses of this study, which include cultural and economic variables, were made using correlation analysis, multiple linear regression model and independent samples t-test methods. According to the findings, cultural variables demonstrated significant impact on economic growth. Variables such as power distance, masculinity and obedience found to be negatively associated with economic growth of the countries chosen for the analysis. Cultural variables such as individualism, uncertainty avoidance, happiness discovered to have positive impact on economic growth. Additionally, cultural variables demonstrate bigger impact on economic growth in the countries with low GDP than in countries with high GDP. The strong impact of culture in the countries with low GDP, reveals the possibility of a cultural trap.

**Keywords:** Culture, Economic Growth, Hofstede's Dimensions, Power Distance, Individualism, Obedience, World Value Survey, Index of Happiness, Cultural Trap.

## İÇİNDEKİLER

### KÜLTÜREL DEĞERLERİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

|                                                                           |      |
|---------------------------------------------------------------------------|------|
| BİLİMSEL ETİĞE UYGUNLUK SAYFASI.....                                      | i    |
| YÖNERGEYE UYGUNLUK SAYFASI.....                                           | ii   |
| KABUL VE ONAY SAYFASI.....                                                | iii  |
| ÖNSÖZ.....                                                                | iv   |
| KISA ÖZET.....                                                            | v    |
| ABSTRACT.....                                                             | vii  |
| İÇİNDEKİLER.....                                                          | ix   |
| KISALTMALAR LİSTESİ.....                                                  | xiii |
| TABLolar LİSTESİ.....                                                     | xiv  |
| ŞEKİLLER LİSTESİ.....                                                     | xvii |
| GİRİŞ.....                                                                | 1    |
| BİRİNCİ BÖLÜM: KÜLTÜR KAVRAMI, SOSYO-EKONOMİK ETKİLERİ VE TARİHSEL SÜRECİ |      |
| 1.1 Kültür Tanımı ve Kültürü Oluşturan Unsurlar .....                     | 6    |
| 1.1.1 Farklı Kültür Tanımlamaları .....                                   | 6    |
| 1.1.2 Kültür Modelleri .....                                              | 10   |
| 1.1.3 Kültürü Oluşturan Unsurlar .....                                    | 13   |
| 1.1.3.1 Semboller ve Dil .....                                            | 14   |
| 1.1.3.2 Normlar .....                                                     | 15   |
| 1.1.3.3 İnançlar ve Değerler .....                                        | 16   |
| 1.1.3.4 Tutumlar .....                                                    | 18   |
| 1.2 Sosyal Antropoloji ve Kültürü Etkileyen Faktörler .....               | 20   |
| 1.2.1 Coğrafya.....                                                       | 22   |

|                                                                   |           |
|-------------------------------------------------------------------|-----------|
| 1.2.2 Din .....                                                   | 24        |
| 1.2.3 Toplum Yapısı ve Geçim Elde Etmeyi Yolları.....             | 25        |
| <b>1.3 Kültürel İletim ve Değişim.....</b>                        | <b>26</b> |
| 1.3.1 Kültürel İletim.....                                        | 26        |
| 1.3.2 Kültürel Evrim .....                                        | 30        |
| 1.3.3 Kültürel Kalıcılık .....                                    | 31        |
| <b>1.4 Kültürel Değerler .....</b>                                | <b>32</b> |
| 1.4.1 Kültürel Değerlerin Ortaya Çıkışı.....                      | 32        |
| 1.4.2. Kültürel Değerlerin Özellikleri.....                       | 34        |
| 1.4.3 Değerlerin Davranış Üzerindeki Etkisi.....                  | 37        |
| <b>1.5 Tarihte Kültürel Farklılık Örnekleri .....</b>             | <b>38</b> |
| 1.5.1 ABD Örneği.....                                             | 39        |
| 1.5.2 Doğu-Batı Almanya Örneği.....                               | 40        |
| 1.5.3 Doğu-Batı Ukrayna Örneği.....                               | 41        |
| <b>İKİNCİ BÖLÜM: İKTİSADİ BÜYÜME VE KÜLTÜRÜN EKONOMİDEKİ YERİ</b> |           |
| <b>2.1 Kültür ve Ekonomi İlişkisi.....</b>                        | <b>44</b> |
| 2.1.1 İktisatçıların Kültürle ilgili Görüşleri .....              | 44        |
| 2.1.2 Ekonomik Sistemde Kültür.....                               | 47        |
| 2.1.3 İktisadi Modellerde Kültür.....                             | 49        |
| 2.1.3.1 Neoklasik Modelde Kültür .....                            | 49        |
| 2.1.3.2 Keynesyen ve Post-Keynesyen Modelde Kültür .....          | 52        |
| <b>2.2 Kültürün Ekonomiye Yansıması.....</b>                      | <b>54</b> |
| 2.2.1 Mikro Ekonomi Üzerinde Kültürün Yansıması.....              | 55        |
| 2.2.2 Makro Ekonomi Üzerinde Kültürün Yansıması .....             | 59        |
| <b>2.3 Ekonomik Büyüme Teorisi .....</b>                          | <b>63</b> |
| 2.3.1 Ekonomik Büyüme Kavramı .....                               | 63        |

|                                                                                                 |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 2.3.2 Ekonomik Büyümenin Kaynakları .....                                                       | 64         |
| 2.3.3 Ekonomik Büyümenin Temel Modelleri .....                                                  | 67         |
| 2.3.3.1 Klasik Teoride Ekonomik Büyüme.....                                                     | 67         |
| 2.3.3.2 Harrod-Domar Büyüme Modeli.....                                                         | 69         |
| 2.3.3.3 Neo-Klasik Teoride Büyüme .....                                                         | 71         |
| 2.3.3.4 İçsel Büyüme Modelleri.....                                                             | 73         |
| <b>2.4 Kültürün Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkilerinin Örnekleri .....</b>                      | <b>75</b>  |
| <b>2.5 Kültürel Büyüme Tuzağı .....</b>                                                         | <b>85</b>  |
| <b>ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: KÜLTÜREL DEĞERLERİN SINIFLANDIRILMASI</b>                                      |            |
| <b>3.1 Hofstede'in Kültürel Boyutları .....</b>                                                 | <b>91</b>  |
| 3.1.1 Güç Mesafesi Boyutu.....                                                                  | 92         |
| 3.1.2 Bireysellik/Kollektivistik Boyutu .....                                                   | 97         |
| 3.1.3 Erillik/Dışılık Boyutu .....                                                              | 103        |
| 3.1.4 Belirsizlikten Kaçınma Boyutu.....                                                        | 109        |
| 3.1.5 Uzun Dönem Odaklılık Boyutu .....                                                         | 114        |
| 3.1.6 Hoşgörü/Kısıtlılık Boyutu .....                                                           | 117        |
| <b>3.2 Schwartz'ın Kültürel Değerleri .....</b>                                                 | <b>121</b> |
| <b>3.3 R. Inglehart'ın Kültürel Ölçümleri.....</b>                                              | <b>132</b> |
| <b>3.4 M. Rokeach'ın Değer Araştırması .....</b>                                                | <b>136</b> |
| <b>DÖRDÜNCÜ BÖLÜM: KÜLTÜREL DEĞERLERİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN AMPİRİK ANALİZİ</b> |            |
| <b>4.1 Ampirik Literatür Taraması.....</b>                                                      | <b>140</b> |
| <b>4.2 Değişkenler ve Veri Seti .....</b>                                                       | <b>150</b> |
| 4.2.1 Kültürel Değişkenler.....                                                                 | 150        |
| 4.2.1.1 Hofstede'in Kültürel Değişkenleri .....                                                 | 150        |
| 4.2.1.2 Alternatif Kültürel Değişkenler.....                                                    | 152        |
| 4.2.2 Ekonomik Değişkenler .....                                                                | 155        |

|                                                                          |            |
|--------------------------------------------------------------------------|------------|
| 4.2.3 Analize Dâhil Edilecek Ülkeler .....                               | 156        |
| <b>4.3 Ekonometrik Yöntem .....</b>                                      | <b>157</b> |
| <b>4.4 Bulgular .....</b>                                                | <b>160</b> |
| 4.4.1 Genel Olarak Kültürel Değerler ve Ekonomik Büyüme İlişkisi .....   | 161        |
| 4.1.1.1 GSYİH ve Hofstede'in Kültürel Değerler .....                     | 163        |
| 4.1.1.2 GSYİH ve Alternatif Kültürel Değişkenler .....                   | 164        |
| 4.1.1.3 Hofstede ve Alternatif Model Sonuçlarının Değerlendirilmesi..... | 165        |
| 4.4.2 Gelir Gruplamasına Göre Kültürel Değerlerin Etkisi .....           | 168        |
| <b>SONUÇ .....</b>                                                       | <b>175</b> |
| <b>KAYNAKÇA.....</b>                                                     | <b>179</b> |
| <b>EKLER .....</b>                                                       | <b>202</b> |
| <b>ÖZGEÇMİŞ .....</b>                                                    | <b>205</b> |

## KISALTMALAR

|                |                                                    |
|----------------|----------------------------------------------------|
| <b>UNESCO:</b> | Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Örgütü |
| <b>GSYİH:</b>  | Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla                          |
| <b>GSMH:</b>   | Gayri Safi Milli Hâsıla                            |
| <b>GSS:</b>    | Genel Sosyal Araştırması                           |
| <b>WVS:</b>    | Dünya Değerler Araştırması                         |
| <b>ESS:</b>    | Avrupa Sosyal Araştırması                          |
| <b>OECD:</b>   | Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü              |
| <b>EKK:</b>    | En Küçük Kareler                                   |

## TABLolar LİSTESİ

|                                                                                     |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 1.1: Değerlerin Davranış Üzerindeki Etkisine Örnekler.....                          | 38  |
| 2.1: Kültür ve Ekonomi.....                                                         | 48  |
| 2.2: Ekonomik Büyüme Yönlü Faktörler.....                                           | 66  |
| 2.3: Kültürel Değerler ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Korelasyon.....                | 82  |
| 2.4: Kültürel Değerler ile Ekonomik Büyüme Arasındaki Korelasyon (1980-2007).....   | 84  |
| 2.5: Ülkelerin Gelir Dağılımı.....                                                  | 85  |
| 2.6: Hofstede'ye Göre Orta Gelirli Ve Yüksek Gelirli Ülkelerin Kültürel Modeli..... | 86  |
| 3.1: Güç Mesafesi Endeksi.....                                                      | 93  |
| 3.2: Hiyerarşik güç mesafesindeki ulusal farklılıkların kökenleri.....              | 94  |
| 3.3: Yüksek Güç Mesafesi ve Düşük Güç Mesafesi Arasındaki Fark.....                 | 95  |
| 3.4: Güç Mesafe Endeksi ve Ekonomik Değişkenler Arasındaki Korelasyon.....          | 96  |
| 3.5: Bireysellik/Kollektivistik Boyutlar Arasındaki Fark.....                       | 98  |
| 3.6: Bireysellik ve Kolektivizm'in Temel Özellikleri.....                           | 99  |
| 3.7: Her Bir Kültürel Yönelimin Psikolojik Yönüdür.....                             | 100 |
| 3.8: Bireysellik Endeksi.....                                                       | 101 |
| 3.9: Bireycilik Endeksi Ve Ekonomik Değişkenler Arasındaki Korelasyon.....          | 102 |
| 3.10: Erillik ve Dişilik Boyutun Farkı.....                                         | 105 |
| 3.11: Ülkelere Göre Erillik İndeksi.....                                            | 106 |
| 3.12: Kalkınma Taahhüdü Endeksi, 2017.....                                          | 107 |
| 3.13: Belirsizlik ve Risk İlişkisi.....                                             | 110 |
| 3.14: Yüksek\Düşük Belirsizlikten Kaçınma.....                                      | 111 |
| 3.15: Belirsizlikten Kaçınma Endeksi.....                                           | 112 |
| 3.16: Uzun Dönem Odaklılık Üzerinde Ülkelerin Sıralaması.....                       | 115 |
| 3.17: Uzun ve Kısa Donem Odaklılığa Fark.....                                       | 116 |
| 3.18: Hoşgörü ve Kısıtlılık Arasındaki Fark.....                                    | 118 |
| 3.19: Seçilmiş Ülkelerde Hoşgörü ve Kısıtlılık Boyutları.....                       | 119 |
| 3.20: Dünyanın 6 Bölgesinde Kültürel Değerlerin Ortalama Değerleri.....             | 124 |
| 3.21: Schwartz'ın Tanımladığı Güdüleyici Değer Türleri.....                         | 126 |
| 3.22: Schwartz'ın Değerleri ve Sosyo Ekonomik Kalkınmanın Korelasyonlar.....        | 130 |
| 3.23: Kültürel Değer Boyutlarının Sosyo-Ekonomik Kalkınma ile İlişkileri.....       | 131 |
| 3.24 Inglehart'ın Dört Boyutunu Karakterize Eden Nesneler.....                      | 133 |

|                                                                                              |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 3.25: Araçsal ve Amaçsal Değerler.....                                                       | 137 |
| 3.26: Schwartz'ın Değerlerinin Temeli Olarak Rokich'in Değerlerini Kullanma.....             | 139 |
| 4.1: Literatür Taraması.....                                                                 | 141 |
| 4.2: Hofstede'nin Kültürel Boyutları.....                                                    | 151 |
| 4.3: Alternatif Kültürel Değişkenler.....                                                    | 153 |
| 4.4: Ekonomik Değişkenler.....                                                               | 156 |
| 4.5: Analize Dâhil Edilecek Dünya Ülkeleri.....                                              | 157 |
| 4.6: Kültürel Değişkenler Arasındaki Korelasyon.....                                         | 161 |
| 4.7: Kültürel Değerler ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Korelasyon Katsayıları (2001-2015)..... | 162 |
| 4. 8: Model 1.....                                                                           | 163 |
| 4. 9: Model 2.....                                                                           | 164 |
| 4.10: İki Modelin Sonuçlarının Toplu Gösterimi.....                                          | 166 |
| 4.11: Kültürel Değerlere Göre Yüksek Ve Düşük GSYİH Olan Ülkelerin Karşılaştırması.....      | 170 |
| 4.12: Hofstede Modeline Göre Ortalama Üstü ve Altı Ülkelere Ait Sonuçlar.....                | 171 |
| 4.13: Alternatif Kültürel Değişkenlere Göre Ortalama Üstü ve Altı Ülkelere Ait Sonuçlar..... | 173 |

## ŞEKİLLER LİSTESİ

|                                                                                      |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.1: Karşılıklılık Döngüsü: Gözlemlleme, Etiketleme, Geri Besleme ve Güçlendirme.... | 9  |
| 1.2: Kültürün “Buzdağı Modeli” .....                                                 | 10 |
| 1.3: Hofstede’e Göre Kültür Modeli.....                                              | 11 |
| 1.4: Kültürün Ağaç Modeli.....                                                       | 12 |
| 1.5: Kültürü Oluşturan Unsurlar.....                                                 | 14 |
| 1.6: Bilgi Sistemindeki İnançlar.....                                                | 17 |
| 1.7 Tutumların Bileşenleri.....                                                      | 18 |
| 1.8 İnançlar, Değerler ve Tutumlar.....                                              | 19 |
| 1.9 Kültürel Kalıp Oluşumu.....                                                      | 21 |
| 1.10: Coğrafyanın Kültür Üzerine Etki Kaynakları.....                                | 22 |
| 1.11: İletim Kemerleri.....                                                          | 27 |
| 1.12: Kültürel İletim Çerçevesi.....                                                 | 29 |
| 1.13: Shook'ın Kültürel ve Kültürel Değerlerinin Piramidi.....                       | 33 |
| 1.14: Değerlerin Şekillendirilmesi.....                                              | 34 |
| 1.15 Kültürel Değerlerin Özellikleri.....                                            | 36 |
| 2.1: Ekonominin Oluşum Unsurları.....                                                | 47 |
| 2.2: Ekonomik Sistemde Kültür.....                                                   | 47 |
| 2.3: Kültürel Etkiye Sahip Neoklasik Modelin Yapısı.....                             | 50 |
| 2.4: Belirsizliğin Kültürün Karar Üzerindeki Etkisi.....                             | 51 |
| 2.5: Keynesyen Modelde Karar Verme Süreci.....                                       | 53 |
| 2.6 Post-Keynesyen Modelde Karar Verme.....                                          | 54 |
| 2.7: Mikro ve Makro İktisat Sistemde Kültür.....                                     | 55 |
| 2.8: Ulusal Kültür Modeli ve Güvenin Geliştirilmesi.....                             | 57 |
| 2.9: Vergi Ahlakı Ve Gölge Ekonominin Boyutu.....                                    | 61 |
| 2.10: Ricardo'nun Büyüme Modeli.....                                                 | 69 |
| 2.11: Solow Modelinin Durağan Durumu.....                                            | 72 |
| 2.12: Yeni Modeller Çerçevesinde İçsel Büyüme Ve Belirleyicileri.....                | 73 |
| 2.13: Ekonomik Büyümenin Unsurları.....                                              | 76 |
| 2.14: Kültürel Arka Plan ve Ekonomik Büyüme.....                                     | 77 |
| 2.15: Motivasyon Endeksi ile Ekonomik Büyüme Oranı.....                              | 79 |
| 2.16: Güven ve Ekonomik Büyüme.....                                                  | 81 |

|                                                                        |     |
|------------------------------------------------------------------------|-----|
| 2.17: Ülkelerin Gelişmesi.....                                         | 88  |
| 3.1: İnsan Zihinsel Programında Üç Boyutlu Teklik.....                 | 91  |
| 3.2: Erkeklik ve Kadınlık Arasındaki Fark.....                         | 104 |
| 3.3: Schwartz'ın Kültür Modeli.....                                    | 123 |
| 3.4: Schwartz'ın Kültürel Modelinin Dünyaya Yayılması.....             | 124 |
| 3.5: Kültürel Değerlerin Ortaya Çıkmasında Motivasyonun Rolü.....      | 125 |
| 3.6: Schwartz'ın 10 GÜDÜLEYİCİ Değer Türleri.....                      | 128 |
| 3.7: Schwartz'ın Sıralanmış GÜDÜLEYİCİ Değer Türleri.....              | 129 |
| 3.8: Kültür, Ekonomik Özgürlük ve Ekonomik Büyüme.....                 | 131 |
| 3.9: Ekonomik Düzeye ve Kültürel Boyutlara Göre Dağıtılan Ülkeler..... | 134 |
| 3.10: Modern Toplumdan Post Modern Topluma Gelişimi.....               | 135 |

## GİRİŞ

Özellikle son yıllarda dünya ekonomisindeki hızlı gelişme ve artan rekabetle birlikte, büyüme, gelişme ve kalkınmanın nedenlerini ve kaynaklarını anlamak daha önemli hale gelmiştir. Ekonomik gelişmedeki en büyük sorun, sürekli büyümeyi sağlamanın neden bu kadar zor olduğudur. Ülkeler ekonomik büyümeleri arasındaki fark, ülkelerin serveti arasında büyük bir uçuruma yol açmaktadır. Bu fark da bireylerin refah düzeyini etkilemektedir. 1820 yılına kadar en zengin ve en fakir bölge arasında üç kat fark bulunmaktadır. Fakat 1990 yılına gelindiğinde bu fark 21 kata kadar yükselmiştir. Yoksullukla mücadele örgütleri Derneği Oxfam’a göre, 2018’de Dünyanın en zengin % 1’i servetin % 82’sini almaktadır. Ülkelerin ekonomik kalkınmasında bu kadar büyük bir fark olduğundan, ekonomistler alternatif ekonomik büyüme yollarını keşfetmeye çalışmışlardır.

A. Smith ve D. Ricardo’nun çalışmalarına dayanan klasik ekonomik büyüme teorisi, üretim, emek, sermaye ve arazi (doğal kaynaklar) olmak üzere üç ana faktörden oluşuyordu. Daha sonra bunlara teknoloji, kurumlar ve kültür gibi faktörler eklenmiştir.

Max Weber (1978)’in, “Ekonomi ve Toplum: Yorumlayıcı Sosyolojinin Ana Hatları” isimli eseri, ekonomik gelişmede kültürün fark edilmesini sağlayan bir başyapıt olarak kabul edilmektedir. Weber daha sonraki çalışmalarında “Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu” adlı çalışması ile dinin oluşturduğu kültür ve ülkenin ekonomik gelişimi arasında bir bağ kurmuştur. Weber’e göre, protestanların çalışkanlık, dürüstlük, disiplin, para ve zamanın tasarruflu kullanımı gibi kültürel değerlerin sayesinde ülkeler ekonomik başarı sağlamışlardır. Dünyanın en yüksek refah seviyesine sahip 10 ülkesinden (Norveç, Danimarka, İsveç, vd.) dokuzu Protestan kültürüne aittir.

Kültürün etkisi altındaki ekonomik gelişmenin özellikleri, birçok ekonomistin eserlerinde yansıma bulmuştur. Alesina ve Giuliano (2015)'nin, “Kültür ve Kurumlar” çalışması, Kuzey ve Güney İtalya'nın farklı ekonomik gelişimine örnekleri içermektedir. Ekonomik büyümedeki farklılıklar sadece kurumlara bağlı değil, aynı zamanda bu bölgelerin kültürlerinin özelliklerine bağlıdır. İtalya'nın kuzey kısmı Almanya'nın kültürüne benzemektedir. Güney kısmı ise Akdeniz ülkelerinin kültürüne yakındır. Hofstede ve Bond (1988)'un “Konfüçyüs Bağlantısı: Kültürel Köklerden Ekonomik Büyümeye” adlı çalışmasındaki, Asya Kaplanlarının ekonomik başarısının, Konfüçyüs dininin savunduğu değerlere yakın olmasından kaynaklandığını öne sürmüşlerdir. Çalışkanlık, tutumluluk, uzun döneme odaklılık gibi kültürel değerler hızlı ekonomik büyümenin ön koşuludur.

Ekonomistler, farklı ülkelerin göstergelerini karşılaştırarak, hangi kültürel değerlerin ekonomik büyümeyi olumlu veya olumsuz etkilediğini ortaya koymaya çalışmışlardır. Ayrıca çalışkanlık, güven, girişimcilik faaliyeti, değerler ve inançlar, aile bağları, işe karşı tutumlar, yoksulluk algıları gibi kültürel değişkenleri de analiz etmişlerdir. Kültürel değerler ekonomik gelişmeyi doğrudan etkileyebilir. Örneğin, tutumluluk ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkiler (Guiso vd.,2005; Granato vd.,1996); itaat ise ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilemektedir (Granato vd.,1996; Tabellini, 2010). Bireysellik ve uzun döneme odaklılık ekonomiyi pozitif etkilemektedir. Buna karşın güç mesafesi ekonomik büyümeyi negatif etkilemektedir (Gorodnichenko ve Ronald, 2011, s.8). Ayrıca, kültürel değerler ekonomik büyümeyi dolaylı olarak da etkileyebilir. Örneğin, “öz-kontrol” bir ülkede tasarruf davranışını ve yatırım oranını etkiler (Khan vd., 2010, s.16). Kendini geliştirme isteği, eğitime yatırım yapma kararını etkileyerek, bu da insanların beceri kazanmasını ve beşeri sermaye oluşumuna katkı sağlamaktadır (Azariadis ve Drazen, 1990, s.510).

Çalışmamızın üç amacı bulunmaktadır. Birincisi, ekonomik büyümeyi etkileyen kültürel değerleri tespit etmektedir. İkincisi, çeşitli kültürel değerleri dikkate alarak kültürün, ülkelerin ekonomik büyüme üzerinde etkisi olup olmadığını test etmektir. Üçüncüsü ise, ülkeleri yüksek ve düşük GSYİH açısından gruplandırarak, kültürel değerlerin hangi gelir düzeyindeki ülkelerde daha etkili olduğunu ortaya koymaktır.

Çalışma, İngilizce, Türkçe, Rusça ve Ukraynaca dillerindeki makaleler, bildiriler, kitaplar ve diğer akademik yayınların detaylı incelenmesi sonucu oluşturulmuştur. Dört

dilden oluşan tez çalışması, farklı ülkelerden çeşitli görüş ve teorilerin bir araya getirilmesine olanak sağlamıştır. Böylece kültürün ekonomik büyümeye olan etkisi daha geniş bir yelpazede incelenmiştir. Literatürde yer alan çalışmaların çoğu, kültürün ekonomik büyümede önemli bir rol oynadığına dair ampirik olarak kanıt sağlamaktadır. Çalışmamızda, hem daha yeni yıllara ait verilerin kullanılması, hem de daha önceki çalışmalarda kullanılmayan hoşgörü ve uzun döneme odaklılık gibi kültürel değerlerin ekonomik büyümeyle ilişkisinin kurulması, daha sağlıklı ve geliştirilmiş sonuçları ortaya koyacaktır. Bununla birlikte, çalışmaların çoğu kültürün işletmeler ve iş alanlarındaki etkisini analiz etmektedirler. Literatürde çoğunlukla mikro analizler yapılmaktadır. Bu bağlamda, çalışmamızda kültürün ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin makro boyutta ele alınması önem taşımaktadır. Buna ilaveten, literatürde ülkeleri yüksek ve düşük GSYİH açısından sınıflandırarak, kültürün ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ele alan çalışmaya rastlanmamıştır. Çalışmamız bu açıdan da önem arz etmektedir. Farklı gelir düzeylerine sahip ülkelerin karşılaştırılması “kültürel tuzak” hipotezinin de test edilmesine olanak sağlamıştır.

Çalışmada ekonomik büyümeyi etkileyen çok sayıda faktörden sadece kültürel değerlerin etkisi ele alınarak konu bakımından sınırlandırılmıştır. Analiz dönemi olarak 1980-2016 arası dikkate alınarak zaman bakımından sınırlandırılmıştır. Mekn bakımından ise herhangi bir sınırlandırmaya gidilmemiştir.

Çalışma, dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, kültür kavramının tanımı, farklı anlamları ve kültürü oluşturan unsurlarıyla ilgili bilgi verilmiştir. Bu kapsamda sosyal antropolojiye göre kültürün doğuşu ve kültürü etkileyen faktörler ele alınmıştır. Ardından kültürel iletim ve toplumdaki iletim yöntemleri hakkında bilgi verilmiştir. Daha sonra kültürel değerlerini tanımı ve özellikleri incelenerek, tarihte kültürel farklılık örneklerine yer verilmiştir.

İkinci bölümde, kültürün ve ekonomiyle ilişkisi ortaya konmuştur. Bu bağlamda makro ve mikro ekonomik modellerde kültürün yeri incelenmiştir. Ekonomik büyüme kavramı, kaynakları ve modelleri açıklanmıştır. nc bölümde, kültürel değerlerin sınıflandırılmasıyla ilgili bilgi verilmiştir. Kültürel sınıflandırma Hofstede’nin kültürel boyutları, Schwartz’ın kültürel değerleri, R.Inglehart’ın kültürel ölçümleri ve Rokeach’ın değerleri açılarından incelenmiştir.

Dördüncü bölümde ise ilk olarak, kültürel değerlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisiyle ilgili yerli ve yabancı literatürdeki uygulamalı çalışmaların sonuçlarına yer verilmiştir. Ardından değişkenler ve veri seti açıklanmıştır. Daha sonra ekonometrik yöntemle değinilmiştir. Son olarak bulgular hem genel olarak hem de yüksek ve düşük GSYİH'ye sahip ülkelerin sonuçları karşılaştırılarak ortaya konmuştur.



## **BİRİNCİ BÖLÜM: KÜLTÜR KAVRAMI, SOSYO-EKONOMİK ETKİLERİ VE TARİHSEL SÜRECİ**

Ekonomistler insan davranışlarını açıklarken, kültürü göz ardı edip edemeyeceklerini sorgularlar. İnsan davranışının birçok yönü, bilinçsiz davranış kalıbı, piyasa dengesi ve istikrarlı tercihlerin bileşimi ile açıklanabilir. Bireyler, "homo kültürel" ve "homo ekonomik" özellikleri barındırmaktadır. Genel olarak, kültür, bir birey tarafından gönüllü olarak biriktirilmeksizin devralınan şeyler olarak tanımlanır. Bireyler kültürlerini diğer herhangi bir sosyal sermaye türünden daha az kontrol edebilmektedirler (Becker, 1996, s.225). Bireyler etnik kökenlerini, ırklarını veya aile geçmişlerini değiştiremezler. Ayrıca ülkeyi veya dini değiştirmede zorluk çekerler. Kültürel değişikliğin zorluğu ve uzun süren bir alışkanlık döneminden dolayı kültür, yaşam boyunca insanlara verilen bir şeydir. “Verilen” kelimesi, kültürün istikrarlı olduğunu, pek değişmediğini ifade etmektedir. Kültürün ekonomi davranışları üzerindeki etkisi, ekonominin kültür üzerindeki etkisinden daha çok açıklanabilir (Peter; Dornhof; Arigita, 2014, s.9).

Bu bölümde ilk olarak kültür kavramının tanımı, farklı anlamları ve kültürü oluşturan unsurlarına yer verilmiştir. Daha sonra sosyal antropolojiye göre kültürün doğuşu ve kültürü etkileyen faktörler ele alınmıştır. Ardından kültürel iletim ve toplumdaki iletim yöntemleri hakkında bilgi verilmiştir. Son olarak kültürel değerlerini tanımı, özellikleri incelerken tarihte kültürel değerlerini üzerinde kültürel farklılık örneklerine yer verilmiştir.

## 1.1 Kültür Tanımı ve Kültürü Oluşturan Unsurlar

Kültür, felsefe, sosyoloji, tarih, psikoloji, ekonomi gibi çeşitli bilim dallarında yaygın olarak kullanılan kavramlardan biridir. Günümüzde kültür hakkında çeşitli ve bazen çelişkili tanımlar yapılmaktadır. Kültürün anlamını ifade etmek için yaklaşık 400'den fazla yaklaşım olmasına rağmen, evrensel bir kültür tanımlaması yoktur. Kültür Latince kökenli bir kelime olup, dilimize Amerikanca ve Fransızcadan girmiştir. Latince "colere" toprağa bir şeyler ekip ürün almak, üretmek anlamında kullanılmaktadır. Latince "colere" sözcüğünün Yunanca'da benzeri "terbiyeli, eğitimli" anlamına gelmekte olup, kültürün modern anlamına yaklaştırmıştır (Bochkareva, 2017, s.14). Voltaire Fransız Devrimi öncesinde, kültürü "Culture" olarak insan zek sının oluşumunu ve gelişmesini belirleyen bir terim olarak kullanınca söz konusu kavram değişik bir anlam kazanmıştır. Kültür kavramının kökeninin eski ve çeşitliliğinden dolayı kavramın dikkatli bir şekilde incelenmesi gerekmektedir.

### 1.1.1 Farklı Kültür Tanımlamaları

Kültür kelimesi gündelik dilde ve bağlamda pek çok farklı şekilde kullanılmaktadır. Bazen ırk, milliyet veya etnisite olarak kullanılır. Çin halkı, Çin kültürünün bir parçası olarak görülür veya Brezilya halkı Latin Amerika kültüründen gelmektedir. Ancak aynı zamanda kültür ve giyim, ritüeller, gelenekler ve miras kelimeleri de kullanılmaktadır. Örneğin Hindistan'da kültür kelimesi kullanılırsa, ilk önce dans akla gelecek, ancak Rusya'da ise öncelikle edebiyat ve tiyatro akla gelecektir.

Kültürel farklılıklar yalnızca çeşitli toplumlar için değil, aynı zamanda bir toplumda, toplumun çeşitli katman ve sınıfları hem de genel olarak alt gruplar için de geçerli olmaktadır. Grupların paylaştıkları tutum, davranış, inanç, gelenek, görenek ve değerler hem mensup oldukları toplumsal kültürden hem de birbirlerinden bir takım farklılıklar göstermektedir (Doğan, 2007, s.7).

Bazen kültür bilgi ağı olarak tanımlanmaktadır. Öğrenilen  ğrenme rutinleri, duygular ve insanlarla etkileşim yollarından oluştuğu ifade edilir. Aynı zamanda, dünyanın çeşitli bakış açıları hakkında bir iddia ve kanıt dizisidir (Kreitler, 2013, s.159).

2 Kasım 2001'de deklare edilen Kültürel Çeşitlilik Üzerine UNESCO Evrensel Beyannamesi, kültürü şu şekilde tanımlar: "Kültür toplumun ya da bir sosyal grubun ayırt edici maddi, manevi, entelektüel ve duygusal özelliklerinden oluşur". Aynı zamanda "sanat ve edebiyatın, ayrıca yaşam biçimleri, değer sistemleri, gelenekler ve inançlar"ı da kapsar (Schorlemer ve Stoll, 2012, s.43).

Kültürün tanım ve yorumlarıyla ilgili çeşitliliğin olması bilim adamları tarafından normal karşılanmaktadır. Bunun nedeni, kültürün insan varlığının tüm yönlerini ifade eden son derece karmaşık ve çok yönlü bir olay olmasıdır. Günlük hayatta kültür kavramı üç anlamda kullanılmaktadır.

Birincisi, kulüp, tiyatro, müze gibi manevi değerlerin üretilmesi ve yaygınlaştırılmasına uğraşan kuruluşların bir sistemi biçiminde, toplum hayatının ayrı bir alanı anlamına gelmektedir. Bu sistem toplumdaki kültürün korunmasından, bakımından, yönetiminden ve geliştirilmesinden sorumludur.

İkincisi, elitist kültür, Türk kültürü, gençlik kültürü gibi büyük bir toplumsal grupta, toplulukta veya ulusta değerler ile normlar dizisi olarak anlaşılır. Kişinin yerini ve onun toplumdaki ilişkilerini belirleyen bir kimliktir. Benzer normları paylaşan, saygı duyan ve inanan bir grubu tanımlar. Sadece vatandaşlıkla değil, daha çok insanın kendi kaderini tayini ile ilgilidir. Edward Burnett Tylor (1871)'a göre Meksikalı Amerikalılar sıklıkla kendilerini Amerikalılar olarak tanımlarlar. Bir birey Amerika'da doğmuşsa, kendilerini kültürel bir deneyim yaşayan, Amerikalı değer ve ideal sistemini devralan kendilerini öncelikle bir Amerikalı olarak görürler (Chryssides ve Geaves, 2013, s.19).

Üçüncüsü ise, "eğitilmiş ve entelektüel" alandaki herhangi bir etkinlikte yüksek düzeydeki insan başarılarının bir ifadesi olarak yorumlanmaktadır.

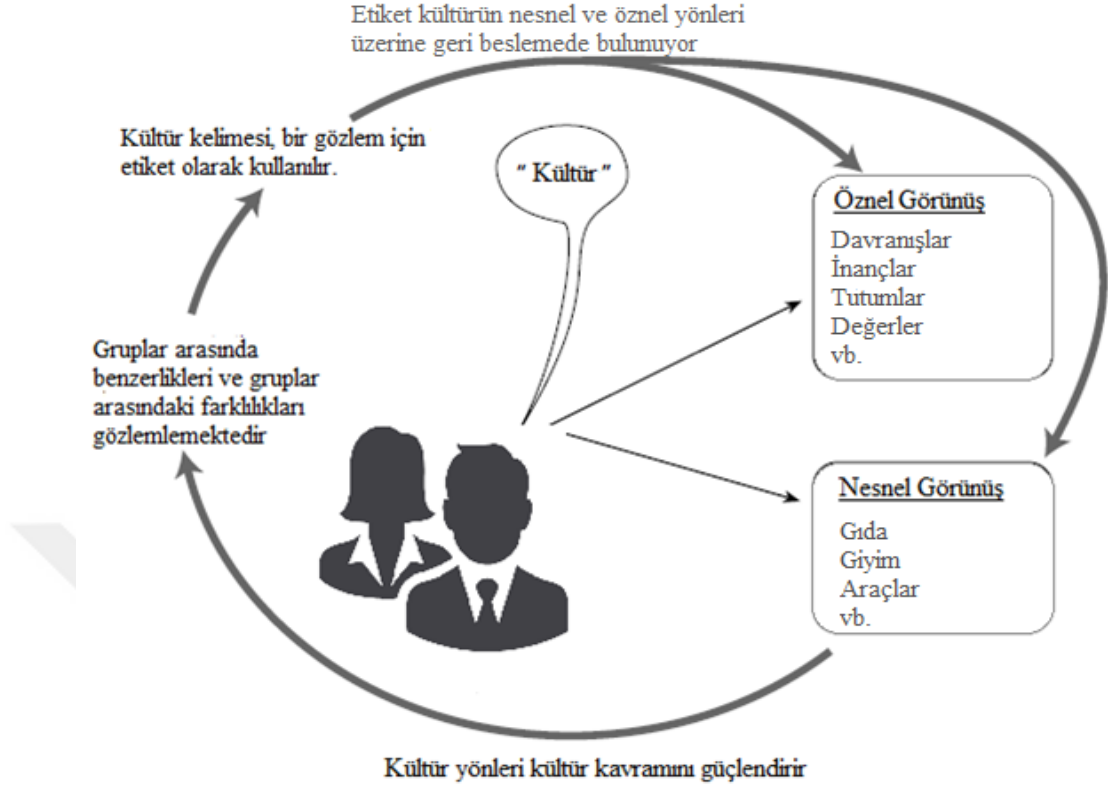
Kültür, çeşitli yazarlar tarafından da farklı açılardan tanımlanmıştır. Örneğin, Rohner kültürü karşılıklı özellikler paylaşan insan popülasyonu ve bu ortak özelliklerin bir nesilden diğerine aktarılması şeklinde tanımlanmıştır (Rohner, 1984, s.119-120). Jahoda (1984), kültürün yalnızca kuralları ve anlamları değil, aynı zamanda davranışları da içeren tanımlayıcı bir terim olduğunu savunmuştur. Peltó ve Peltó (1975), Schwartz (1978), Geertz (1973) gibi teorisyenler, kültürü kişilik ve psikoloji açısından aynı sembol sistemini paylaşan bireyler olarak tanımlamışlardır. Berry vd. (1992), kültürü bir grup insanın ortak yaşam biçimi olarak sade bir şekilde tanımlar.

Kültür, insanın kendini, kendi evinde hissetmesini sağlayacak bir dünya ortaya koymasıdır. Bu noktada kültür insan dünyasını taşıyan; başka bir deyişle varlığını gördüğümüz, duyduğumuz her şeyi ifade etmektedir (Uygur, 1996, s.17).

Psikolojide kültür soyut bir kavram olarak açıklanmaktadır. Kültür, özdeksel bir şekillenme sahip olan veya olmayan, görünmez ve soyut bir kavramdır. İnsanlar için somut ve gözlemlenebilir olan şeyler, kültür değil, eylemler, düşünce, ritüeller, gelenekler ve benzeri gibi insanın davranışındaki farklılıklardır. İnsanlar kültürün yansımalarını görürler, ancak kültürü asla görmezler (Lechner ve Boli, 2008, s.16).

Ayrıca kültür geri bildirim yapar. Değişik özellikleri fark eden kişi bunu bir kültürel ifade olarak adlandırır. Bundan sonra, kültürel özelliklerin veya bakış açılarının küresel kültür kavramıyla bütünleştirildiğini görürler. Söz konusu geri bildirim ilişkisi Şekil 1.1'de gösterilmektedir. Herhangi bir şey kültürün kavramı ya da parçası ise "kültürel etiket" olarak adlandırılır. Bir kişiye ya da gruba kültürel etiket verilmişse, bu durum kültürel değeri ve kültürel farklılığı daha da derinleştirir. Bundan sonra bu etiket veya özellikler hakkında gruplar arasında benzerlikleri ve gruplar arasında farklılıkları gözlemlemektedir. Örneğin, Norveç'te sadece çift sayıda çiçek vermesi bir gelenektir. İlk önce, bir kişi, çiçeklerin her zaman bir çifti olması karar vermiştir. Sonra bu düşünce diğer insanlar da taklit etmişlerdir. Ziyaret eden turist bu özelliği fark edip, kendi ülkesinde çiçek verme gelenek ile karşılaştırmıştır. Onun ülkede çift çiçek vermek etik olarak uygun değildir. Bu fark sayesinde çift çiçek vermesi bir kültür özelliği olarak adlandırmıştır. Daha üst seviyesinde çiçeklerin vermesi protokol ülkeler arasında kültürün bir parça olarak kabul edilmişlerdir.

Triandis (1971) kültürü özel ve nesnel olmak üzere iki gruba ayırmıştır. Öznel grup davranışlar, inançlar, tutumlar ve değerler gibi subjektif unsurları içerir. Nesnel grup gıda, giyim, araç gibi somut unsurları içerir. Nesnel grup eylemlerin üzerinde yapıldığı nesneleri ifade ederken, öznel grup eylemleri gerçekleştiren kişilerdir (Cushner ve Brislin, 1996, s.6).



**Kaynak:** Matsumoto, D., & Juang, L. (2016). *Culture and psychology*. Nelson Education, p.9.

### Şekil 1.1: Karşılıklılık Döngüsü: Gözlemlleme, Etiketleme, Geri Besleme ve Güçlendirme

Özetlersek kültürün çok fazla sayıda anlamı olmakla birlikte, her biri kendi içinde ayrı bir anlam taşımaktadır. Ancak eğer kültür, her şeyi ifade ederse, hiçbir hususa açıklama getiremez (Harrison ve Huntington, 2000, s.7). Dolayısıyla kültürü subjektif görünüş açısından değerler, tutumlar, inançlar, yönelimler ve insanların bilinçsiz davranışı gibi, kültürün ekonomi üzerindeki etkisini açıklayabilecek sonuçlar olarak tanımlayabiliriz.

Sonuç olarak kültür, somut uygulamaları ve olguları yerleştirebileceğimiz soyut bir çerçevedir. Kültür biyolojik bir süreçten ziyade toplumsal bir süreçtir ve toplumdaki bireyler tarafından paylaşıldığı anlamına gelir. Bu doğrultuda kültürel kavramları altı grupta sınıflandırılabilir (Tsui, 2004, s.45):

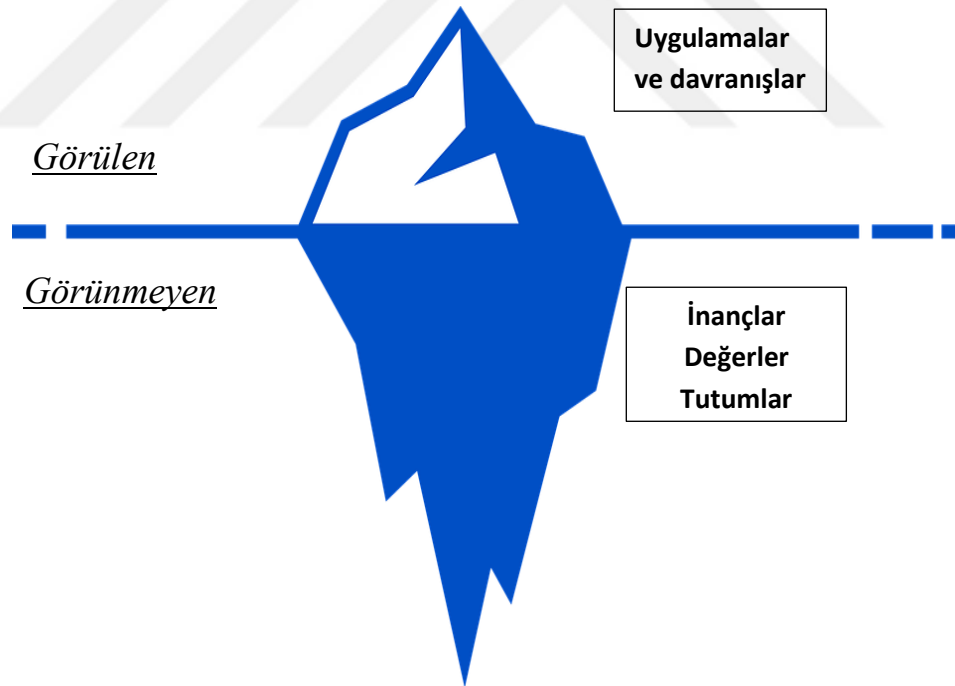
- i) Tanımlayıcı: Kültürle bağımlı çeşitli aktiviteler veya davranış türlerini yansıtır.
- ii) Tarihsel: Bir toplumun sahip olduğu miras ve geleneği ifade eder.

- iii) Normatif: Bir kültür üzerinde kuralları ve normları tanımlar.
- iv) Psikolojik: Kültür üzerindeki davranışsal yaklaşımlar, öğrenme, problem çözme vb. unsurları vurgular.
- v) Yapısal: Bir kültürün sosyal veya örgütsel unsurlarını vurgular.
- vi) Genetik: Bir kültürün kökeni anlamına gelir.

### 1.1.2 Kültür Modelleri

Kültür modelleri, kültürün yapısını ve tezahürlerini daha iyi anlaması yardımcı olur. Kültürle ilgili modeller üç temel model etrafında şekillenmiştir. Bunlar, “Buzdağı Modeli”, “Soğan Modeli” ve “Ağaç Modeli”dir.

Sözkonusu modeller içinden en açıklayıcı kültür kavramı Buzdağı Modeli’nde tarafından yapılmıştır. Almanca dilde “Eisberg” buzlu bir dağdır. Okyanuslarda ve denizlerde yüzen bir buz kütesine benzediğinde, kültürün mecaz adını ifade etmektedir.



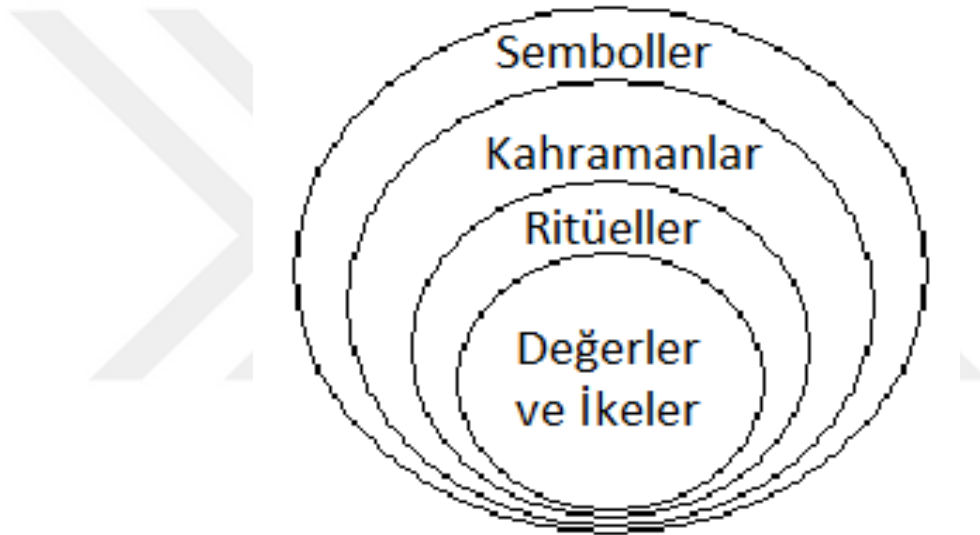
**Kaynak:** Stephan Sembdner, Diplomica Verlag, 2011. *Success Factors of Virtual Teams in the Conflict of Cross-Cultural Team Structures*, p.29.

**Şekil 1.2: Kültürün “Buzdağı Modeli”**

Buzdağı modeli Şekil 1.2’de gösterilmiştir. Model görülen ve görünmeyen olmak üzere iki parçadan oluşmaktadır. Üst kısım yani görünen bölüm müzik, dil, giysi, konuşma,

yemek gibi şeyleri temsil etmektedir. Ayrıca buzdağının bu kısmı halka açık veya sıra bekleyen davranış kalıplarını festivaller ve bayram gibi ritüelleri içerir. Buzdağının ikinci kısmı ise görünmeyen kısımdır. Bu büyük bölüm, kültürün tabanı yansıtmaktadır. Din, yaşam felsefesi, motivasyon, adalet anlamı, hoşgörü, iletişim davranış kalıpları, risk almaya hazır olma, otoriteye saygı gibi şeylerden oluşturmaktadır (Sembdner, 2011, s.28).

Geert Hofstede, kültürü dört unsura bölen "Kültür Soğan" modelini oluşturmuştur. Bu unsurlar, şunlardır:



**Kaynak:** Ehlers, U.-D., Helmstedt C., Richter, T. (2010): *Analysing new e-learning culture*, p.1

### Şekil 1.3: Hofstede'e Göre Kültür Modeli

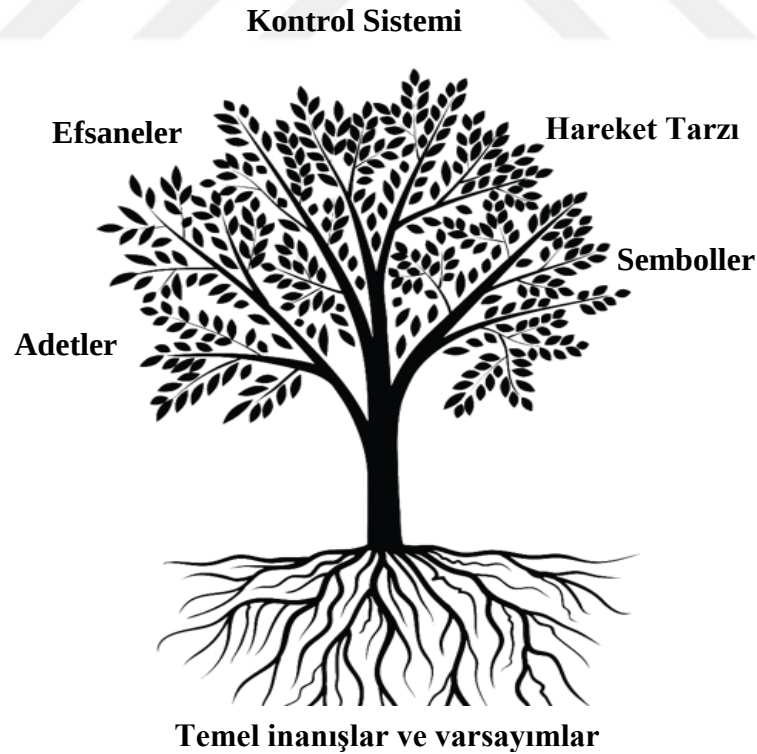
Şekil 1.3'te gösterilen bu modelde ilk unsur, belirli bir kültüre ait değerler ve ilkelerdir. Bunlar çok hareketli değildir. Çoğunlukla sabit kalır. Aslında eskimiş gözükse bile, bugün bilinçaltında rol oynayabilir. Bu bireyleri ve grupları temsil eder.

İkinci unsur ritüellerdir. Örneğin birey kişisel hijyenini kendine göre planlar. Çoğu Asyalı sabah ve akşamları duş alırken, Avrupalılar sadece sabahları duş almaktadır. Amerikan halkı sık sık el sallamaktan, Türk erkekleri kafa kafaya selamlaşmaktan hoşlanmaktadırlar. Bu ritüeller yavaş yavaş değişme göstermektedir.

Üçüncü unsur "kahramanlar"dır. Bir kahraman kurgusal bir kişi olabilir. Ancak kültür üzerinde etkisi vardır. Aynı zamanda ulusal kahramanlar, fotoğraf modelleri ya da bilim adamları olabilirler. Bir toplumda bir rol modeli oynayan herkes olabilir. Örneğin, birçok insan meşhur Fransız yazar Begbeder'i onun imajı ve kitaplarından dolayı modern Fransa'yı, eğitilmiş, zeki, ama materyalist, ben-merkezli ve bir ilişki içine girmeye istekli olmayan genç insanlarla doldurmakla suçlamaktadırlar.

Dördüncü unsur sembollerdir. Semboller, yalnızca aynı kültürü paylaşanlar tarafından fark eden belirli bir anlamı taşıyan kelimeler, jestler veya nesnelerdir.

Bir sonraki kültürel model, Ağaç Modelidir. Ağaç Modeli, görülen ve gizlenen kısma ayrılmıştır. Bu modelde kültürün açıklaması, Buzdağı Modeline benzemektedir. Yapraklar adetler, efsaneler, hareket tarzı, dil, kontrol sistemi ya da semboller gibi kültürün gözlenebilir yönlerini temsil eder. Buzdağı modelinde olduğu gibi ağaç modeli geleneksel beklentileri, değerleri ve normları vurgulamaktadır. Bunlar ağacın gövdesini oluşturmaktadır.



**Kaynak:** AFS, <https://woca.afs.org/education/m/icl-for-afs--friends/8555/download>.

Erişim Tarihi: 17.03.2018

**Şekil 1.4: Kültürün Ağaç Modeli**

Şekil 1.4 kültürün görülen ve görünmeyen kısmı gösterilmektedir. Görünür yaprakları ve dalları adetler, efsaneler, hareket tarzı, dil, kontrol sistemi, jestler, semboller olarak kültürün görünür bölümünü temsil etmektedir. Bu göstergeler, bir bireyin ilk tanışmadan hangi kültüre ait olduğunu anlamak için bir fırsat sağlar. Ağacın kökleri bir kültürün temel inanışlarını ve varsayımlarını, kültürün görünmeyen bir parçasını temsil etmektedir.

Böylece, her üç model kültürün bilinçaltında sıklıkla gizlenen karmaşık bir görüntü olduğunu göstermektedir. Bu nedenle, kültür incelenerek, kültürün tüm düzey ve unsurlarını dikkate almak gerekmektedir.

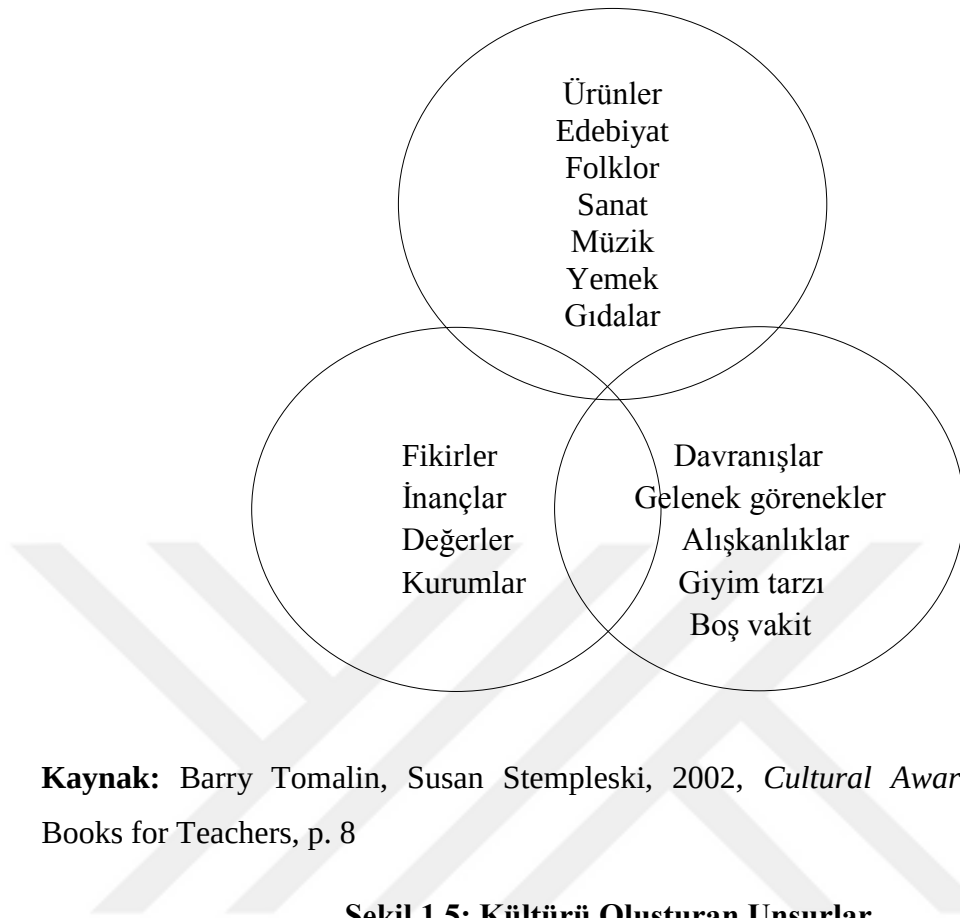
### 1.1.3 Kültürü Oluşturan Unsurlar

Kültür tutumları, değerleri, inançları, normları ve davranışları içeren, gruplar tarafından kurulan, açık ve kapalı kuralların dinamik bir sistemini oluşturur. Bu sistemi bir grup tarafından paylaşılır, ancak grup içindeki her birey tarafından farklı şekilde özümсенir. Kuşaklar arasında istikrarlıdır ancak zamanla değişebilme potansiyeline sahiptir (Matsumoto ve Juang, 2016, s.10). Bu tanımlardan yola çıkarak kültürün bileşenleri çeşitli unsurlara ayrılmaktadır.

Barry (1980) kültürü oluşturan alanlar sekiz grupta toplamıştır (Matsumoto ve Juang, 2016, s.8):

- Genel özellikler
- Yiyecek ve giyecek
- Konut ve teknoloji
- Ekonomi ve ulaşım
- Birey ve aile faaliyetleri
- Topluluk ve hükümet
- Refah, din ve bilim
- İlişki ve yaşam döngüsü

Bu gruplardan yola çıkarak, Barry kültürü üç gruba ayırmıştır. Bu gruplar şunlardır:



**Kaynak:** Barry Tomalin, Susan Stempleski, 2002, *Cultural Awareness*, Resource Books for Teachers, p. 8

**Şekil 1.5: Kültürü Oluşturan Unsurlar**

Şekil 1.5’te kültür üç alt gruplar gösterilmektedir. Üstteki daire, edebiyat, müzik ve yemek gibi kültürel faaliyet ürünlerini göstermektedir. Soldaki daire, kültürü, toplumdaki değerler ve tutumlar sistemi olarak yansıtmaktadır. Bu inanç ve düşünce kültürel kurumları kontrol eder. Sağdaki daire ise kültürün, bir kişinin davranışsal özellikleri üzerindeki etkisini, örneğin alışkanlıkları veya giysileri yansıtmaktadır.

Son dönemde literatürde kültürel öğeler dört kısma ayrılmaktadır. Bunlar, “semboller ve dil”, “normlar”, “inançlar ve değerler” ile “tutumlar”dan oluşmaktadır.

### 1.1.3.1 Semboller ve Dil

Kültürün bir unsuru olarak semboller, nesnelerin, düşüncelerin, duyguların ve ilişkilerin yerini tutan sözcükler, el, kol ve baş ile yapılan davranış türlerini ifade eder. Dolayısıyla semboller bir kültür içerisinde belli anlamları olan sözcükler, jestler, resimler, biçimler ve objelerden oluşur (Doğan, 2007, s.55). Semboller farklı biçimlerde oluşmaktadırlar. Sözlü veya sözsüz, yazılı veya yazılı olmayan şekilde olabilir. Kelimeler, çizimler, resimler ve jestler gibi bir anlam taşıyan herhangi bir şey olabilirler. Giyim, evler,

arabalar ve diğer tüketici ürünleri belirli bir toplumsal statüyü gösteren simgelerdir (Axtell, 1998, s. 47). Hareketler, sözsüz sembollere örnek olarak verilebilir. İnsanlar düşüncelerini daha parlak ifade etmek veya duygularını vurgulamak için beden dilini kullanırlar. Jestlerin kullanımı ve anlamı, ülkeler arasında büyük farklılıklar gösterir. Bir Amerikalıya göre "OK" kelimesi jest iken, Fransa'da "değersiz" anlamına gelir. Japonya'da parayı ifade eder, Tunus'ta ise "sizi öldüreceğim" anlamına gelmektedir (S.Verderber; Sellnow; F. Verderber, 2016, s.86).

Modern müzik bestecisi John Adams kültürü "birbirini anlamak için paylaşılan semboller" olarak tanımlamıştır (Ross, 2001, s.42). Belki de insanın kendini ifade etmesinde en güçlü sembol kümesinden dildir. Dil, bir kültürde önemli bir süreklilik unsuru ve kimlik kaynağıdır. İnsanlar dil ile iletişim kurar, bilgi aktarır, dil aracılığıyla bilgi kaydeder, deneyim ve gelenekleri paylaşırlar.

Kanada'nın resmi dili İngilizce ve Fransızca olmasına rağmen, Quebec'te<sup>1</sup> Fransızca konuşan bazı gruplar kültürel kimliklerini kaybetme korkusu nedeniyle Kanada'nın ana dili olan İngilizce konuşmayı reddetmektedir (Lambert; Frankle; Tucker, 1966, s.174). Sovyetler Birliği'nde, halkları birleştirmek ve sendikaların ayrılmasını önlemek için, her şeyden önce, her yerde ulusal dil yasaklanmıştır. Çünkü dil sadece birbirini anmanın en kolay yolu değil, aynı zamanda insanların kültürel belleğidir (Ivanishin ve Radevich-Vynnytsky, 1994, s.14).

### 1.1.3.2 Normlar

Normlar, belirli bir durumda bir kültürün üyelerinin davranışlarını yönlendiren beklentiler ve kurallardır. Elbette, normlar kültürel gruplar arasında çok fazla çeşitlilik göstermektedir. Normlar, gruplar ve bireyler arasındaki toplumsal ilişkilerin koşullarını, toplum yapısını ve toplumlar arasındaki farkı ve genel olarak insan davranışlarını ifade eder (Barnard ve Spencer, 2009, s.653). İnsanlar büyüdükçe, nasıl davranacağı hususunda konusunda birçok kural öğrenir. Bu kurallar, kültürün temelidir. Kültür, davranışımızı düzenleyen ve kontrol eden birçok kuraldan oluşur. Örneğin, "büyük çocuklar ağlamaz" ve "kadınlar mütevazı olmalı" denmektedir. Bu yaklaşım tarzları bilinçli ve bilinçsizce davranışlarımızı etkiler. Çünkü uymadığımız takdirde toplumdan

<sup>1</sup>Kanada'nın Doğu Kanada bölgesinde en büyük eyaleti olmasının yanı sıra, Kanada'da sadece Fransızcanın resmî dil olduğu tek eyalettir.

dışlanabilir ve çeşitli yaptırımlarla karşı karşıya kalabiliriz (Matsumoto ve Juang, 2003, s.63). Başka bir deyişle, normlarda, davranışları ödül ile güçlendirme ve ceza ile engelleme söz konusudur (Doğan, 2007, s.54).

Sosyologlar gelenekler, alışkanlıklar, tabular ve yasalar olmak üzere en az dört tür normdan bahsederler. Gelenekler, bazen sözleşmeler ya da geleneksel olarak bilinen, toplumsal olarak onaylanmış ama ahlaki açıdan önemli olmayan davranış standartlarıdır. Örneğin doğum günü partisine gidince hediye götürmek gerekir. Alışkanlıklar ahlaki normlardır. Küçük çocukların yanında alkol tüketmemek gibi alışkanlıklar çoğu insanın kültüre dayalı olarak oluşturduğu normlardır. Tabular en güçlü normlar türlerini ifade eder. İslam ve Yahudi inancında kirlilik tabusu olan şeyler tanımlanmıştır. Örneğin domuz yeme yasağı böyle bir tabudur. Bazı tabular devlet tarafından çıkarılan ve devletin gücü tarafından desteklenen resmi kurallar ile cezalandırılabilir. Çocuk istismarı gibi neredeyse tüm tabular yasalara göre kanun haline getirilir. Ancak hepsi de öyle değildir. Örneğin, gebe kadının yanında sigara içilmesi hoş karşılanmaz, ancak yasalar tarafından yasaklanmamaktadır (Gillespie, 2015, s.77).

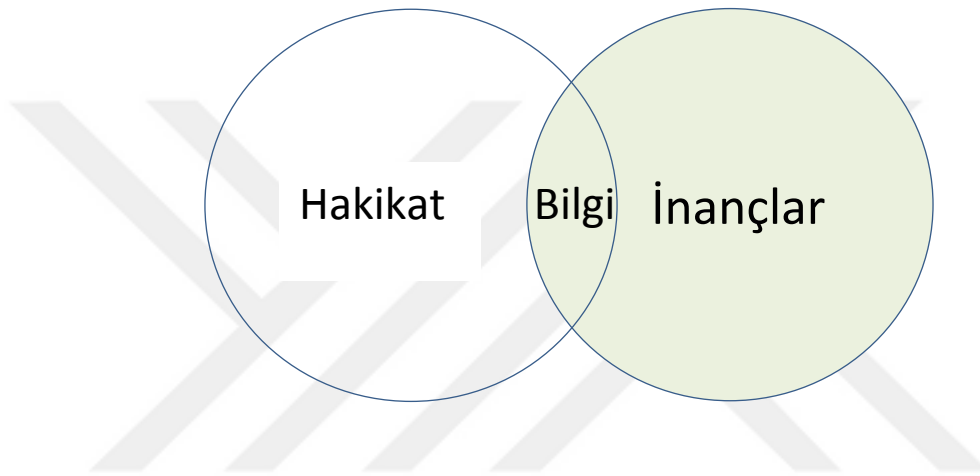
Bazı normlar toplumun gelişimini olumsuz yönde etkiler. Örneğin, birçok toplumda kızın eğitime devam etmemesi ve sadece evlenmesi durumunda norm geçerlidir. Örneğin, kadınların eğitim düzeyi ile bir ülkenin GSYİH arasındaki ilişkisi üzerine birçok araştırma yapılmıştır. Kadının eğitiminin, GSYİH büyüme oranı, ortalama ömür, düşük nüfus artışı ve yaşam kalitesi üzerinde olumlu etkileri bulunmuştur (Hill; M. Ann; Elizabeth King, 1995, s.21-46).

### **1.1.3.3 İnançlar ve Değerler**

İnanç, gerçekte kesin olan bir şeyin kanıtlanması için ampirik kanıtlar olsun veya olmasın bir kişinin zihninde oluşan duruma verilen isimdir. İnanç bir şeye güven ve emniyet hissi veren zihin halidir (Leung, 2000, s.238). İnancın tanımlanmasının bir başka yolu, bir şeye doğru olduğuna inanarak olumlu bir tutum oluşturmaktadır. Başka bir deyişle inançlar, herhangi bir bilgiye güven duymaktır. Şekil 1.6'da gerçek tarafından doğrulanan inançlar bilgi deposu oluşturmaktadır.

Değerler, belirli bir toplum tarafından kabul edilen ve teşvik edilen maddi olmayan nitelikler veya inançlardır. Değerler tutum, özellik, norm ve ihtiyaçlardan farklıdır. Değerler aşağıdaki özellikleri taşımaktadır:

- Gözlemlenmeme eğilimindedir
- Diğer sosyal ve psikolojik olgularla örtüşme eğilimindedir
- Tarihsel ve kültürel farklılık gösterebilir
- İdeal bir varlık halini ifade eder



**Kaynak:** New Perspective, <https://medium.com/perspectivepublications/the-difference-between-belief-and-knowledge-cb909520a265>, Erişim Tarihi: 06.12.2017.

### Şekil 1.6: Bilgi Sistemindeki İnançlar

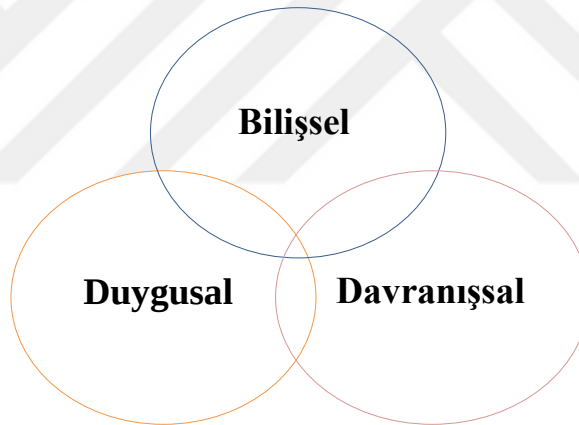
Değerler bireysel ve grup hareketlerini etkiler; ilham verebilir, motive edebilir, insanı şüpheli veya saldırgan hale getirebilir. Toplumdaki eylemleri etkiler; durumlardaki dikkat, algı ve yorumlamayı etkiler. Sonuç olarak bireysel ve grup eyleminin planlamasını etkiler. Sosyologlar bireylerin değerleri nasıl öğrendiğini analiz ederler. Çünkü bireyin değerleri, ergenlik çağından sonra istikrarlı veya hayat boyunca çok fazla değişmez (Hitlin and Piliavin, 2004, s.361).

Bazı sosyologlar, kültürlerin temel değerleriyle karakterize olduğunu ileri sürmektedirler (Hofstede, 1980; Schwartz, 1992). Değerler, seçim ve davranışlar için sosyal gerekçelendirmeyi sağlayan standartlar veya ölçütler olarak hareket eder. Bilinçsiz olan ihtiyaç ve güdülerden farklı olarak, değerler, insanların bunları gerçekleştirmesini ve gösterebilmesini sağlayacak şekilde bilişsel olarak temsil edilir

(Saroglou, 2013, s.193). Bu değerler, özellikler veya ilgi alanlar gibi kişisel niteliklerden farklılık gösterir. Örneğin, bazı insanlar takım oyunuyla ilgilenirler, bazıları boş kütüphanede okumak isterler, ama kendi seçim nedenlerini açıklayamazlar. Ancak değerler görünür bir niteliğe sahiptir. Örneğin, bir kişi her şeyi zamanında yapar. Çünkü zaman ve planlama değerleri çok yüksektir. Ayrıca bu değerleri bilir ve yansıtır (Roccas ve Sagiv, 2017, s.5).

#### 1.1.3.4 Tutumlar

Tutumlar, bireylerin nesnelere, diğer insanlara, kendilerine veya toplumsal meselelere karşı genel duygusal, bilişsel ve davranışsal tepkileridir. Tutumlar, insanlara, nesnelere veya olaylara ilişkin olumlu ya da olumsuz değerlendirme ifadesidir. Böylece tutumlar, bireyin dünya görüşünü yansıtır. Bireyin kişilerarası ilişkilerinin ve başkalarıyla olan tanımlamalarının duygusal temellerini de sağlarlar (Pranit, 2010, s.81-82).



**Kaynak:** Simply Psychology, <https://www.simplypsychology.org/attitudes.html>, Erişim Tarihi: 07.12.2017.

#### Şekil 1.7 Tutumların Bileşenleri

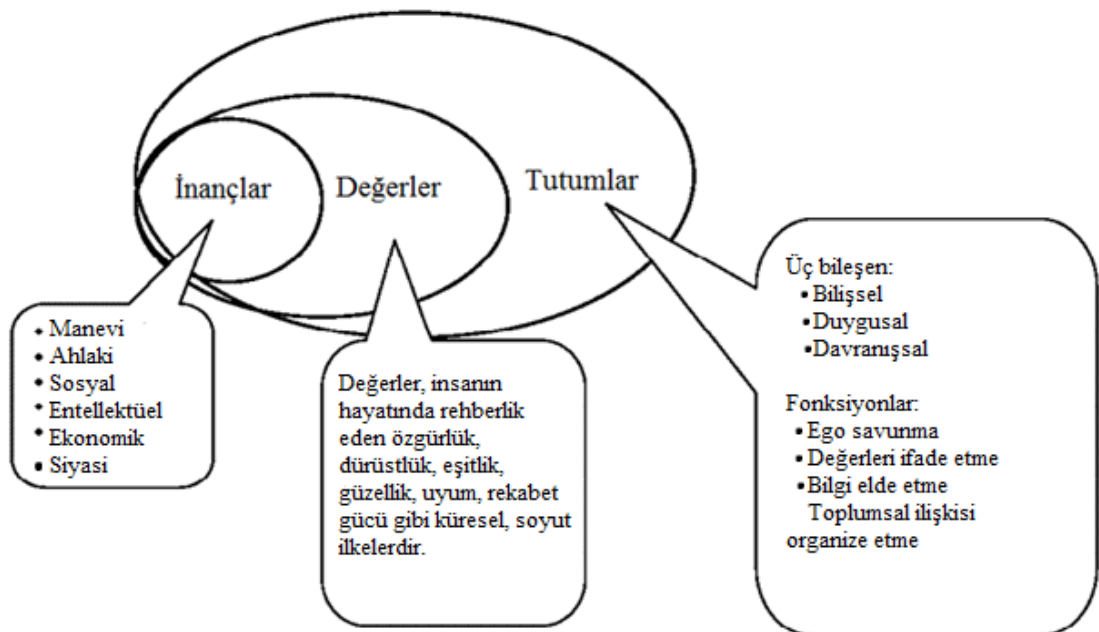
Şekil 1.7, tutumların 3 bileşenini göstermektedir. Bilişsel unsur, kişinin bilgiye ve inançlara göre tutumuna şekil verir. Davranışsal unsur, bileşen eylemleri ve davranış kalıplarını içerir. Duygusal bileşen, duygular ve hisleri içerir.

Toplumsal normlar normallikle ilişkili olanlardır; ancak tutum, insanların başkalarının görmek istediği şey, "normal" veya "normal değil" şeklindedir (Evans, 2007, s.5). Tutum, dünyayı kendi kültürel filtreleri aracılığıyla görüntülemektir. İnsanlar büyüdükçe toplumdaki normları ve standartları öğrenerek aynı zamanda başkalarını

nasıl algılayacaklarını, başkalarının davranışlarını nasıl yorumlayacaklarını, nasıl yargılanacağını öğrenirler. İnsanlar belirli bir grupta, kültürde kurallar manzumesini paylaşıp başkalarına sergilemesi gereken davranış türleriyle ilgili beklentiler geliştirirler. İnsanlar sadece başkaları için davranışsal olarak bazı beklentilere sahip olmakla kalmaz, aynı zamanda bu davranış hakkında farklı yargı modelleri gösterirler. Beklentileri ve yargılara göre farklı duygusal tepkiler gösterirler. Kabul ve zevkten, öfke, düşmanlık ve hayal kırıklığına kadar tepkidir. İnsanlar bizim normumuza uygunsu biz onları "iyi" olarak değerlendiririz, eğer farklıysa anlaşılabilir olursak, davranışlarını sorgulayabilir ve otomatik olarak bir yabancı olarak düşünebiliriz (Gawronski ve Payne, 2001, s.336).

Örneğin, Amerikalılar konuşurken doğrudan gözlerle bakmaktadırlar. Bu tavır açıklık ve dürüstlüğü göstermektedir. Ancak Japon kültüründe konuşurken saygı göstermek için gözlerle bakmamak gerekir. Bu yüzden, Amerikalılar genellikle Japonları sinsi ve tehlikeli bulmakta, Japonlar ise Amerikalıları kibirli ve saygısız olarak görmektedirler.

Tutumlar zamanla oluşur ve uzun süre bireyle kalır. Zaman geçtikçe, tutumlar bireylerin eylemlerinin nedeni haline gelir. Bununla birlikte, tutumlar kişilik yapısı gibi kalıcı değildir. Tutumlar güçlü şokların veya hayattaki belli bir durumun etkisi yüzünden değişebilir. Duygular tutumların güçlü bir bileşenidir ve bireyin neden bu şekilde davrandığının büyük bir nedeni olur (Slocum ve Hellriegel, 2008, s.51).



**Kaynak:** Research Gate, [https://www.researchgate.net/post/What\\_is\\_the\\_difference\\_between\\_Values\\_and\\_Beliefs](https://www.researchgate.net/post/What_is_the_difference_between_Values_and_Beliefs), Erişim Tarihi: 07.12.2017.

### **Şekil 1.8 İnançlar, Değerler ve Tutumlar**

Şekil 1.8 tutumlar, değerleri ile inançlar arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Birinci daire inançları temsil etmektedir. İnançlar, gerçek kanıtı veya kanıtısız, doğru kabul edilen varsayımlar. İnançlar değerler ve tutumların sistemi şekillendirmektedir. Bir şey hakkında olumlu inançlara sahip olan bir kişi kültürün ve toplumun etkisi altındadır, yaşamda rehberlik eden bir değer sistemi oluşturmaktadır. En büyük daire tutumları temsil eder. Tutumlar, inançlara ve değerlere dayalı olarak insanlara ve durumlara tepki gösteren belirlenmiş yollardır. Bu, etrafında olan her şeye bilişsel, duygusal ve davranışsal insanın tepkisi içeren en kapsamlı kategoridir.

### **1.2 Sosyal Antropoloji ve Kültürü Etkileyen Faktörler**

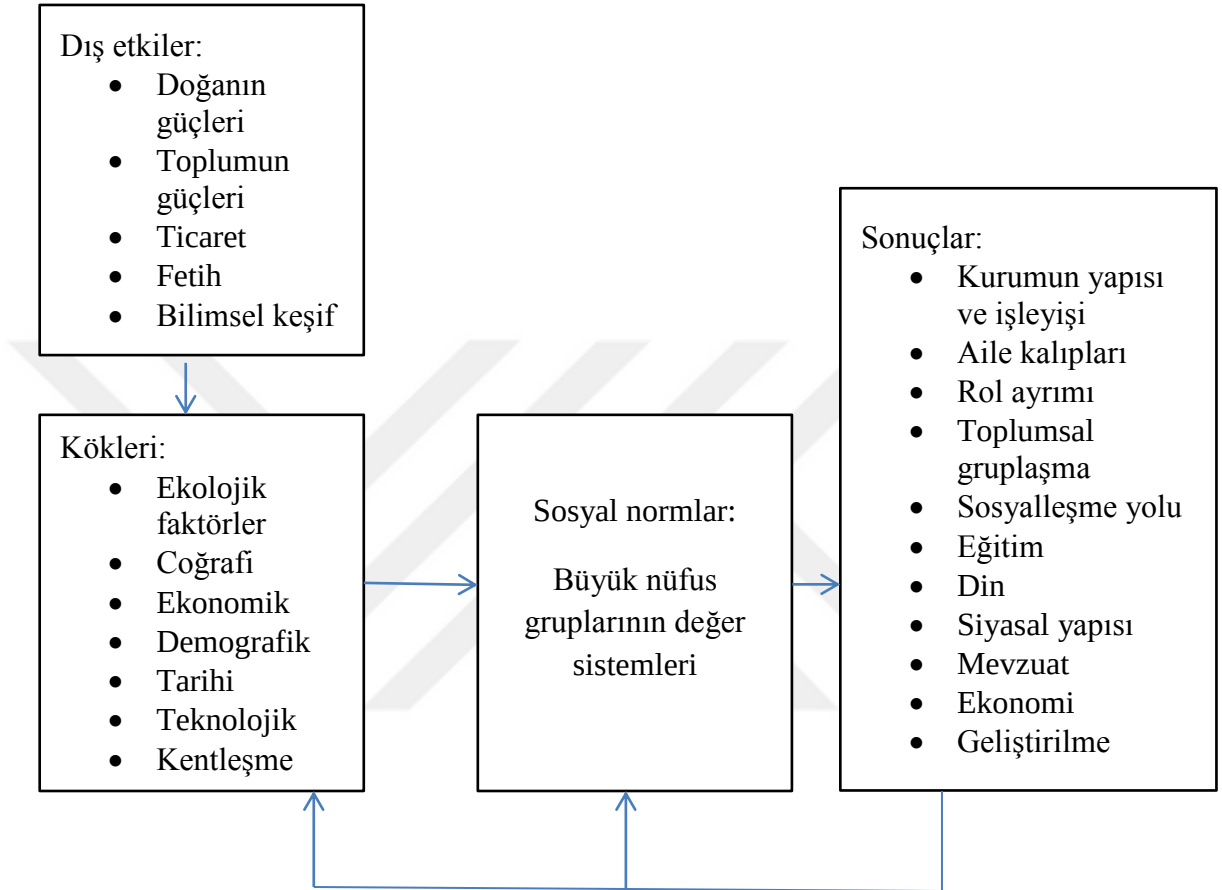
Kültürün insanların davranışlarını nasıl etkilediğini anlamak için öncelikle kültür ve zihniyetin nasıl geliştiğini ve hangi faktörlerin ülkenin kültürünü de etkilediğini bulmak gerekmektedir. Sosyal antropoloji, toplum ve kültürün oluşum yollarını inceler. Antropolojinin konusu insan, toplum ve kültürdür. Sosyal antropolojinin alanı, tutum, davranış, inanç, değer, ideoloji ve sosyal kurumlarla ilgili olup, bu alanda aşağıdaki soruların cevaplarını aramaktadır. (Erginer, 2018, s.11).

- i) İnsanlar ve toplumlar neden birbirine benzerler?
- ii) İnsanlar ve toplumlar neden birbirine benzemezler?
- iii) İnsanlar ve toplumlar neden ve nasıl değişmektedir?

Bu üç konuyu göz önünde bulundurarak, belirli koşullar altında mümkün olan en iyi şekilde hayatta kalmaya çalışan insanoğlu, bunun için gerekli olan nitelikleri ve değerleri geliştirmek zorundadır. Başka bir deyişle, insanın repertuarındaki sayısız olası davranış kalıbından kültür değerleri, belirli bir kaynak ve ortamda etkinliklerini en üst düzeye çıkarmaya yardımcı olan değerlere odaklanmaya yardım etmektedir (Matsumoto ve Juang, 2003, s.12).

Antropoloji, kültürün çeşitli yönlerinin varlığını ve sebatını, ilk bakışta garip ve verimsiz gelen gelenek ve uygulamalar da dâhil olmak üzere rasyonalize etmeye çalışır.

Bilimciler doğadaki her işlemin işlevselcilik tarafından yönlendirildiğini iddia etmektedirler. Bu nedenle farklı faktörler zamanla kültürün arka planını şekillendirmiştir.



**Kaynak:** Hofstede, G. H. (1984). *Culture's Consequences: International Differences in Work-related Values*, cG. H. Hofstede, p. 22.

### Şekil 1.9 Kültürel Kalıp Oluşumu

Şekil 1.9 kültürel kökenin nedenleri ve dış faktörler aracılığıyla toplumun kültürel özelliklerinin oluşturduğunu göstermektedir. Bu kökenin temelini oluşturan faktörler, bir toplumda mevcut duruma uyum sağlayan rasyonel bir değerler sistemi oluşturmaktadır. Sosyal normlar değer sistemi ile ülkenin din, aile kalıpları, rol ayrımı, eğitim gibi kültürel ve sosyal özelliklerini şekillendirmektedir. Zaman etkisi altında olan kökenin temelini oluşturan faktörler değişebilir. Sonuçta toplumdaki kültürel değerlerde ve kurumların oluşumunda bir değişime neden olur. Ana faktörleri değiştirebilen kuvvetler, doğal değişiklikler (felaketler, yeni doğal kaynaklar bulma), toplumun güçleri (siyasi rejimdeki uzun vadeli değişim), yeni ticaret yollarının oluşturması gibi elde

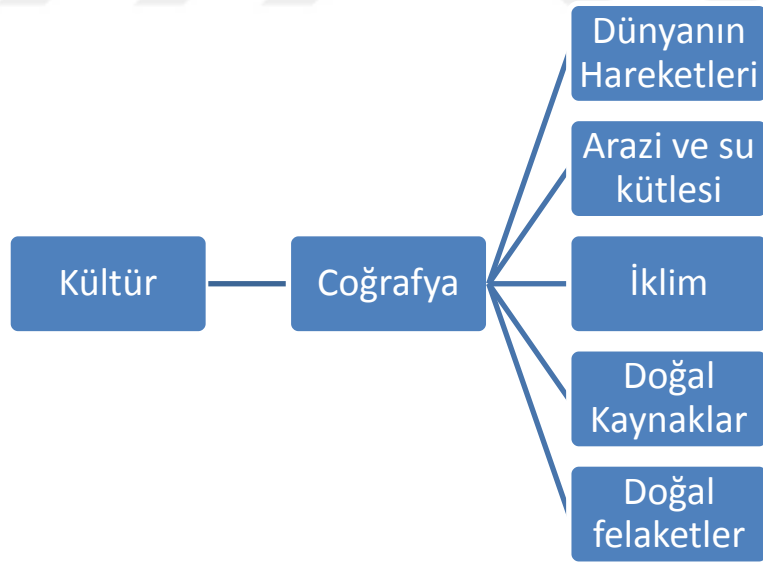
etmektedir. Bütün bu faktörlerin insanların tutumlarını, inançlarını ve davranışlarını ve dolayısıyla kendi kültürlerini etkilemesi muhtemeldir.

### 1.2.1 Coğrafya

Coğrafyanın kültür üzerinde 5 etkisi vardır. Bu etkiler Şekil 1.10’da gösterilmiştir.

Birincisi, kaynak Dünyanın hareketleridir. Davranış kalıpları, günlük iş çizelgeleri, festivaller ve törenler, dünyanın hareketlerinden derinden etkilenir. Dünyanın eksenini üzerinde döndürülmesi, insanlara gece ve gündüzü sağlar. Güne göre insanlar uzun iş günlerini planlarken aynı zamanda kültürü de etkiler. Yaşamın önemli alanlarında gündüz aktivitesi ve gece etkinliği arasındaki ayrım hala devam etmektedir. Dünyanın etrafında güneş devrimi mevsimsel değişiklikler yaratır.

Mevsim değişiklikleri insan üzerinde derin etkilere sahiptir. Mevsimlerde değişiklikler olduğu için insanların düşünceleri ve faaliyetlerinin doğası değişir (Golder ve Macy, 2011, s.1878-1881).



**Kaynak:** Tarafımdan oluşturmuştur.

#### Şekil 1.10: Coğrafyanın Kültür Üzerine Etki Kaynakları

Bir bölgede, o bölgede yaşayan toplumları etkileyen bazı coğrafi özelliklere sahipse, belirli izolasyon özellikleri gelişir. Örneğin, sıradağlarla çevrili Moğolistan, kültürde ve insan davranışında sürekli olarak kapalılık gösterir (Bulag,1998, s.142).

İkincisi, arazi ve su kütlesi dağılımıdır. Arazi ve su kütlelerinin düzenlenmesi, insanın yaşamı üzerinde derin bir etkiye sahiptir. Yüksek dağlarda yaşayanların yaşam şekli, denize yakın yaşayanlardan belirgin şekilde farklılık gösterir. Farklılıklar, yemek alışkanlıklarında, elbiselerinde, mesleklerinde ve hatta festivallerde sergilenir.

Üçüncüsü iklimdir. İklim, kültür üzerindeki en büyük etkenlerden biridir. Ekvatorun yakınında, sıcak, nemli, tropik bölgelerde yaşayan gruplar diğer bölgelerde yaşayanlardan çok farklı bir yaşam tarzı sergileyecekler. İklim farklılıkları, insanların giydiği giysileri, yediği gıdaların çeşitliliğini ve yaşamın birçok yönünü etkileyecektir. Daha sıcak iklimlerde olan insanlar, günlük etkinliklerini, daha çok gün boyunca ortaya çıkan barınak, gölge ve sıcaklık değişiklikleri etrafında organize etme eğilimindedir. Kutupların yakınında yaşayan insanlar hayatlarını mevcut güneş ışığında düzenleyebilir. Genellikle soğuk ülkelerde yaşayan insanlar meyve ve sebzeleri yetiştirmek için sınırlı bir zamana sahiptirler, ayrıca yağmur mevsimi vb. sınırlamaları. Sınırlı zaman insanları daha düzenli ve dakik kılar. Ayrıca ekonomik hayatlarını da etkiler (Butenko, Kolesnichenko, 1996, s.97).

İnsanlardaki kültürel değerler, hava koşulları gibi küçük olaylar nedeniyle bile değişebilir. Örneğin Amerika'da bireyin çocukluk döneminde 4 Temmuz'da<sup>2</sup> ayında yağmurdan etkilenebildiğine dair kanıt sağlayan, yeni bir araştırma mevcuttur. Araştırmada Temmuz ayının dördüncü günündeki yağmurun siyasi katılımı düşürdüğünü tespit ettiler. Onların açıklamaları, sosyalizm ve grup deneyimleri yoluyla geçit töreni, barbekü ve havai fişek gösterileri gibi Temmuz ayının dördüncü yılında yaşanan çocukluk faaliyetleri, bireyin vatanseverliğini ve siyasi değerlerini şekillenmektedir. Bu faaliyetlerin hepsi açık havada gerçekleştiğinden, bu günlerde yağmur yüzünden çocuklar yeterli siyasi ve sosyal tecrübeye sahip değildirler (Madestam ve Yanagizawa-Drott, 2011, s.2).

Doğal kaynaklar kültürel kalkınmayı da etkileyebilir. Örneğin, yetersiz kaynaklara göre bir arazi çalışması, ekip çalışması ve topluluk ruhu üyeleri içinde hayatta kalabilmek için bol miktarda kaynağı olan diğer gruplarla olan ilişkileri teşvik edebilir. Bu ihtiyaçlar ve ilişkiler, ekip çalışması, topluluk ruhu ve karşılıklı bağımlılığı tamamlayan belirli psikolojik özellikleri ve nitelikleri geliştirecektir. Bununla birlikte, bol miktarda

<sup>2</sup> Amerikalılar her yıl 4 Temmuz'da ABD'nin doğum gününü kutlumaktadır. Ulusal tatil olan gündür.

kaynağa sahip bir arazide insanlar birbirine daha az ihtiyaçlar duymaktan dolayı özgürlük, kendi yeterlilik ve bireycilik gibi değerlerini geliştirmiştir (Matsumoto ve Juang, 2003, s.13). Bir toplumun kaynakları (toprak ve petrol gibi) ne kadar büyük olursa, vatandaşlar için yaşam daha kolay olur. Bu nedenle, bu tür toplumlarda yaşayan insanların güven, iyimserlik ve emniyette olmaları daha muhtemeldir.

Bolluk kültürle ilişkilidir. Yalnızca bireycilik olarak bilinen bir kültürel boyutla değil, aynı zamanda daha az duygusal açıdan açık olan ilişkili olduğu gösterilmiştir (Philipipot; Robert; Coats, 1999, s.190). Toplumların serveti artınca başkalarına ihtiyaç duymadan daha fazla kaynak alabilir, bu da insanların bağımsız hareket etmesini teşvik eder.

Doğal afetler bir toplumun kültürünün arka planı üzerinde etki sahibidir. Bu nedenle, felaketlerin sık sık tekrarlandığı toplumlarda, bireyler zamanlanmış etkinlikler geliştirememektedir. Bir ev inşa etmek ya da yatırım yapmak gibi uzun vadeli aktivitelerden kaçınırlar. Ayrıca, sınırlı kaynaklarla birlikte bu durum belirsizliği artırır. Kaynaklar veya sermaye çok miktar varsa, bir toplum koruma amacıyla aşırı planlama yapılabilir. Örneğin, Japonya’da kalıcı depremler durumunda toplumu korumak için büyük projeler geliştirilmektedir. Böyle toplumlarda planlama, işte doğruluk ve titizlik gibi değerler öne çıkmaktadır. (Grattan ve Torrence, 2003, s. 120).

### 1.2.2 Din

Din, kültürü etkileyen çok önemli bir faktördür. Din, insaflı çalışma, tüketim, kişisel sorumluluk ve gelecek için planlama tutumunu belirler. M. Weber (1974), din ve dünya ilişkisini üç alt bölüme ayırır. Bu bölümlerin her biri kendi düzenlemeleri, toplumsal eylemin yönünü, insanların ekonomik hayatın temsilini ve tarzlarını verir. Budizm ve Hinduizm, toplumu ve dünyayı doğa unsurları olarak görür. Konfüçyüsçülük, dünyaya adaptasyon dindir. Yahudilik, Hristiyanlık ve İslam dinlerinde dünyaya hâkim olmak istemektedirler (Jansson-Boyd ve Zawisza, 2016, s.300) .

Protestan kültüründeki kapitalizmin yükselişini açıklamaya çalışan Weber, Katolik toplumlarının, toplumun en az şanslı kısımlarına ve yoksul ailelere, işadamlarının ve egemen sınıfların yanına yardım etmesinin şartlarını sağlayan, cemaatçi normların egemen olduğuna dikkat çekmiştir. Ona göre, bu tür değerler rasyonel olarak düzenlenen piyasaya karşıdır. Bireycilik ve kendine güven ise aksine Protestanlık

tarafından teşvik edilen kapitalist birikime daha faydalıdır. Tanrı kendilerine yardım edebilenlere yardımcı olduğuna inanmaktadırlar. Protestanlık dini rasyonel, az duygusuz, çalışkan bir kişi yetiştirmektedir (Harrison ve Huntington, 2000, s.161). Weber Protestanlığı Konfüçyüsçülükle karşılaştırdığında, Konfüçyüs toplumunda ekonomik ilerlemenin imkânsız olduğunu vurgulamaktadır. Ancak son yıllarda, Çin, Japonya ve Kore'nin başarıları genellikle Konfüçyüsçü zihniyet ve Konfüçyüsçülük etiği<sup>3</sup> tarafından açıklanmaktadır. Konfüçyüsçülük sabır, kanaat (tutumluluk) içerir, ancak aynı zamanda gayret gerektirir. Çünkü bu dinin temsil edilmesinde toplumun her üyesi karşılıklı yükümlülüklerle birbirine bağlanır (Richwien, 2002, s.47).

Clingingsmith vd. Mekke'ye yapılan Haccın etkilerini incelemişlerdir. Sonuçta katılımın etnik gruplar (farklı dinler dâhil) arasındaki barış, eşitlik ve uyuma ilişkin inançları arttırdığını bulmuşlardır. Yazarlar, hac esnasında dünyanın farklı yerlerinden Hacılar ile olan etkileşim nedeniyle, değer değişiminin ortaya çıktığına dair kanıtlar sunmaktadırlar (Clingingsmith; Khwaja; Kremer, 2009, s.1135).

### 1.2.3 Toplum Yapısı ve Geçim Elde Etme Yolları

Eski Çin ve Yunanistan'daki farklı geçim şekillerini karşılaştırsak, nesilden nesile aktarılan kültürel özellikleri bulunmaktadır. Çin'de çok sayıda verimli ovalar tarımı teşvik etti ve topluluğun merkezi kontrolünü nispeten kolaylaştırdı. Nisbett'e göre, tarımda çalışan insanlar birbirleriyle tanışmalıdır. Çinliler akranları ile hızlı ve doğrudan iletişim kurma yollarını bulmalıdır. Çalışanlar, verilen işleri hızlı bir şekilde anlayıp hemen harekete geçmelidirler. Buna karşın, eski Yunanistan'ın coğrafi avcılık, balıkçılık, gütmeye ve ticareti desteklemekteydi ve bu ekonomik faaliyetler aynı istikrarlı toplulukta diğer insanlara bağlı olarak yaşamak zorunda değildiler. Dolayısıyla Yunanlılar tek başlarına hareket edebildiler ve nesnelerin özelliklerine Çinlilere oranla daha fazla odaklandılar (Nisbett, 2001, s.35).

Ayrıca geleneksel olarak bir toplum tarafından kullanılan tarım teknolojisinin kültürel etkileri için incelemişlerdir. Şiddetli iklim ya da çok fazla güç gerektiren çiftçilik teknolojisini kullanan tarımın, erkeklerde tarımda uzmanlaşmaya ve ev içi faaliyetlerde kadın uzmanlaşmasına neden olması durumunda ortaya çıkmıştır. Cinsiyete dayalı bu

<sup>3</sup> Konfüçyüsçülük etiği son derece rasyoneldir. Dürüstlük, titizlik, planlama, işte titizlik, yaşlılara saygı gibi en önemli değerlerdir. Konfüçyüs gayreti, ekonomik büyüme ve uzun vadeli perspektif ile ilişkilidir.

işbölümü, kadınların doğal rolünün evde çalışmak olduğunu derin ve tutarlı bir şekilde kökleştirmiştir. Bu gibi toplumlar genellikle erkekler ve kadınlar arasında daha büyük ayrımcılık vardır. Ayrıca kadınların iş yerinde, yönetim kademelerinde ve siyasette daha az katılımı eğiliminde olduğunu göstermektedir (Alesina; Giuliano; Nunn, 2011, s.499).

Nüfus yoğunluğu arttıkça, toplumsal kurallar ve normlar daha da katı hale gelecektir. Bununla birlikte, bir nüfus aşırı derecede yoğunlaştığında, toplumun kolektivizme dönüşmesi olasıdır. Nüfus yoğunluğunun artması, sık görüşmeler, işlemler, angajmanlar, izleme ve topluluğun geri kalanına maruz kalma nedeniyle kolektivizmi arttırmaktadır (Abadeer, 2015, s.92).

Bireylerin tehlikeli faaliyetlerden yaşam kazandığı bir toplum, risk altındakileri yaşayan veya çalışana mükâfat ve saygı göstermektedir. Risk altındaki yaşayan insanlar genellikle toplumun servetinden en büyük kısmı alması sayesinde toplumun eşitsizlik artmaktadır. Eşit olmayan güç ve servet dağılımını kabul eden birçok toplum, bireyleri tarihin belli bir noktasında tehlikeli görev üstlenmeye teşvik etmiştir. Örneğin, eski Yunanistan'daki savaşçılar toplumda yüksek bir pozisyon sahip olmak için toplumda sıkı bir hiyerarşi kurmuşlardır. Şimdi Yunanistan toplumda net bir hiyerarşi olduğunu göstermektedir. (Petrakis, 2014, s.25).

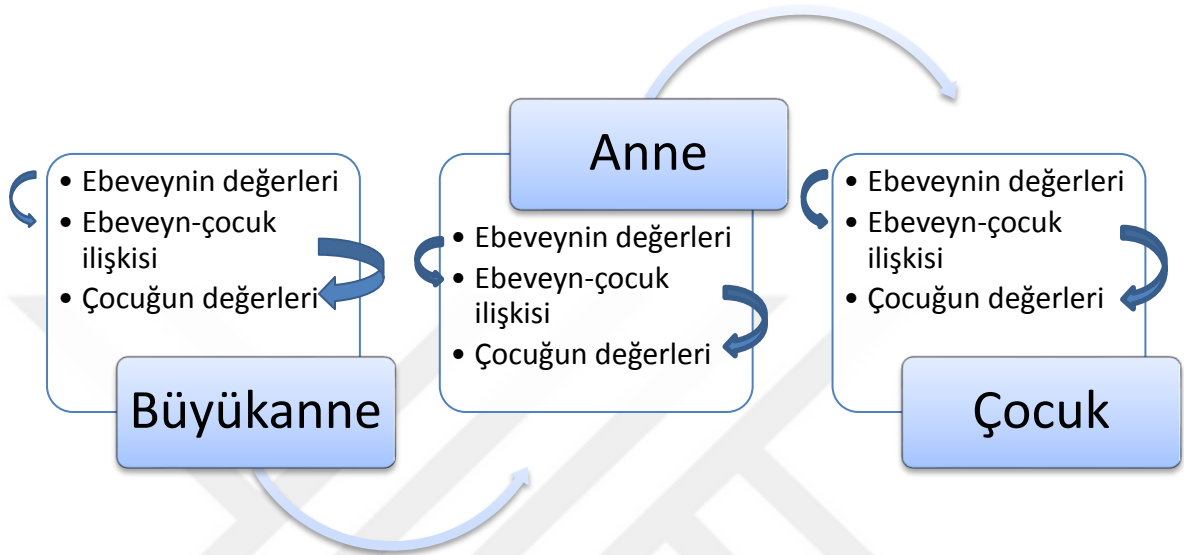
### **1.3 Kültürel İletim ve Değişim**

Bilinçsiz alışkanlıklar ve uygulanan kural manzumesi kültürün arka planı oluşturmuştur. Bu arka plan bir ulusun 'kültürel kodudur'. Kültürel kod DNA hücresi gibi, atalardan gelen bilgi ve tecrübesi içerir. Birey, bu "kültürel kod"u farklı durumdan mevcut en iyi çözümün hangisi olduğunu kontrol etmek için bir standart olarak kullanabilir (Rapaille, 2006, s.20).

#### **1.3.1 Kültürel İletim**

Kültürel iletim, bilginin taklit, öğretim veya dil gibi toplumsal öğrenme mekanizmaları yoluyla bireyden bireye aktarılması sürecidir. Biyolojik ebeveynlerin, genetik miras yoluyla bilgi toplama ve çevreden hiçbir etkisinin olmadığı bireysel öğrenme olarak tanımlanabilir (Schönpflug, 2008, s.464). Toplumun kültürel ve kurumsal altyapısı, her bireye, bireyin bilişsel geçmişini yapılandırmak için her zaman kullanabileceği bir veri

ve bilgi deposu sunar. Bununla birlikte, aynı bilgi, bireylerin akıl yürütme süreçlerini yapılandırabilecekleri bir eksen olarak da kullanılabilir. Dolayısıyla, kültürel arka planı belirleyen akıl yürütme davranışı, bir bireyin potansiyel davranışı olarak düşünülebilir.



**Kaynak:** Schönplflug, U. (Ed.). (2008). *Cultural transmission: Psychological, developmental, social, and methodological aspects*. Cambridge University Press, p.145.

### Şekil 1.11: İletim Kemer

Şekil 1.11’de kültürel iletim aynı zamanda "iletim kemer" kavramı aracılığıyla anlatılmaktadır. Bu kavram, çocuğun ebeveynlerin mesajlarını kabul veya reddetmesini yorumlayarak, değerlendirerek, toplama sürecine aktif olarak katılmasını ve nihayetinde mesajı uyumlu hale getirip içselleştirerek, böylece kendi niyetlerini ebeveynlerinininkileriyle eşleştirerek, üstlendiğini ifade etmektedir. Anne-babalar, çocuklarla arasındaki kalıcı iletişim nedeniyle tüm görüşleri, inançları ve bilgileri çocuklara aktarırlar. Kültürel iletim bu şekilde gerçekleşir (Timmerman; Clycq; Andrew vd. 2016, s.16).

Kültürün bir özelliği, bilginin bir başkasına iletilmesidir. Bu bir öz-egitim şekli değil, toplumsal bağlarla yapılan bir fikir aşılama şeklidir. Paylaşılan bilginin birkaç özelliği dikkati çekmektedir. Birincisi, paylaşılan bilgi zaman üzerinde süreklilik göstermektedir. Ancak bu bilgi toplumun sosyo-politik ve diğer faktörler altında değiştirilebilir. Örneğin, çevrelerinde komşu kabilelerin istilasını gibi farklı zorluklarla

karşılaşan insanlar zorluklarla baş edebilmek için farklı paylaşılan ağ şemaları geliştirebilir. Bununla birlikte, bir grubun geçmişi halkın ortak bilgi üzerine "iz bırakabilir". Ancak bu izler, paylaşılan bilginin grubun yeni olaylar ortaya çıkarak, olan sorunları çözmesine yardımcı olup olmadığına bağlı olarak zamanla değiştirilebilir veya ortadan yok olabilir (Wyer; Chiu; Hong, 2009, s.5). Buradan, iletilen bilgilerin ikinci özelliği de ortaya çıkar. Bilgi, nispeten dar bir toplum çevresinde dağıtılır. Bu nedenle coğrafi olarak yakın uluslar genellikle birbirine benzer. İletişim yoluyla, kültürel deneyimlerini aktarırlar. Toplumsal etki teorisine göre, coğrafi olarak (uzamsal olarak) yakın olan kişilerin birbirleriyle iletişim kurmaları ve birbirlerini etkileme olasılıkları daha yüksektir. Böylece insanlar arasında benzer tutumlar kümeleri ortaya çıkar. Bilginin, birbirine yakın olan veya sık iletişimde bulunan üyeler arasında paylaşılması daha muhtemeldir (Harton ve Bullok, 2007, s.524).

Cavalli-Sforza ve Feldman (1981) kültürel iletimle ilgili çalışmalarında üç farklı mod ortaya koymuşlardır:

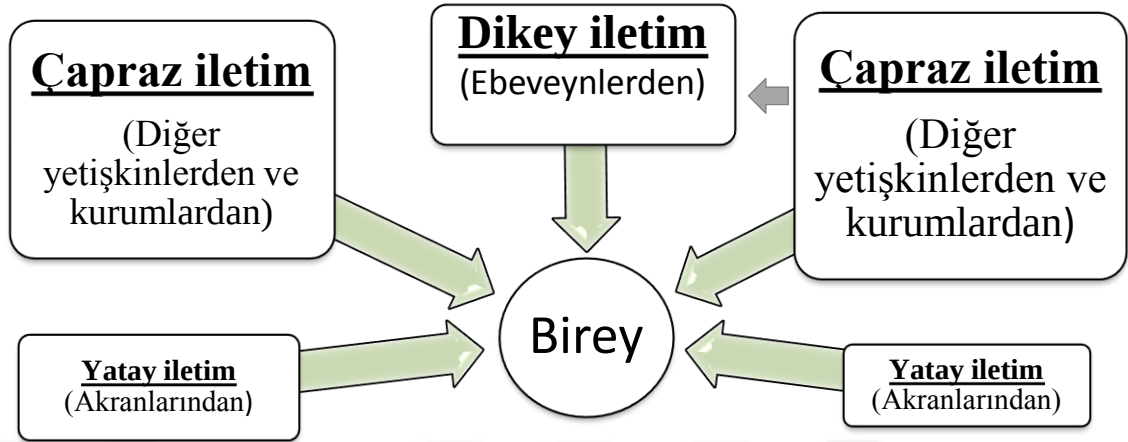
- Dikey: Ebeveynlerden çocuklara
- Yatay: Diğer öğrenciler, iş arkadaşları ve arkadaşlar gibi aynı neslin üyeleri arasında
- Çapraz: Öğretmenler ve öğrenciler gibi farklı nesiller arasındaki, ebeveynler hariç (Roy; Lycet; Johns, 2013, s.137).

Şekil 1.12, kültürel yayınların çerçevesini göstermektedir. Kültürel iletim üç kaynaktan sağlanır: akranlar, ebeveynler, diğer yetişkinler ve kuruluşlar. Bu kültür iletimi, kendi ülkesi aracılığıyla yapılabileceği gibi, diğer ülkeler aracılığıyla da yapılabilir.

Örneğin, işbirliği normları gibi yatay iletim kültürel değerleri daha önemli olacaktır ve yaygın yaşam durumuna daha çabuk uyum sağlar. Ancak derin ahlak ve dini değerler gibi dikey iletim kültürel değerleri daha etkilidir (Giavazzi; Petkov; Schiantarelli, 2016, s.7).

Kendi kültüründen kültürel iletim  
(kültürleşme ve toplumsallaşma)

Diğer ülkelerden  
kültürleşme



**Kaynak:** Schönplflug, U. (Ed.). (2008). *Cultural transmission: Psychological, developmental, social, and methodological aspects*. Cambridge University Press, p.103.

### Şekil 1.12: Kültürel İletim Çerçevesi

Kültürel özellikler bazı olayların bir sonucu olarak, yaşanmış bir deneyim gibi görünürse, neden kültür bir davranış kalıbı olarak, toplum içinde güçlenir ve ulusal bir zihniyet haline gerçekleştirir. İnsanlar bu bilgiyi başkalarıyla paylaşmak için belirli bir kültürel deneyim ve bilgi kullanmaktadırlar. Burada dikkat çeken iki husus vardır. İlk olarak, insanlar belli bir duruma eleştirel bir tutum ve düşüncüyü oluşturmak için kendi bilgisini kullanmak yerine "kültür portfolyölerini" kullanmayı tercih etmektedirler (Marcus ve Myers, 1995, s.231). İkincisi, "kültür portfolyölerini" paylaşan insanlar standartlarının örneğine göre diğer insanlardan belirli bir davranış beklemektedirler. Diğer bir deyişle, önceki nesiller, yerine getirmesi gereken bir sonraki nesil için normlar ve değerler oluştururlar. Bütün davranışlar suçluluk ve utanç olmak üzere iki duygu tarafından yönetilir. Diğer duyguların (tiksinti, hüzn, öfke ve korku) aksine, utanç ve suçluluk farklı kültürlerde farklı tepki göstermez. Çünkü utanç ve suçluluk ahlaki yargının duygularıdır. Kendi toplumsal duygularımız kendi davranışlarımızı başkalarının bakış açısıyla izleyerek oluşturulmaktadır. Dolayısıyla, bu duygular, toplumdaki normların ve değerlerin görülmeyen denetleyicileri olarak yer almaktadırlar. Bu ise kültürün istikrarını korur (Deepak Lal, 1998, s.14).

### 1.3.2 Kültürel Evrim

Kültürün evrimi birçok bilim adamı tarafından incelenmiştir. Örneğin, ilköğretim çocuklarının sosyal işlevlerini ve ayarlamaları Çin'de iki grupta (1990 ve 2002) incelenmiştir. 1990'daki utangaç çocuklar daha az utangaç olan akranlarından toplumda daha kolay uyum sağlamışlardır. 2002'de utangaçlık akranlara karşı olmak, okul sorunları ve depresyon ile ilişkisi kurulmuştur. 1990'da utangaç, dikkatli ve sosyal olarak kısıtlanmış davranışlar geleneksel Çin değerleri ile ilişkilendirilmiştir. Fakat Çin'deki pazar odaklı bir ekonomiye dönüşürken, dışa dönük ve kendini ifade eden davranışlar utangaç ve sosyal olarak kısıtlanmış davranışlar yerine daha çok tercih edilen olmuştur (Chen; Cen; Li vd. 2005, s.182-195).

Giuliano ve Spilimbergo'nun (2013) çalışmasında sosyo-ekonomik koşullar altında kültürel değerlerin değişim fikrinin desteklendiğine dair başka kanıt bulunmaktadır. Çalışmada 1972'den 2010'a kadar olan Genel Sosyal Araştırması <sup>4</sup> verilerinden, Lise Sınıfı Anketi'nden elde edilen veriler ve Dünya Değerler Araştırması'ndan <sup>5</sup> elde edilen veriler, 37 ülkenin örneğiyle, çocukluk döneminde makroekonomik felaketlerin veya şokların kültürel değerlerini değiştirdikleri bulgularını doğrulamışlardır. Erken yetişkinlik yıllarının kritik dönemlerinde yaşanan büyük makroekonomik şoklar, yeniden dağıtım için tercihleri şekillendirir. Bir durgunluk döneminde büyüyen kişiler, hükümetin müdahalesini daha fazla destekleme eğilimindedir ve şansın, yaşamdaki ekonomik başarıyı belirleme çabasıyla daha önemli olduğuna inanmaktadır. Ancak bu ifade, sadece 16 yaşına kadar ekonomik şok geçiren, resesyona maruz kalmış bir grup için geçerlidir. 16 yaşından sonra makroekonomik şok geçiren insanlar kültürel tercihlerde herhangi bir değişikliğe sahip değildir. Çünkü bu yaştaki insanlar genellikle inançlarının ve kültürel değerlerini zaten oluşturmuştur (Giuliano ve Spilimbergo, 2013, s.789).

Toplumsal, siyasi ve ekonomik faktörlerin etkisi altında toplumda tanıtılan kültürel değerler değişebilir. Fakat eğer kültürel değerler, toplumun onlara olan talebinin etkisi nedeniyle değişirse, "kültürel genetik kod"daki değişim yıllar sürebilir. Bu da kültürün ekonomi üzerindeki etkisinin ortaya konması için temel oluşturur.

<sup>4</sup> General Social Survey (GSS)

<sup>5</sup> World Value Survey (WVS)

### 1.3.3 Kültürel Kalıcılık

Kültürel kalıcı, etki dengeli olmasına rağmen, bazen kültürün yavaş ilerlediğini gözlemleyebiliriz. Örneğin, tüm dünyada, kadınların işgücüne katılımına yönelik tutumlarda ya da ilişki biçiminde büyük bir değişim vardır. Benzer şekilde, Avrupa'da düello yapma ya da Çin'de yüzlerce yıldır var olan ayak bağlama gibi uzun süredir devam eden uygulamalar nispeten hızlı bir şekilde ortadan kaybolmuştur. Öte yandan, büyücülük inançları hâlâ dünya çapında yaygındır ya da töre cinayeti hala mevcuttur (Gershman, 2016, s.18).

Bu düşünceyi takip eden çok sayıda ampirik çalışma, uzun vadeli bir kültürel kalıcılığı ortaya koyar. Dinesen ve Sonderscov (2018), GSS'den ve WVS'den göçmenlerin kültürel değerlerinin değişmesi konusundaki verileri analiz etmişlerdir. Göçmenlerin kültürel değerlerinin, atalarının ülkelerindeki kültürel değerlerle pozitif olarak ilişkili olduğunu ortaya koymuşlardır. Örneğin, göçmenlerin güvenleri ataların ülkelerindeki güven düzeyini yansıtır, bu da güven içinde kültürel kalıcılığa işaret etmektedir. Örneğin, Amerika Birleşik Devletleri'nde, farklı ülkelere gelen göçmenler, hatta onların çocukları farklı bir güven düzeyini göstermektedirler. İskandinav ülkelerinden gelen göçmenler diğer ABD vatandaşlarına karşı daha fazla güven düzeyinde olduklarını göstermişlerdir. İtalya ve Doğu Avrupa'dan gelen göçmenler ise daha az güven düzeyinde göstermişlerdir. En düşük güven seviyesi Afrika ülkelerinden gelen insanlar tarafından gösterilmiştir. Nunn ve Wantchekon (2011) de Afrika göçmenlerinin düşük güven düzeyine sahip olduklarını bulmuşlardır. Onlara göre, düşük düzeyde bir güven, Afrika köle ticaretinin zamanlarında bir norm olarak ortaya çıktı ve günümüze kadar nesiller boyunca devam etmektedir.

Luttmer ve Singhal (2011), yeniden dağıtım için tercihlerin iletilmesini incelemek için Avrupa Sosyal Araştırması<sup>6</sup> verilerini kullanarak kültürel kalıcılığa güçlü bir deneysel destek bulmuşlardır. Göçmenlerin yeniden dağıtılması tercihleri, tutumları doğdukları ülkelerindeki bireylerin tercihleri birbirini yansıtmaktadır. Analiz sonucunda güçlü bir kültürel ısrarlılığın varlığı ortaya koymuştur.

---

<sup>6</sup> European Social Survey (ESS)

## 1.4 Kültürel Değerler

Kültürel değer, toplumlar ve insan faaliyetini düzenleyen temel sorunlar veya sorunlarla yüzleştğinde ortaya çıkar. İnsanlar bu sorunları tanımalı, yanıtlarını planlamalı ve onlarla baş etmeleri için birbirlerini motive etmelidir. Toplumların bu temel konulara veya problemlere anlama, yorumlama ve tepki verme biçimleri, kültürlerin birbirlerinden farklılaşabileceği değerleri tanımlamak için kullanılabilir (Schwartz, 2006, s.140) .

### 1.4.1 Kültürel Değerlerin Ortaya Çıkışı

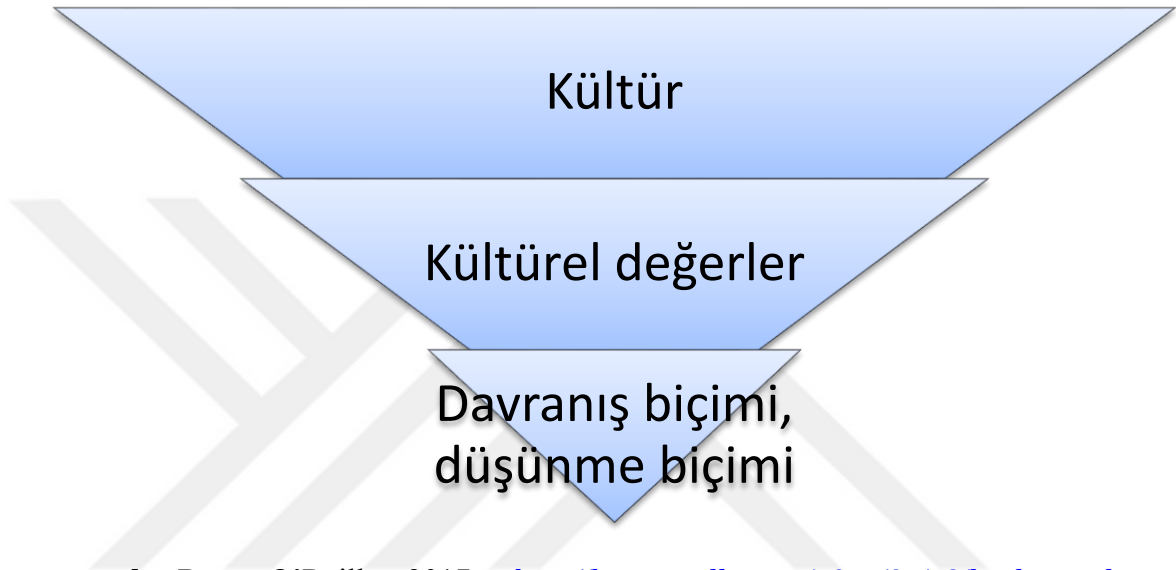
İnsanın kültürünü ve onun hareketini mikro ve makroekonomik yönde kültürel değerlerle hesaplamak gerekirse, o zaman kültürel değerlerin neler olduğunu bulmak gerekmektedir.

Toplumun farklı kesimlerinden insanlar aynı ulusal medyadan bilgi alır, çocuklarını merkezi bir eğitim sistemine gönderirler, kapsamlı bir emek piyasası koşullarında çalışırlar ve ortak siyasi etkenlere maruz kalırlar. Nüfusun kitlesi, yavaş yavaş toplumun merkezi kurumsal ve değer sistemleriyle bütünleşmiştir. Sonuç olarak, farklı sosyokültürel geçmişe sahip insanlar giderek benzer değer sistemlerini geliştirirler (Schwartz ve Sagie, 2000, s.475).

Williams (1970) 'e göre kültürel değerler, bir toplumda neyin iyi, doğru ve arzulanan şey olduğu konusundaki örtülü veya açıkça paylaşılan soyut fikirleri temsil eder. Özgürlük, refah, güvenlik gibi kültürel değerler, insanlara çeşitli durumlarda uygun olanı söyleyen belirli normların temelidir. Aile, eğitim, ekonomik, politik, dinsel sistemler gibi toplumsal kurumların işlevi, hedefleri ve çalışma biçimleri, kültürel değer önceliklerini ifade eder. Örneğin, bireysel hırs ve başarıya değer verilen toplumlarda, ekonomik ve yasal sistemlerin organizasyonunda muhtemelen rekabet çok fazladır. Buna karşılık, grup refahına kültürel bir vurgunun muhtemelen sosyalizm ve komünizm gibi daha kooperatif olan ekonomik ve yasal sistemlerde ifade edilmesi olasıdır (Schwartz, 1999, s.25). Halkın kültürü, ülkedeki kurumların ve politikaların oluşumu birbirinin ikamesi değil, ancak tamamlayıcıdır.

Bourdieu (1972), Markus ve Kitayama (1994)'ya göre kültürel değer öncelikleri paylaşıldığından, sosyal kurumlardaki hükümet liderleri, okullarda öğretmenler, şirket

yöneticileri gibi rol görevlileri, sosyal olarak uygun davranışları seçmek ve davranışsal tercihlerini başkalarına üstün gelmek için kullanabilir. Örneğin, savaşa gitmek, bir çocuğu cezalandırmak, çalışanlara işten kovulmak gibi. Bu yolla, kültürel değerler günlük olarak gelenekler, yasalar, normlar, senaryolar ve örgütsel uygulamalara maruz kalma yoluyla toplumsal üyelere aktarılır. Böylece, toplumsal gerçeklik ve resmi olmayan sosyalleşme kültürel değerlerin iletilmesinde merkezi bir konudur.

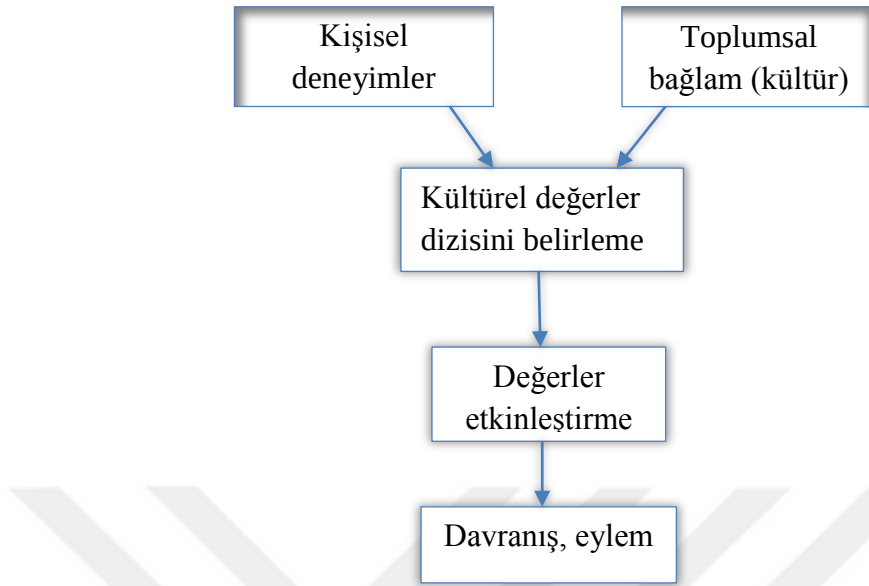


**Kaynak:** Barry O'Reilly, 2017, <http://barryoreilly.com/2017/01/18/leading-culture-change-means-changing-yourself-before-others/>, Erişim Tarihi: 15.10.2017

### Şekil 1.13: Shook'ın Kültürel ve Kültürel Değerlerinin Piramidi

Şekil 1.13 kültürün, kültürel değerlerle bireyi nasıl etkilediğini, daha sonra da toplumun tamamını nasıl etkilediğini göstermektedir. Bir toplumda paylaşılan kültürel değerler, insanların kurumlarda uyum sağlamaları gereken şartta bağlılıkları şekillendirmeye yardımcı olur. Sonuç olarak, her bir kültürel grup üyesi toplumsal değerleri kabul edip sosyalleşmektedir.

Kültürel değer grupları içinde de farklılıklar vardır. Bireylerin, değer önceliklerini etkileyen vuruş, ebeveynlerle olan ilişkiler, göç gibi benzersiz deneyimler olabilir. Şekil 1.14 bireyin kişisel ve toplumsal bağlam tarafından kültür oluşumu göstermektedir. Grupların ve bireylerin değer önceliklerinin karşılaştırılması, büyük değişikliklerin etkisini ortaya çıkarabilir. Ekonomik ve politik koşullarda değişmesi gibi değişikliklerdir. Diğer taraftan göç deneyimi, hastalık gibi ayırt edici, özel bir deneyim ortaya çıkmaktadır.



**Kaynak:** Sonia Roccas, Lilach Sagiv (2017). *Values and Behavior: Taking a Cross Cultural Perspective*. Springer, p.176.

#### Şekil 1.14: Değerlerin Şekillendirilmesi

Kültürel değerler geçici değildir. Göçmenleri analiz ederken, onlar için değerlerin rolünü vurgulamışlardır. İnsanlar farklı yerlere gittiğinde, önceki kültür birikimlerini buraya aynen taşımak isterler. Çevremizdeki dünyanın nesnel gerçekliğini algılamak yerine, insanlar kendi kültürel değerlerinde ısrarcı davranırlar ve bu kültürel davranışı diğerlerinden talep ederler. Bu, başka bir kültürde uyum problemini açıklar (Trueba, 2004, s.95).

#### 1.4.2. Kültürel Değerlerin Özellikleri

Kültürel değerler aşağıda belirtilen şekillerde açıklanabilir:

- Değerler, bilişsel yapıların duyguları etkilediği inançlardır. Değerler aktif olduğunda duygu ile doludur. Bağımsızlık önemli bir değer olan insanlar özgürlük hakkında tutkuyla konuşurlar, bağımsızlık tehdidi altındaysa rahatsızlık gösterirler ve bunu ifade ettiklerinde mutlu olurlar.
- Kültürel değerler istenen hedefleri ifade eder. Örneğin, sosyal eşitlik, adalet ve yardımseverlik hepsi değerlerdir (Pope; Flores; Rottinghaus, 2014, s.5).

- Değerler spesifik eylemler ve durumları ifade eder. Örneğin, itaat ve dürüstlük, işyerinde veya okulda, spor, iş ve siyasette, aileniz, arkadaşlarınız veya yabancılarla alakalı olabilecek değerlerdir.
- Değerler, neyin önemli ve değerli olduğunun soyut kavramlarıdır. Fabrikadaki işçilerin çalamayacağı beklentisi, yani dürüstlük, genel bir değerdir. Ancak normlar çalınması yasaklandığı ve cezalandırıldığı zaman ortaya çıkar. Değerler genel kurallarken, normlar özel kurallardır. Değerler, neyin iyi olduğuna ve neyin kötü olduğuna karar veren genel standartlardır. Normlar, insanların çeşitli sosyal durumlarda nasıl davranması gerektiğini belirten kurallar ve beklentilerdir.
- Değerler standart veya kıstas olarak kullanılır. Başka bir deyişle, değerler eylemler, politikalar, insanlar ve olayların seçim veya değerlendirilmesine rehberlik etmektedir. İnsanlar, eylemleri, politikaları, insanları veya olayları iyi veya kötü, haklı veya gayri meşru olup olmadıklarını kendi kişisel hislerini belirler (Leung; Chiu; Hong, 2011, s.49).
- Değerler birbirine göre önem sırasına göre sıralanır. Düzenli olarak elde edilen kültürel değerler takımı, değer öncelikleri sistemini oluşturmaktadır. Kültürler ve bireyler, değer öncelikleri sistemleri ile karakterize edilebilir. İnsanlar başarıya ya da adalete daha fazla önem verir, yeniliğe mi geleneğe mi, maddi mi, manevi mi gibi sorular ortaya çıkar.
- Bütün kültürel değerlerin, her biri üzerinde neredeyse bir etkisi vardır. Herhangi bir tutum veya davranış tipik olarak çoklu etkilere sahiptir. Schwartz (1992)'a göre bir kültürel değer diğer benzer değerleri getirir ve tutum veya davranış takım oluşturur ve onları yönlendirir. Örneğin, dindarlık, bir insanın gelenekçilik, uygunluk, güvenlik ve iyi niyet değerlerini ifade edebilir ve teşvik edebilir (Schwartz, 2005, s.262).

Kültürel değerlerin özellikleri beş kategoriye ayrılabilir. Şekil 15'te bu sınıflandırma gösterilmiştir.



**Kaynak:** Tarafımdan oluşturulmuştur.

### Şekil 1.15 Kültürel Değerlerin Özellikleri

1.15 şekilde kültürel değerlerin özellikleri göstermektedir. Şekle göre değerleri diğer yapılardan ayıran özelliklerden biri, değerlerin doğal olarak pozitif olmasıdır. Bunlar arzulanan hedefleri temsil eder ve insanların önemli ve değer verdiklerini yansıtmaktadır. Birinin hiyerarşisinin en altındaki değerler bile oldukça arzu edilir olarak görülmektedir. Değerler, belirli inanç ve eylemlerin iyi veya arzu edildiği değerlendirilen standartlardır. Bu nedenle, değerler bireyin olumlu özlemidir (Roccas ve Sagiv, 2017, s.4) .

Değerler, seçimler ve davranışlar için yön veren standartlar veya ölçütler, yaşam için yol gösterici ilkelerdir. Bu özellik, değerleri inançlardan veya menfaatlerden ayrılmaktadır. (Gill, 2006, s.135). Örneğin, "kitap okurum çünkü kitap okuyana Tanrı şanslı hayat verecek" şeklinde bir inanca; "kitapları okurum çünkü kitap okumaya beğenirim" şeklinde menfaatler ile "bence akıllı olabilmek için kitap okumak çok önemlidir" şeklinde değerlere sahip olabilir.

Değerlerin benzersiz bir başka özelliği de belirli koşulları ayarlamasıdır. Bir kişinin belirli değerlere göstererek, durumlar arasında nispeten dengelidir. Bu nedenle, başkalarını çalışma bağlamında önemli bir değer olarak gören bir kişi, diğer sosyal

bağlamlarda da bu değere büyük önem atfedecektir. Yardımseverlik değerleri sahip olan birey yüksek olasılıkla dünyadaki kaynakların eşit olarak yeniden dağıtılmasını tercih eder ve hayır işleri için para harcar. Değerler de zamanla nispeten sabittir (Roccas ve Sagiv, 2017, s.5).

Değerler, birey için önem temelinde yerleşir. Bir insana ne kadar önemli bir değer verilirse, temsil ettiği amaca ulaşmak için o kadar çok motive olur. Bu motivasyonlar arasındaki ilişkiler değişir, uyumlu, çelişkili veya alakasız olabilirler (Schwartz, 2003, s.4).

Değerlerin anlamları ülkeler arasında aynıdır. Schwartz'ın dairesel modeli, öğrenciler ve öğretmenler üzerinde, 70'den fazla ülkeden ve 200'den fazla örnekte kültürlerarası araştırmalarda test edilmiştir. Bulgular, 10 değer türünün anlamının kültürler arasında benzer olduğunu göstermektedir. Bu nedenle, farklı kültürlerden insanlar bir değerın önemini göz önüne aldığında, örneğin özgürlüğü hakkında herkesi özgürlüğe göre aynı anlamlandırmaya sahiptirler (Roccas ve Sagiv, 2017, s.9).

#### **1.4.3 Değerlerin Davranış Üzerindeki Etkisi**

Değerlerin incelenmesinin başlıca nedeni, davranışları açıklayabilir, çıkarabilir ve öngörebildiğini varsayar. Çünkü ekonomist, değerlerin aracılığıyla kültürün ekonomi üzerindeki etkisini ölçer (Roccas ve Sagiv, 2017, s.65).

Birçok mekanizma değerle davranış arasında bağlantı kurar. Birincisi, değerler bireysel bilinçte harekete geçirilmelidir. Birey için daha önemli olan değerler daha sık ifade edilip daha ulaşılabilir olduklarından, sonuç olarak daha aktif hale gelmiştir. Bu aktivasyon, değerlerin davranışa neden olduğunu gösterir. İkincisi, birey onun değerleri anlamalı ve ifade etmelidir. Temel değerler soyut olduğu için, alaka düzeyi genellikle açık değildir. Deney, insanlar değerleri uygulamayı önceden düşündüklerinde değerlerin davranışa daha güçlü bir şekilde etkilediğini göstermektedir. Üçüncü, birey öneme göre güçlü bir şekilde değerleri sıralamalıdır. Farklı değerler birbiriyle kesişir ve etkileşir. Önem sırasına göre değerler, bireyin davranışını etkiler. Örneğin, bir kişinin "güvenlik" değeri vardır. Dalgıçlık denemeleri için arkadaşları onu ikna ettikten sonra, o da karar verir. Çünkü "sosyalleştirme" değeri "Güvenlik" değerinden daha yüksektir. Son olarak, önemli değerler planlamayı teşvik ettiği için davranışa etkiler. İnsanlar önemli değerlere

ulaşma çabalarını koordine eder. Bu eşgüdü ve planlama, kişilerin değerlerini bilmek suretiyle davranış tahmini yapmaya yardım eder (Brosch; Sander; Fehr,2015, s.71-72).

**Tablo 1.1: Değerlerin Davranış Üzerindeki Etkisine Örnekler**

| Değer-davranışsal alan | Ortalama <i>r</i> | Davranış öğelerine örnekler                                                                   |
|------------------------|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Düşünce özgürlüğü      | 0,36**            | Dikkatli bir araştırma ile bir konuyla ilgili kendi düşüncelerini geliştirme                  |
| Eylem özgürlüğü        | 0,37**            | Birinin onaylamaması durumunda bile kendi yolunda bir şeyler yapma                            |
| Eğlence                | 0,48**            | Rutin parçalanması için heyecanlı faaliyetler arama                                           |
| Hedonizm               | 0,44**            | Gerçekten ihtiyacım olmayan şeyleri satın alarak kendimi şımartma                             |
| Başarı                 | 0,36**            | İyi hazırlanması rağmen sınav veya proje öncesi gece geç saatlerde kadar çalışma veya öğrenme |
| Egemenlik              | 0,43**            | İstediğini elde etmek için başkalarına ustalıkla idare etme                                   |
| İtibar                 | 0,31**            | Birisinin ahlaksız bir şey yaptiğını düşünebileceğinden endişe hissetme                       |
| Güvenlik               | 0,21**            | Ürünleri satın almadan veya kullanmadan önce ürünlerin son kullanma tarihlerini kontrol etme  |
| Gelenek                | 0,42**            | Ulusal veya etnik grup tatillerini kutlanma                                                   |

**Kaynak:** Sonia Roccas, Lilach Sagiv (2017). *Values and Behavior: Taking a Cross Cultural Perspective*, Springer, p.67.

### 1.5 Tarihte Kültürel Farklılık Örnekleri

Bir kültür yavaş, hareketli, değişken olduğu için, kısa süreli gözlem ile kültür varlığını ve değişiklikleri gözlemlemek zor olabilir. Bu sebeple tarih bize kültürün var olduğuna dair kanıt sağlayabilir. Ampirik kanıtlar, farklı toplumların, aynı sorunlarla, aynı mevcut eylemler ve aynı kazanımlarla karşı karşıya kaldıklarında, sistematik olarak farklı kararlar verdiğini göstermektedir. Bu sistematik farklılıkların doğal bir yorumu, farklı karar verme sürecinin, grupların farklı ortamları veya geçmişleri nedeniyle toplumlar

arasında evrimleşmesidir. Kavramsal olarak, farklı kültürel niteliklerden etkilenen tarihi olaylar, kültür kalıcılığıyla açıklanabilir. Kültürel özellikler ebeveynlerden çocuklara dikey olarak aktarılırsa, etkiler zamanla devam edecektir (Nunn, 2012, s.111-113).

### 1.5.1 ABD Örneği

Cohen (1996) ABD'nin Güney'inde, insanlar itibarını ve şöhretini savunmak için saldırı ve şiddet gerektirse bile eylemleri, yani bölgenin 'namus cinayetleri kültürü'yle açıklanmaya çalışılmıştır. Onlara göre, bu kültür farklılıkları, iki bölgedeki farklı yerleşim tarihlerinden kaynaklanmaktadır. Kuzey, öncelikle tarım kökenli gruplar tarafından yerleşilirken, Güney öncelikle tarih öncesi çağlardan beri çobanlık yapan ve büyük ölçekli tarımla uğraşmamış olan Keltler<sup>7</sup> tarafından yerleştirilmiştir. Tarihsel olarak, düşük nüfus yoğunlukları ve zayıf devletler ile karakterize besicilik kültürlerinde mülkiyet ve ailelerin toplum değil, her birey tarafından korunması gerektiğini savunmuşlardır. Mülkiyeti ve aileyi koruma becerisi sadece güçle değil aynı zamanda itibarla tamamlanmıştır. Ailenin başı gururlu, cesur ve güçlü bir adam olarak üne sahip olursa, başarılı bir hayat sürme şansı artar. Bu nedenle, saldırgan bir davranış kültürü ortaya çıkmış ve bugün bile devam etmektedir.

Fischer (1989), Kuzey Amerika'ya erken göçü analiz etmiştir. Avrupa'nın kuzeyinden, özellikle İngiltere ve İskoçya'dan gelen göçmenler, hümanist değerlere, evrensel eğitimin önemine inanmaya ve düzeni sağlamaya çalışmışlardır. Evrensel eğitim, yüksek vergi oranları, hükümet müdahalesi ve sıkı hukuk sistemi kurmuşlardır. Buna karşılık Güney Avrupa'dan gelen göçmenler eşitsizliğin doğal olduğunu düşünmüşlerdir. Onların düşüncesine göre, ideal bir toplum tamamen eşit olamaz. Böyle bir eşitlik anarşiye giden bir yoldur. Bu değerler, eğitimin kısıtlılığı, vergilerin azalması, hükümet harcamalarının azalması ve hiyerarşik şiddete dayalı resmi olmayan bir adalet sistemi ile sonuçlanmıştır.

---

<sup>7</sup> Keltler Avrupa'da büyük bir Kafkas kabilesi grubuydu.

### 1.5.2 Doğu-Batı Almanya Örneği

Markowitz (1978), Doğu ile Batı Almanya<sup>8</sup> arasındaki farkı göz önüne aldığında, kültürde önemli farklılıklar belirtmiştir. Doğu Almanya, Sovyetler Birliği tarafından dayatılan sosyalizm modelinde yaşamıştır. Batı Almanya da kapitalist-burjuva bir model üzerinde yaşamıştır. 40 yıldan fazla süredir var olan Almanya'nın bölünmesi, vatandaşların zihniyetini o günden beri büyük ölçüde etkilemiştir. Batı Alman yasası, geleneksel özelliklerini yerine getirirken, son derece sanayileşmiş bir kapitalist toplumun ihtiyaçlarına uyacak şekilde geliştirilmiş ve modernleştirilmiştir. Hukuk sistemi bireysel mülkleri koruyarak, kurumlar bireysel özerklik ve çabaları teşvik etmektedir. Hükümet, ücretsiz eğitim veya sosyal garanti vermemesine rağmen yüksek düzeydeki bireysellik, girişimcilik, tutumluluk, zaman ve kaynakların yüksek değere sahip olması gibi Almanların orijinal kültürel değerlerini desteklemiştir. Sosyalizm ücretsiz eğitim sağlamıştır. Ama kalitesiz ve dolayısıyla anlamsız bir eğitimidir. Sonuçta, bu eğitim hem eğitim alanlara hem de devlete fayda vermemiştir. Eğitim sadece devlete ihtiyaç duyulan yönde gitmiştir. Sınırlı erişim, taraflı eğitim kaynakları Almanların kültüre karşı gitmiştir. Devlet tarafından iş sağlanması, Almanların girişimi ve yaratıcılığını yok etmiştir. İş, en etkili veya en karlı sonucu elde etmek için değil, yüksek bir fikre ulaşmanın bir yolu olarak eşitlik ve kolektivizm teşvik edilmiştir. Bu, vatandaşların kültürel değerlerini bozarak, ağırkanlı, ilgisiz ve tembel işçiler yaratmıştır (Markowitz, 1978, s. 610-614).

Ockenfels ve Weimann (1999), Doğu Almanların Batı Almanlardan daha fazla işbirlikçi ve daha az bencil olduklarını ifade etmektedir. Doğu Almanlardaki sosyalizmden, topluluk hissi, karşılıklı yardımlaşma ve çevreden göze çarpmaması gibi değerler ön plana çıkmışlardır. Sosyalizmde, üretimi genişletmek için bireysel çabalar yönetim tarafından ödüllendirilmemiştir. Bu nedenle, titiz, yüksek kaliteli iş, çalışan için bir öncelik değildir. Aksine, Batı Almanların materyalist görüşleri, titizlik, kendilerine odaklanma ve başarılı olma arzusunu teşvik eder.

---

<sup>8</sup> 3 Ekim 1990'daki birleşmeden önce iki devlet vardır: Federal Almanya Cumhuriyeti (Batı Almanya) ve Alman Demokratik Cumhuriyeti (Doğu Almanya).

The Guardian<sup>9</sup> adlı gazete Doğu ve Batı Almanya arasındaki farklar konusunda büyük bir araştırma yapmıştır. Sonuçlar:

- 500 en zengin Alman'dan sadece 21 tanesi doğudan, bunlardan 14'ü Berlin'den gelmişler.
- 1991'de eski doğudaki verimlilik, batıdaki verimliliğin % 70'i kadardır. 2012'de bu oran % 73'e yükselmiştir. Bu artış sadece fabrikaların Batı Almanlar tarafından satın alındığı için gerçekleşmiştir.
- Alman borsasında işlem gören en büyük 30 şirketin hiçbiri doğuda yer almamaktadır.
- Batı Almanların % 37'si herhangi bir gönüllü faaliyette bulunurken, Doğu Almanların katılımı sadece % 30'dur.

### 1.5.3 Doğu-Batı Ukrayna Örneği

Belli tarihsel olayların nedeniyle toplumun ekonomisi ve yaşamı üzerine doğan kültürün etkisi aynı zamanda Ukrayna'da da izlenebilir. Ukrayna'nın doğusu ve batısında farklı bir zihniyet ve kültürel değerler nedeniyle günümüze kadar farklı bir yaşam tarzı, düşünce ve ekonomik davranış göstermektedirler (Reznik, 2005, s.78). Huntington (1997)'a göre Ukrayna iki farklı kültürü olan bölünmüş bir ülkedir. Batı Ukrayna, Polonya'nın bir parçası olarak, kapitalist değerleri benimser. Rusya'da bulunan Doğu Ukrayna, sosyalist değerleri benimser. Doğuda (% 40,6) ve Batı'da (% 55,7) yönelenlerde çoğu vatandaşın refah düzeyini arttıran önemli bir faktör olarak özel girişimciliğin geliştirilmesi desteklenmiştir. Büyük işletmelerin özel mülkiyete yönelik tutumu, Batı ve Doğu bölgelerinde sırasıyla % 37,5 ve % 34,2 olarak göstermiştir. Aynı zamanda doğu bölgelerinde, özellikle de Donbass'da, nüfus, güçlü ataerkillik<sup>10</sup> duygusu sayesinde, ekonomiye devlet müdahalesini batı bölgelerinden daha olumlu olarak değerlendirmektedir. Ukrayna'nın batısında, mevcut sistemde kendilerini gerçekleştirmesi imkânsız olan insanlar, daha çok görüş ve değerleri ile onlara daha yakın olan Avrupa ülkelerine giderler. Doğu'da, sanayi sektöründe işçiler hâkimdir. Sanayi yönetimi genellikle iktidar ailelerin elinde toplanır. Nepotizm, Ukrayna'nın

<sup>9</sup> The Guardian, 1821'den beri bilinen İngiliz gazetesidir, <https://www.theguardian.com>

<sup>10</sup> Ataerkillik, erkek otoritesine dayanan bir tür toplumsal örgütlenme düzeni. Bu düzenin temelini erkeğin üstünlüğü fikri oluşturur; soy erkekler tarafından belirlenir, hakimiyet erkeklerindir. Bu toplumlarda erkeklere kadınlardan daha çok saygı gösterilir.

doğusunda yaygındır (Bortnikov, 2007, s.36-45). Doğu Ukrayna'da, özel bir girişimin gelenekleri Sovyet iktidarı tarafından büyük oranda ortadan kaldırılmıştır. Bu nedenle bir pazar ekonomisi fikri şüpheyile karşılanmaktadır. Doğu Ukrayna, Rusya ve Belarus ile uzun, geniş ekonomik, kültürel ve aile bağları vardır.

Uzun süre Polonyalıların egemenliği yüzünden Batı Ukrayna, Katolik dini görüşlerini benimsemiştir. Buna karşılık, Batı Ukraynalıların zihniyetine de yansımıştır. Ortodoksluk, rahiplerin tam ibadeti anlamına gelir. Ortodoksluk her zaman insanlardan uzak olmuştur. Rahipler, Tanrı ile insanlar arasında rehber olarak hareket ettiler, bu da çok büyük bir güce sahip oldukları anlamına gelir. Rahipler özel bir eğitim almış ve hiç kimsenin bilmediği bir dil öğrenmişlerdir. Bu, kilisenin insanlar üzerindeki otoritesini güçlendirmiştir. Bu nedenle, Ortodoksluk, itaatli, kolay yönetilen, inisiyatif olmayan, mütevazı ve kendine güvenmeyen insanların yetişmesini teşvik etmiştir. Katoliklikte, kilisenin ana amacı insanlara hizmet etmektir. Rahipler dinin öğretilmesinde ve aydınlanmasında yalnızca asistanlar olarak görev yaparlar. Katolik felsefe, rasyonalite eğilimi, daha fazla görev ve sorumluluk dağılımı ve sonuç olarak daha büyük bireycilik teşvik eder.

Zihniyetteki bu gibi farklılıklar sonuçlarını bugün de göstermektedir. Öncelikle, ülkede siyasi bir kriz yüzünden Ukrayna büyük bir toplum bölünmesi göstermiştir. İkincisi, sürekli olarak tekrar eden ekonomik kriz ve üretim sürecindeki durgunluk, GSYİH'nın mevcut stratejiye uygun olarak büyümesini imkânsız kılmaktadır. Sadece ülke seviyesinde değil, bölgelere göre ayrı bir gelişme stratejisi geliştirilirken, zihniyet farkı dikkate alınmalıdır. Bu, ekonomik analizde ülkenin kültürünü dikkate almanın önemini bir kez daha kanıtlamaktadır.

## İKİNCİ BÖLÜM: İKTİSADİ BÜYÜME VE KÜLTÜRÜN EKONOMİDEKİ YERİ

Kültür ve ekonomi politikaları birlikte toplumun temelini oluşturur. Kültür ve ekonomi arasındaki ilişki, bazen sinerjiden<sup>11</sup> antipatiye<sup>12</sup> doğru bir hareket olarak tarih boyunca gelişmiştir. Antik Çağ ve Ortaçağ'da, sinerji halinde, organik birlik ve yakın işbirliği göstermektedir. Ev sanatları ve üretimi kültürel geleneklere göre gelişmiştir. Kültür, ekonominin, ticaretin ve ülkenin siyasetinin gelişmesinde birincil bir rol oynamıştır. 19. yüzyılda endüstri geliştikçe ve kapitalist sisteme geçildiğinde durum hızlı bir şekilde değişmiştir. Ekonomi ve kültür arasında karşılıklı tahrip, güvensizlik, yanlış anlaşılma ve uyuşmazlık hali ortaya çıkmıştır. Bilim, teknoloji ve endüstri geliştikçe kültürel özellikleri arka plana itilmiştir. Bir birey ekonomik büyüme ve genel ilerleme sürdürmeyi amaçlayan büyük bir sistemin bir unsuru olarak görülmektedir. İnsan yalnızca sistemin bir unsuru olması neden ile kültürel özelliklerin önemi azalmıştır. Küreselleşme ve teknolojinin gelişmesiyle, kültürün yeni bir rolü ortaya çıkmıştır. İnsanlık sürdürülebilir kalkınma, ekolojinin korunması ile ekonomik refah gibi yeni hedefler ve amaçlarla karşılaşmıştır. Dünyadaki tüm ülkelerin gelişmesinin tek bir düzen altında mümkün olmadığı anlaşılmıştır. Her ülke, öncelikle kültür ve kültürel değerlerin önemini dikkate alınca ayrı ayrı incelenmektedirler. Kültür 21. yüzyılda kalkınmanın anahtarı olarak ilan edilmektedir. Sürekli ekonomik büyüme, politik ve ekonomik istikrar sağlaması, yaşam standartlarını yükseltmesi, inovasyon artırması gibi görevleri çözmek için kültür kavramlarını yeniden incelemek gerekmektedir. Kültür, ekonomi ve siyaset arasındaki ilişkiyi geliştirmek ve derinleştirmek gerekmektedir (Silichev, 2011, s. 267).

<sup>11</sup> Bir sonuca katkısı olabilecek birkaç etkenin belirli bir etkileşim sonucunda elde ettiği ortak güç.

<sup>12</sup> Bir kimseye ya da bir şeye karşı duyulan aşırı derecedeki hoşlanmama, sevmeme duygusudur.

Günümüzde ekonomistler kültürel ekonomik ilişkilerdeki boşluğu doldurmaya çalışmaktadır. Yeni teknolojiler, kültürü sadece soyut kavram olarak değil, zamanla ve diğer süreçler üzerindeki etkisiyle gözlemlenen süreç olarak incelemeye yardım etmektedir. Günümüzde ekonomi ve kültürün ayrılması çok mümkün değildir. Kültürel eserler, imajlar, gösterimler ve duygular ekonomi dünyasının bir parçası haline gelmiştir (Throsby, 2001, s.11).

Bu bölümde ilk olarak kültür ve ekonomi ilişkisi açıklanacaktır. Daha sonra makro ve mikro ekonomik modellerde kültürün yerine değinilecektir. Ardından ekonomik büyüme kavramı, kaynakları ve modelleri hakkında bilgi verilecektir. Son olarak kültürün ekonomik büyüme üzerindeki etkileriyle ilgili örneklerle yer verilecektir.

## **2.1 Kültür ve Ekonomi ilişkisi**

Kültür ile ekonomik büyüme ya da ekonomik kalkınma arasındaki ilişki, ağacın kökleri ile en büyük dallarından biri arasındaki ilişkiyi andırır. “Kültürel şablon teorisi” olarak adlandırılan teoriye göre kültür, esas olarak sembollerle iletilen düşünme, duygu ve tepki yollarından oluşturmaktadır. Kültürün tabanı geleneksel fikirler ve ahlaki değerlerdir. Bir kültür içinde var olan sistemler yalnızca eylemlerin sonucu değil, bu tür eylemlerin başlıca nedenlerini oluşturur. Herhangi bir kültürün önemli bir kısmı, normlarına ve davranış standartlarına dayanır. Bir başka kilit unsur, davranışların belirli biçimlerini mantıklı hale getirmek ve haklı kılmak için kullandığı ideolojilerdir. Her kültürün kendini seçme ve düzen kurma gibi genel rolleri vardır. Bu durum, tüm davranış kalıplarının tüm kültür seviyeleri açısından kolayca genelleştirilebileceği anlamına gelir. Bu seviyeleri ağacı besleyen ve geliştiren kökler gibidir. Bu ağaç bir ülkenin ekonomisidir (Ramocka, 2010, s.118).

### **2.1.1 İktisatçıların Kültürle ilgili Görüşleri**

Ekonomi, insanoğlunun entelektüel çabalarının bir ürünü olarak doğal ortam içinde ortaya çıkan bir kültür parçasıdır. Kültürel ilerleme ile birlikte psikolojik-etik nedenler daha da önem kazanmıştır. Bu durum, ekonomiyi kültürün ayrılmaz bir parçası haline getirmiştir. Bu nedenle Robbins, Smith ve Marx başta olmak üzere birçok iktisatçı ekonomi ve kültür ilişkisini ele almışlardır.

Adam Smith kültür ve ekonomi arasında bir bağ kurmuştur. "Görünmez el", bir toplumun üretken gücünü, kendi istekleri ve kendi kişisel çıkarları temelinde etkili bir şekilde yönlendiren bir mekanizma oluşturur. Devlet tarafından dayatılan sınırlamalar yoktur. Bu şekilde ekonomi, kendi davranış kalıbı, kültürü ve zihniyetiyle 'homo economicus' bir bakış açısıyla düzenlenmektedir. Bireysel ilgi, sosyal çıkar yaratma eğilimindedir. Smith, bu çalışmada motivasyon unsurlarını, ahlakı ve sosyal kurumları içeren bir toplumsal düzen önermektedir (Petrakis, 2014, s.30).

Marx insan emeğini, bir ulusun ekonomik ve sosyal ilerlemesinde temel faktör olarak görmektedir. Aynı anda emeğin etkinliği, kapitalist sistemin sağlamlaştırılmasında belirleyici bir rol oynayan inanç, algı ve sosyopolitik aracılığıyla belirlenmektedir. Başka bir deyişle, kültürü, kapitalizmin başarılı bir modeline ve dolayısıyla ekonomik büyümeye yönlendiren faktörlerden biri olarak görmüştür (Garner ve Hancock, 2014, s.38).

Ekonomistlere göre, ekonomi biliminin kritik noktası, bireyin faydasını en üst düzeye çıkarmaktır. Buna göre, birey, ihtiyaçlarını karşılamak için sınırlı kaynaklar çerçevesinde doğru kararları verir. Bu demektir ki, ekonomik faaliyetler üzerinde, kendisi için en iyi sonucu elde etmek aynı zamanda ülkelerdeki büyümeyi de etkileyecektir. Bireyler fırsatları, kararları, zamanı vb. yönetmek zorundadırlar. Bu durum, ekonomi bilimin bireye olan ilgisini ve öznel değerin maksimize edilmesine yönelik fayda ve maliyetin dengelenmesini nasıl yapacağını ortaya koyar. Bu nedenle ekonomi bilimi, avantajları dengeleyen ve en üst düzeye çıkarmak için maliyet üstlenen bireyle ilgilenmektedir (Panagiotis, 2014, s.33). Menger'e (1871) göre, ekonomik faaliyet, bireyin rasyonel kararlarının bir sonucu olarak incelenmelidir.

Coğrafya genişledikçe, ilişkiler daha da yakınlaşmış ve ülkeler arasındaki ekonomik büyüme arasındaki fark daha fazla göze çarpmıştır. Bir ulus aynı şartlarda dahi diğerlerinden daha zengin olabilir. Kültürel fark, bir ülkenin ekonomisini analiz ederken ekonomist tarafından göz ardı edilemeyecek kadar etkilidir.

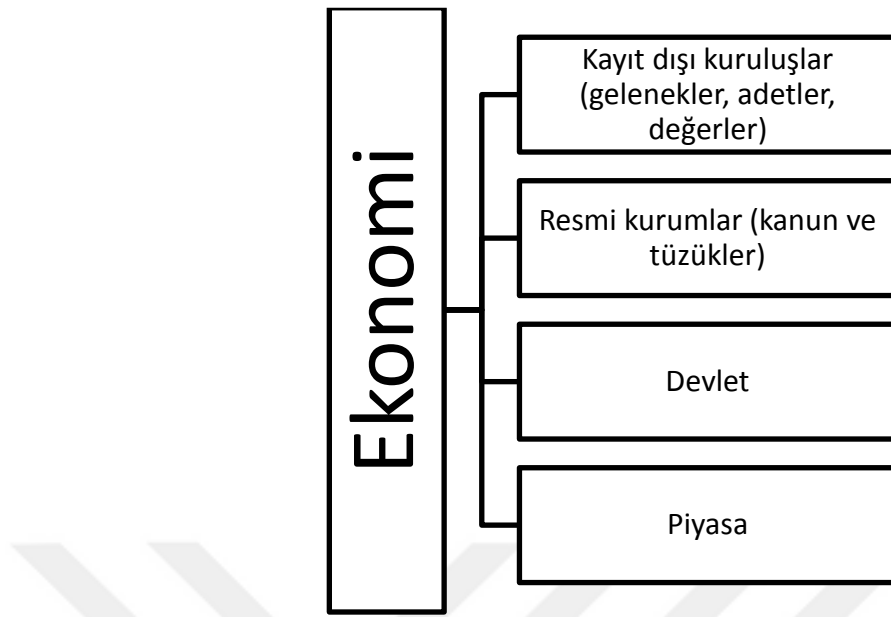
Weber (1905) Batı Avrupa ülkelerinin başarısını Protestan etiğine bağlamakta ve Protestan değerlerinden kaynaklandığını savunmaktadır. Güçlü çalışma ve toplumun tüm üyelerine rol tahsisi ve tasarruf yeteneği Protestan etik, yatırımlar için sermaye birikimine ve ekonominin daha da genişlemesine katkıda bulunmuştur. Weber'e göre

Protestanlığın ortaya çıkmasına dünyadaki ekonomik ve sosyal eşitsizliklerin varlığı sebep olmuştur.

Kalkınma ekonomisi alanında inceleme yapan ekonomistler Üçüncü Dünya ülkelerinin gelişim sürecini incelemiş ve gelişmiş ülkeler ile aralarındaki büyüme farkını yorumlamaya çalışmışlardır. Özay (2010) batılı ekonomistlerin görüşlerini analiz etmiştir. Ona göre batı ekonomistler, yüksek gelirli ülkelerin kalkınma modellerini yoksul ülkelere uygulamaya çalışmışlardır. Kalkınma ekonomisine göre, gelişmekte olan ülkeler ekonomik büyümelerini engelleyen tüm özellikleri ortadan kaldırmalıdır. Bir başka deyişle, değerlerin ve algıların toplamına dayalı akılcı bir davranış oluşturmalarıdır. Böylece Üçüncü Dünya ülkeleri tam olarak Batı ülkeleri gibi görünebilirdi. Hatta fakir ülkeler de başarılı ülkelere yönetim model, kurumlar, hukuk, politika vb. konuları taklit etmişlerdir. Ancak kültürel farklılıklar yüzünden model tam olarak çalışmamıştır. Ülke ekonomisini geliştirmenin tek kesin yolu, insanların kültürel ve tarihsel özelliklerini göz önünde bulundurarak bir model ve strateji geliştirmektir.

Williamson (2000), dört seviyeli bir sistem olarak kaynak yönetimi, devlet, kurumlar ve kayıt dışı kuruluşlardan oluşan bir ekonomik model sunmuştur.

Şekil 2.1 ekonominin dört oluşum seviyesini göstermektedir. Bu seviyeler birbirini etkilemektedir. Daha yukarıda olanlar, alttaki koşulları belirlemektedir. Bir sonraki seviye, önceki seviyeye göre on kat daha hızlı değişmektedir. İlk aşamada, kayıt dışı kuruluşlar (adetler, gelenekler, değerler) uzun bir zaman diliminde değişir ve kültür olarak adlandırılabilir. Kültür ikinci seviyeyi etkiler. İkinci seviyede, resmi kurumlar (kanunlar, kurallar, mülkiyet hakları), üçüncü seviyede devlet tarafından klasik toplumun siyasal sisteminin ana kurumu yer alır. Williamson, yönetim yapısını, yani devleti karşılıklı kazançlar gerçekleştirmek için fırsatları tehdit edebilecek potansiyel çatışmalara karşı emir uygulama yöntemleri olarak tanımlamaktadır (Williamson, 1996, s.12). Son olarak dördüncü seviyede, fiyat düzenlemesi ve miktar açısından piyasa dengesi bulunmaktadır (Williamson, 2000, s. 596). Piyasa mekanizmasında işlemler tek hamlede gerçekleştirilir. Maliyet ve kazançlar, arz ve talep eğrisi tarafından belirlenir ve mükemmel bir pazar durumunda optimal denge fiyatına neden olur (Whitehead, 2014, s.121).

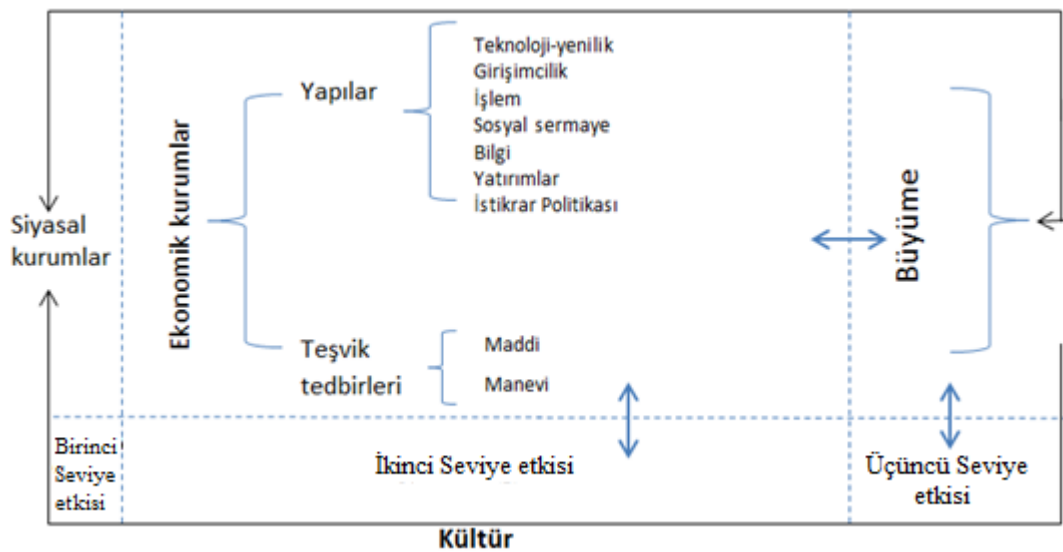


**Kaynak:** Williamson, O. E. (2000). *The new institutional economics: taking stock, looking ahead. Journal of economic literature*, 38(3), p. 597.

**Şekil 2.1: Ekonominin Oluşum Unsurları**

### 2.1.2 Ekonomik Sistemde Kültür

Kültürün etkisi toplumun tüm kurumlarında örtük biçimde olduğundan kültürün ekonomik sistem üzerindeki etkisi, üç boyutlu bir etki ile ifade edilebilir.



**Kaynak:** Petrakis, Panagiotis E., *Culture, growth and economic policy*. Springer Science & Business Media, 2014, p. 52.

### Şekil 2.2: Ekonomik Sistemde Kültür

Şekil 2.2 ekonomik sistemde kültürün yerini göstermektedir. Tabloya göre birinci seviye, kültür ile siyasi kurumlar arasındaki etkileşimdir. Genellikle kurumlar, ulusal kültüre uyarlar. Örneğin, kolektivist toplumlar genellikle bir tür otoriter yönetim oluştururlar. Bunlar sosyalist ya da komünist sistemi benimseyen devletlerdir. İnsanın rolü, sistemde, mekanizmanın bir unsuru olarak, bireysel bir kişi olarak değil, açıkça tanımlanır. (Alesina ve Giuliano, 2015, s.30). Siyasal kurumlar da ekonomik kurumları etkiler. Ekonomik kurumlar, bireyin ekonomik davranışının ve düşüncesinin çok ciddi etkisi altındadır. Birey, kültürel kodun sahibidir. Bütün bileşenler hep birlikte ekonomik büyümeyi etkiler.

**Tablo 2.1: Kültür ve Ekonomi**

| Kültür                                                                                                                                                       | Kültürel Bakış Açısı                                                                                                          | Ekonomik Bakış Açısı                                                                                                          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• İrsi ve sorgulanmaz</li> <li>• Kollektif kimlikle alakalı</li> <li>• Davranışı etkileyen dünya görüşleri</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dış yapılar</li> <li>• Kollektif bireyler</li> <li>• Konuya özel bilgiler</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Akılcı, rasyonel birimler</li> <li>• Bireyler</li> <li>• Evrensel ilkeler</li> </ul> |

**Kaynak:** Beugelsdijk and Maseland, 2011, *Culture in Economics: History, Methodological Reflections, and Contemporary Applications*, p.61

Tablo 2.1 kültür ve ekonomi arasındaki farkı tanımlamaktadır. Kültür, kalıtsal ve tartışmasız kabul edilen bir düşünce ve davranış kalıbı, öngörülen sonuçları belirleyebilen rasyonel birimlerle ekonomiye bağlanmaktadır. Ayrıca kültür, kolektif olarak ortaya çıkan yeni özelliklere odaklanırken; ekonomi, topluma bireysel davranış bakış açısıyla bakmaktadır. Son olarak, kültürel çeşitlilik, ekonominin evrensel ilkelerden biri olarak, farklı toplumlarda farklı dünya görüşleri ve davranış kalıplarıyla ifade edilir.

### 2.1.3 İktisadi Modellerde Kültür

Çoğunlukla, ekonomik teoriler kültürü bir endojen faktör olarak kabul edemezler. Teoriler kültürü göz ardı eder; oysa de ekonomik durum ve onun içindeki değişimlerle yakından ilişkili olabilir. Teoriler kültür ve ülke ekonomisi ile yakından ilgili olabilecek etkileri ve değişimleri önemsememektedir. Ama aynı zamanda, alışılmışın dışındaki ekonomik düşünceye dayanan teorilerde bulunmaktadır. Neoklasik ve Post-Keynesyen gibi modeller normlar ve tercihlerin ülkenin makroekonomik performansı ile yakın etkileşim içinde olduğu gerçeğinden hareket etmektedirler. Bu teoriler ekonomide dolaylı olarak kültürün yerini incelemektedirler (Rozmainsky, 2014, s.29).

#### 2.1.3.1 Neoklasik Modelde Kültür

İktisatçılar genel ekonomik analiz yerine, ekonomik büyümeyi etkileyen faktörleri çeşitlendirmek için ekonomik faaliyetin ana aktörlerini analiz etmeye başlamışlardır. Neumann ve Morgenstern (1947) mantıksal tercih üzerine kurulu olan fayda teorisini geliştirmişlerdir (VNM fayda teorisi<sup>13</sup>). Bu teori, ekonomi biliminde insan davranışının rasyonel klasik teorisini temsil etmektedir. Rasyonel insanı (homo economicus) ve rasyonel davranışını belirlemek için, "dört rasyonellik önermesi" belirlemektedirler:

- Tamlik: Her birey kendi ihtiyaç ve tercihlerini açıkça bilmekte ve sıralama yapmaktadır.
- Geçişlilik: Tercihler mantıksal olarak aktarılmaktadır.
- Tercihlerin Sürekliliği: Ortalama seçimden daha iyi veya kötü olan biri arasında "sınır çizgisi" vardır.
- Bağımsızlık: İki alternatifin belirli bir sonuç için aynı ihtimale sahip olması durumunda iki alternatifin değerlendirilmesinin, söz konusu sonuca ilişkin görüşümüzden bağımsız olması gerektiği anlamına gelir. İki ürünün özelliklerini değerlendirmeli ve tercihlerine göre bir tanesini seçmelidir.

Bu teoriye göre, her rasyonel birey, tüm seçimleri içeren bir fayda fonksiyonunun yanı sıra, bir bireyin dört aksiyomu gerçekleştirmeyi seçtiği bir olasılık setinden ayırt edilir.

<sup>13</sup> Von Neumann-Morgenstern (VNM) Fayda bireyin rasyonel seçimini, risk değerlendirmesine ve faydaların en üst düzeye çıkarılmasına dayanan bir teodir. Toplam bir mal grubunu içinde, birey olası riskleri değerlendirirken en yüksek faydayı seçecektir.

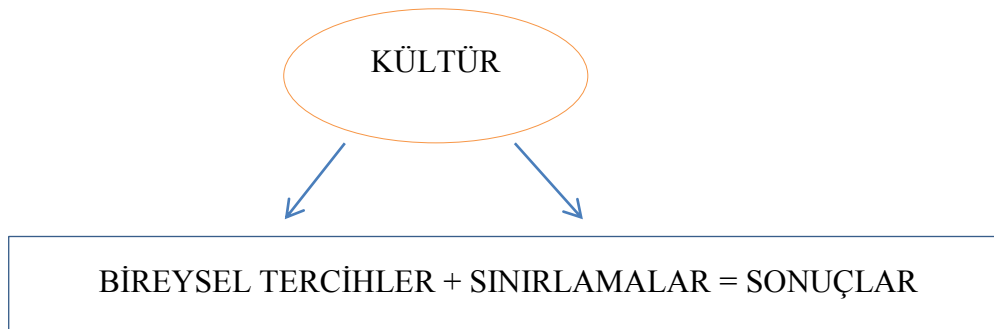
Bunu yaparken birey, herhangi bir zamanda kendi ihtiyaçlarını karşılar. Bu durum aşağıdaki formülü kullanılarak gösterilebilir:

$$U = \sum p_i \times A_i$$

Burada U - fayda,  $p_i$  - bir bireyin seçimi,  $A_i$  - gerçekleştirilen seçim ( Petrakis, 2014, 40-41).

Bu nedenle, neoklasik teoriye göre her birey, herhangi bir zamanda ne tür ihtiyaçları olduğunu, onları nasıl tatmin edeceğini ve aynı zamanda faydayı nasıl yükselteceğini bilir. Bu görüş ekonomi biliminin bu matematiksel modeli kullanarak insan faaliyetinin motivasyonunu belirlemesine yardımcı olmuştur. Bununla birlikte, modelin dezavantajı, bu teorinin ilgili sosyal ve psikolojik birçok önemli değişkeni göz ardı eden, oldukça basitleştirilmiş bir gerçek forma dayanır. Modelde bir toplumun kültürel ve kurumsal arka planının rolü dâhildir.

Neoklasik modele göre, bireyin belirli kısıtlamaları (mevcut sınırlı kaynaklarla) karşılamak suretiyle tatmin etmeye çalıştığı bazı tercih ve ihtiyaçları bulunmaktadır. Rasyonel bakış açısından birey, hayatta doğru seçim sorunuyla veya ihtiyaçların hiyerarşik sınıflandırılmasıyla uğraşmalıdır. Bununla birlikte, çoğunlukla tercihin sonucu hakkında tam olarak bilgi sahibi değildir. Dolayısıyla kararlar bir belirsizlik ortamında alınır ( Jackson, 2009, s. 52,53).



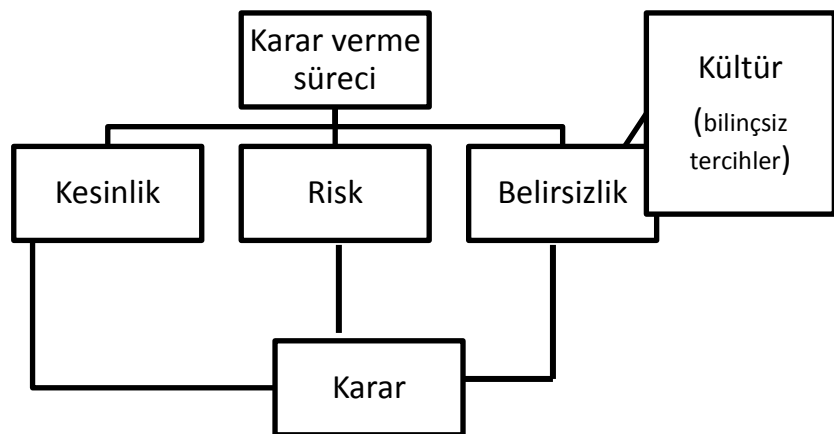
**Kaynak:** Beugelsdijk and Maseland, 2011. *Culture in Economics: History, Methodological Reflections, and Contemporary Applications*. Cambridge: University of Cambridge, p.86

**Şekil 2.3: Kültürel Etkiye Sahip Neoklasik Modelin Yapısı**

Şekil 2.3'te neoklasik modelde kültürün etkisini açıklama biçimi gösterilmektedir. Böylece, kültür, üç yolla dış faktör olarak yer alabilir: Tercih kaynağı, sınırlaması veya modelden sapma olarak. Şekle göre birey, karar verirken yalnızca tercihini veya isteklerini dikkate almakla kalmaz. Ayrıca, kısıtlı kaynaklarla doğru seçim yöntemlerini de düşünür. Neoklasik model sadece karar verme sürecinin kendisini değil aynı zamanda bu kararın nasıl alındığını da göz önünde bulundurur. Bir birey tarafından oluşturduğu neden ile bir kararın oluşumu sadece akılcılık tarafından değil aynı zamanda bilinçaltı kararların kategorisine giren kültürel faktörlerden etkilenir. Kültürel faktörler farklı bireysel değerleri ve tercihleri kapsamaktadır.

De Jong (2009), kültürün ekonomik faaliyeti nasıl etkilediğini açıklamıştır. Kültür, bir grup insana egemen değerlerin ve algıların toplamı olarak düşünülebilir. Doğrudan veya dolaylı olarak kültür, ekonomik süreçlerin sonucunu etkiler. İnsanlar ve değerler kümesinden dolayı kurumların organizasyonunu, işleyişini, nihai olarak mevcut kaynakların dağılımını etkiler (Petrakis, 2014, s.40-41).

Hodgson (2006), neoklasik sistemde kültürle ilgili yeni bir açıklama ortaya koymuştur. Ona göre, birey her şeyin kusursuz bir şekilde farkında olamaz ve kararlarında belirsizlik vardır. Belirsizlik gerçekleştiğinde, birey rasyonelliği düşünemez. Kendi bilinçaltındaki hislerine bel bağlayıp kendi kültürü tarafından yönlendirilir (Petrakis, 2014, s.41). Bu durum Şekil 2.4'te gösterilmiştir.



**Kaynak:** Tarafından oluşturulmuştur.

**Şekil 2.4: Belirsizliğin Kültürün Karar Üzerindeki Etkisi**

### 2.1.3.2 Keynesyen ve Post-Keynesyen Modelde Kültür

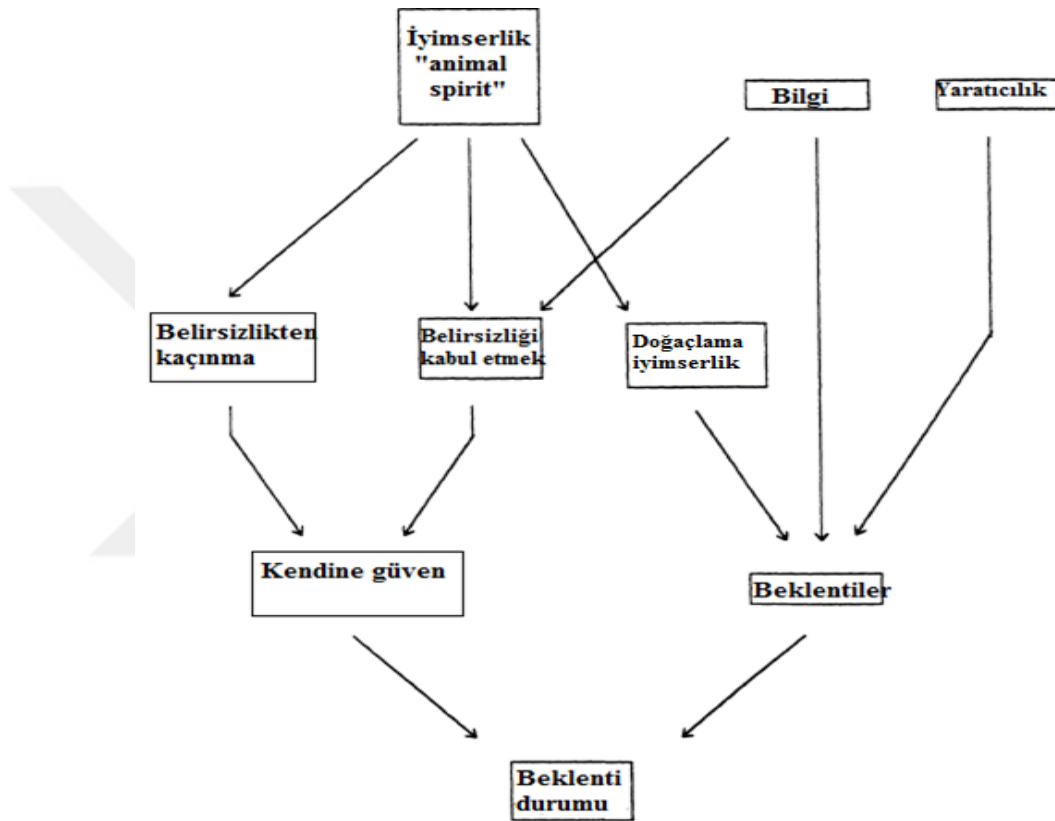
Ekonomi biliminde Neoklasik Model mikro düzeyde "rasyonel bir seçim" olarak ve makro düzeyde "rasyonel beklentiler" olarak ifade edilir. Neoklasik model ekonomiyi toplam arz açısından ele alır. Öte yandan Keynesyen ve Post-Keynesyen model ekonomi bilimi, kültürde içeren sosyal bilimler, siyaset ve psikoloji ile bağlantı kurar. Neoklasik modelde birey karar verme yoluyla yararını en üst düzeye çıkarmaya çalışmaktadır. Ayrıca tercihlerini bir hiyerarşiyle oluşturmaktadır. Ancak bazen inançları, belirsizlik veya bilgi eksiklik gibi kısıtlamalardan dolayı bireyin mantıksız karar vermesi olasılığı vardır.

Buna karşın, Keynesyen ve Post-Keynesyen model, iktisat kültürü meselesini aydınlatmak için farklı bir yaklaşım getirir. Çünkü fayda artışı dışında insan davranışları kültür dizisi olarak bireysel ihtiyaç ve istekleri de beraberinde getirir. Birey o kadar çok bilgi alır ki, onu doğru şekilde işlemek zordur. Dolayısıyla kültürün izlediği bilinçdışı hisler genellikle karar verme sürecinde bir rehber olarak kullanılmaktadır. Kültür, karar verme sürecinde kendisini Keynesyen ve Post-Keynesyen modellerinde tezahür eder (Rotheim, 2013, s.180).

Temel belirsizlik, gelecek olaylar hakkında en azından bazı önemli bilgilerin o anda bilinemediği durumları ifade eder. Karar eksik bilgi ile yapılır. Bu bilgi mevcut değildir veya var olan herhangi bir bilgi deposundan çıkarılamaz. Temel belirsizliklerin olduğu bir ortamda, gelecekteki eylemleri bugünün kararlarıyla oluşturulabilir. Geleceğini yaratacağı anlamına gelir. Bireylerin yaratıcılıkları, kültürlerin yansıtmasına aittir (Jespersen ve Madsen, 2013, s.137). Karar verirken bireylerin ona karşı bir beklentileri vardır. Beklenti halinin beklentilerin kendisine ve onlara olan güvene bağlı olduğunu ileri sürmektedir (Keynes, 1936, s.148).

Şekil 2.5'te Belirsizlik ve beklentilerin varlığında karar verme süreci gösterilmektedir. Beklentiler ve güven, beklenti durumunun belirleyicilerdir. Beklenti durumunun üç sınırsız belirleyicisi vardır: bilgi, yaratıcılık ve iyimserlik. Keynes iyimserlik durumu "animal spirit (hayvan ruhu)" olarak adlandırmıştır. Hayvan ruhu ekonominin veya herhangi genel bir durum hakkında kişilerde yaygın olumsuz veya olumlu görüşlerdir. Hareketsizlik yerine doğaçlama gerçekleşen bir eylemi tercihidir. Bazen sezgi olarak adlandırılır. Fakat her durumda, iyimserlik ve kendine güven gibi bireysel kültürel

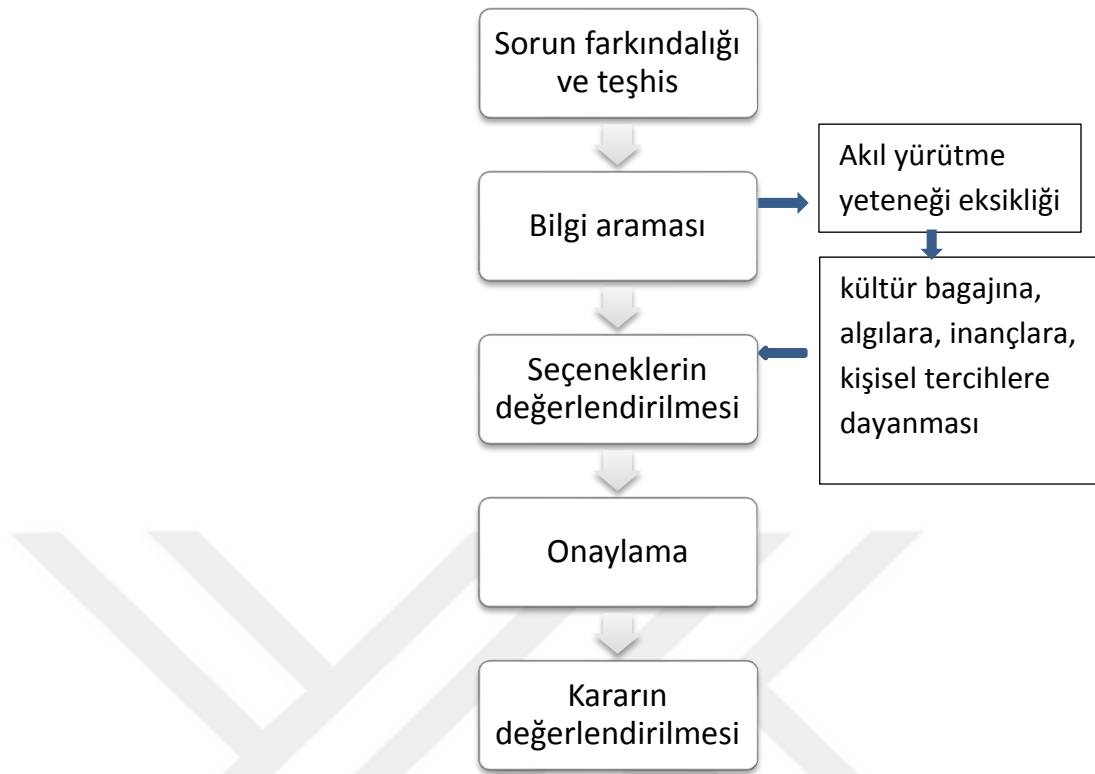
değerlere atıfta bulunur. İyimserliğin kültürel bir faktör olarak etkisi belirsizliğin kabulü veya belirsizlikten kaçma olarak ifade edilir. Başka bir kültürel kategori de yaratıcılıktır. Yaratıcılık kişinin belirsizlikteki boşlukları doldurmak için mevcut bilgileri, deneyimi kullanmanın yoludur. Her birey için yaratıcılık güçlü ve zayıf olabildiği gibi hiç de olmayabilir. Şekilde yaratıcılık yalnızca beklentileri etkilemekte güvenini etkilememektedir (Dequech, 1999, s. 419).



**Kaynak:** Dequech, D. (1999). Expectations and confidence under uncertainty. *Journal of Post Keynesian Economics*, 21(3), 418.

### Şekil 2.5: Keynesyen Modelde Karar Verme Süreci

Post-Keynesyen model bir bireyin yaratıcı yeteneklerle sınırlı bilişsel yeteneği olduğunu düşünür. Ayrıca bireyin analitik algıdan çok duygulara önem verdiğini varsaymıştır. Neoklasik modelde rasyonalizm faydaların maksimize edilmesine bağlı iken, Post-Keynesyen modelde karar alma sürecini etkileyen duygusal, ussal ve yaratıcı mantık unsurlarına bağlıdır (Fernández-Huerga, 2008, s. 709-715).



**Kaynak:** Tarafından oluşturulmuştur.

**Şekil 2.6 Post-Keynesyen Modelde Karar Verme**

Şekil 2.6 bireyin kararlar alırken, yani bilgi toplama aşamasında, yeterli bilgi ve analitik kabiliyete sahip olmadığı için her zaman akılcı düşünemeyeceğini göstermektedir. Akılcı bir düşünce olmadığında, birey duygulara dönüşür. Duygular, algılar, inançlar, değerler gibi kişinin kültürel portföyünden kaynaklanmaktadır.

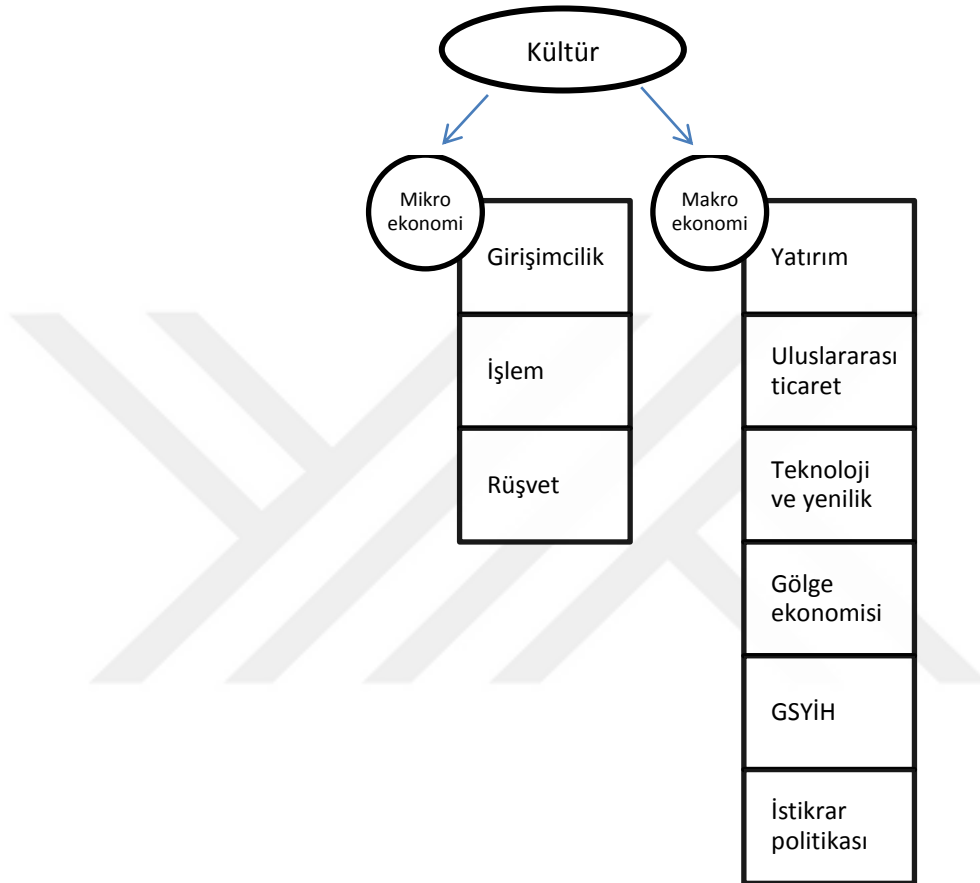
Her iki model kültürel davranışın ekonomik davranış üzerindeki etkisinin kabul edilmesi için bir potansiyel sunmaktadır. Bu ise, kültürün ekonomik büyümeyi etkilediği varsayımını yapmamızı sağlar.

## 2.2 Kültürün Ekonomiye Yansıması

Ekonomik etkinliğin kültürel açıdan değerlendirilmesi, çeşitli bakış açılarından, farklı doğruluklarla ihtiyaçlara ve kapsamlara bağlı olarak yapılabilir. Böyle bir değerlendirmeyi makro ve mikro olmak üzere iki düzeyde yapmak uygundur.

Şekil 2.7 mikro ve makroekonomi düzeyindeki kültürün etkisini göstermektedir. Mikro ekonomide kültür etkisi genel olarak girişimcilik, farklı mali işlemler, rüşvet olarak

ifade edilir. Kùltürlerin makro ekonomi üzerindeki etkisi, farklı kurumların, kamu politikalarının, emek verimliliğinin, yatırımın, uluslararası ticaretin ve milli gelirin etkileşimini daha fazla yansıtmaktadır.



**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

### Şekil 2.7: Mikro ve Makro İktisat Sistemde Kùltür

#### 2.2.1 Mikro Ekonomi Üzerinde Kùltürel Yansıması

Mikro ekonomi, birey, aile, firma gibi küçük ekonomik karar birimlerinin ekonomik davranışlarını inceleyen ve genel ekonomik davranış kalıpları belirleyen alt bilim dalıdır. Kùltürün ekonomik davranış üzerindeki etkisi, bireyin karar verme şekli ve diğer ekonomik birimler ile olan ilişkisi aracılığıyla incelenmiştir.

Mikro ekonomide en önemli kùltürel faktörlerden biri, bireyler veya ekonomik aktörlerin güven duygusudur. Güven farklı ekonomik aktörler arasındaki ilişkilerin sayısal dinamik bir özelliğidir. Bu ilişkiler, etkileşimin ekonomik sonuçlarının

kârlılığına ve birbirlerine olan güvenine dayanmaktadır (Nikolaev; Efimov; Marushkina, 2006, s.8). Güven, bir kişinin kendisiyle ilişkili olarak başkalarının gelecekteki eylemleri hakkında olasılıksal bir yargıdır. Piyasa ekonomisinde birey her zaman seçme sorunu ile karşı karşıya kalır. Bu durumda iki farklı şekilde tavır alır: güvenmek (güvenmekse ne kadar güvenmek) veya güvenmemek.

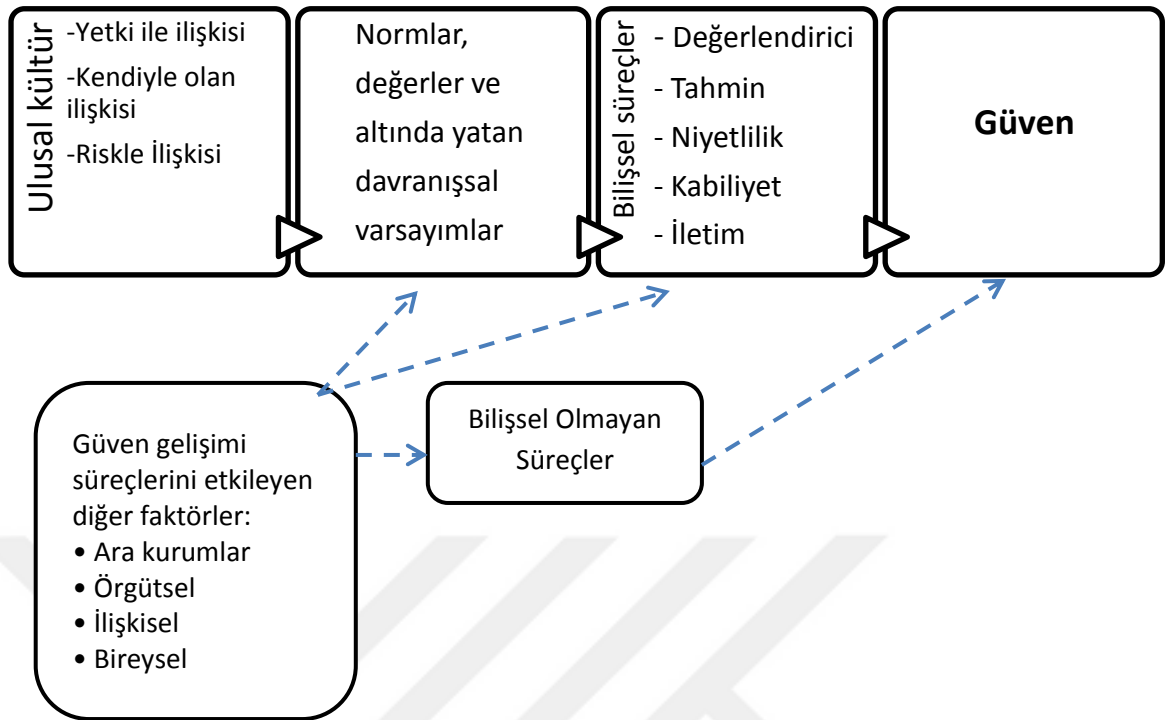
Pek çok araştırma, Batı ülkelerinin, Japonya'nın ve Asya Kaplanlarının <sup>14</sup> refahının bu ülkelerde yüksek seviyede güven duygusunun olmasından kaynaklandığını göstermektedir. Bu ise yüksek düzeyde bir sosyal sermayenin oluşmasına, kalkınmaya, yatırım amacıyla toplumun tüm kesimlerinde mevcut tüm kaynakların harekete geçirilmesine yol açar. Güven seviyesinin çok daha düşük olduğu diğer ülkelerde, daha düşük düzeyde gelişme sağlanabilmiştir (Nikolaev; Efimov; Marushkina, 2006, s.7).

Ülkelerdeki uluslararası güven anlayışı açısından önemli farklılıklar vardır. Kuzey Avrupa ülkelerinde insanlar açık arabayı sokağın ortasında kolayca terk ederken, Rusya'da "ne düşmüştü gitti"<sup>15</sup> veya "güvenin, ancak doğrulayın" gibi atasözü bile toplumdaki insanlar arasında çok düşük güven düzeyini ifade eder (Zak ve Knack, 2001, s. 295).

Şekil 2.8 ulusal kültür ve kurumlara birleşik olarak güven gelişmesini göstermektedir. Ülkede varolan kurumlar ve ulusal kültürün etkisi altında güven kültürel bir özellik olarak oluşturulmuştur. Ulusal kültür, toplumda belirlenmiş normlar, değerler ve davranışsal kalıbı gibi bilinçsiz ve bireylerin değerlendirci yeteneği, tahmin yeteneği, kabiliyet gibi bilişsel araçlarla güven oluşumunu etkiler. Toplumda örgütsel ve yasal sistemler oluşturan kurumlar, bireyin bilinçaltının oluşumu ve güvenine de etki ederler.

<sup>14</sup> Bu ülkeler ve bölgeler, 1960 ve 1990 yılları arasında yüksek büyüme oranları ve hızlı endüstrileşmeleriyle bilinirler.

<sup>15</sup> Bu atasözü ile, bir malın kaybolmasından sonra kişinin asla ona ulaşamayacağını ifade etmektedir.



**Kaynak:** Doney, P. M., Cannon, J. P., & Mullen, M. R. (1998). *Understanding the influence of national culture on the development of trust*. Academy of management review, p. 602.

### Şekil 2.8: Ulusal Kültür Modeli ve Güvenin Geliştirilmesi

Bir ülkede dürüstlüğü ifade eden faktör, yetkililerinin yolsuzluk seviyesidir. Yolsuzluk Algılama Endeksi, girişimcilerin ve devlet birimlerindeki yolsuzluk düzeyindeki uzmanların algılamasını yansıtır. Endeks değerinin 100 olması yolsuzluğun olmadığı anlamına gelir. Eğer endeks sıfır ise yolsuzluk en üst seviyede demektir. Uluslararası yolsuzluk endeksiyle<sup>16</sup> ilgili 2016 yılında elde edilen sonuçlara göre, en az yolsuzluğa uğrayan ülkeler Danimarka (90 puan), Yeni Zelanda, Norveç, Finlandiya, İsveç ve Singapur'dur (en az 80 puan). En yüksek yolsuzluğun olduğu ülkeler Kuzey Kore (12), Somali (10), Afganistan, Sudan, Irak, Libya, Haiti en az 15 göstermektedirler. Ayrıca bu endeks, ülkenin kalkınma seviyesi ile yolsuzluk seviyesi arasında yüksek bir korelasyon göstermektedir.

Düşük güven düzeyine sahip bir toplum için, “adam kayırma” bir anahtar niteliğindedir. Ailenin bireyin tek destekçisi olduğu ve tüm sosyal etkileşimlerin temelini

<sup>16</sup> Transparency International, Corruption Perceptions Index, 2016. [https://www.transparency.org/news/feature/corruption\\_perceptions\\_index\\_2016](https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016), Erişim Tarihi: 14.02.2018.

oluşturduğunu düşünmektedirler. Bu tür toplumlarda, güven yalnızca yakınlarına kadar uzanır ve ailenin dışındaki insanlara güvenilmez. Dolayısıyla bu toplumlar, şirketlerin kurumsallaşması durumunda ve bir aile üyesi olarak artık faaliyetlerini düzenleyemediğinde zorluklarla karşılaşmaktadır.

Ekonomik birimlerin hileli davranış sergilemesi, ekonomik teoride fırsatçı davranış (oportünizm)<sup>17</sup> olarak adlandırılır. Bu terim, ekonomik ajanların işlerinde bilerek haksızlık yapmak istedikleri anlamına gelir. Başka bir deyişle, yükümlülüklerini asgari düzeye getirmek isterler veya hiç yerine getirmek istemezler. Yani, ekonomik ilişkilerde bir katılımcının davranışı, katılımcıların zararına bile tek taraflı avantajlar sağlamayı amaçlamaktadır. Fırsatçı davranış türlerinden biri, kamu mallarını tüketirken oluşan “bedavacılık sorunu”dur<sup>18</sup>. Bireyin malları sınırsız miktarda tüketmesi veya bir malın, hizmetin bedelini adil bir fiyatla ödememesi durumunda ortaya çıkar. Bedavacılık sorunu yalnızca arzın tüketen insan sayısına bağlı olarak azalmadığı bir pazarda ortaya çıkar. Ayrıca tüketim yasalar tarafından kısıtlanmaz. Bu, ulusal savunma, metropol polis varlıkları, temiz suya erişim, kütüphaneler ve kamu yayın hizmetleri gibi mal ve hizmetlerdir. Buna bir örnek, vergi mükelleflerinin vergi kaçırmaları olabilir. Bütün bunlar, şirkette, yatırımlarda, uluslararası şirketlerde, karşılıklı ilişkiler etkiler (Lado; Dant; Tekleab, 2008, s.403-405).

Bir yabancından korkmak, şirketin büyümesinin sınırlarını engelleyen ve verimliliği düşüren, yüksek güven düzeyinde olan ülkelerde olduğunun tersine aile işletmesinin profesyonel yönetime geçişini engellemektedir. Aksine, yüksek düzeyde güvene sahip olan toplumlar aile şirketlerini daha büyük özel şirketlerle birleştirme ve satın almayı kolayca kabul etmektedirler (Lebedeva ve Tatarko, 2007, s.171).

Kültür farklı işlemleri de etkilemektedir. Örneğin ekonomik aktörlerin ilişkisinde farklı işlem maliyeti türleridir. İlişkilerdeki güvensizlik daha çok enerji, daha fazla parasal gider ve maliyet gerektirir. Örneğin, başkalarına büyük ölçüde güvenebileceğiniz bir toplumda, karşı tarafı aramak için harcanan gerekli zaman azalır veya iş ortaklığında

<sup>17</sup> Güç durumları karşısında, davranışlarını ahlak ilkelerine ya da düzenli bir düşünceye göre değil, kişisel çıkarlarına en uygun düşecek biçimde ayarlayan tutum.

<sup>18</sup> Kamusal mallar, toplumun tüm üyelerinin herhangi bir bedel ödemediği tüketebileceği ve bir kişinin tüketiminin bir başkasının tüketimine engel teşkil etmediği mallardır. Bu mallar toplumda ödeme yapan ya da yapmayan tüm toplum üyelerine fayda sağlar. Ödeme yapmayanlar bu faydayı elde etmekten mahrum bırakılmadığı için kamusal mallarda bedavacılık sorunu ile karşılaşılır.

bilgileri tekrar kontrol etmek gerekmez. Ayrıca avukatlık büroları, güvenlik örgütleri için daha az kaynak harcanmaktadır (Lebedeva ve Tatarko, 2007, s. 168).

Morris (1994)'e göre, toplumun temel değerleri, kültürel geçmişiyle birlikte, girişimci faaliyetin ortaya çıkmasına katkıda bulunabilir. Açık bir örnek, ABD'de girişimciliğin geliştirildiği ekonomidir. Çünkü bu ekonominin baskın değerleri, özgürlük, bağımsızlık ve bireyciliktir ve hedeflerin gerçekleştirilmesidir. Kreiser ve Marino (2010) altı ülkedeki on dört sektörü analiz etmiş ve kültürel değişkenler, risk alma davranışı ve girişimcilik düzeyi arasındaki ilişki, riskin kültürel değişkenlerle olumlu biçimde büyük oranda ilişkili olduğunu bulmuştur. Bu sonuç risk alma davranışının ulusal kültürün bir parçası olduğu anlamına gelir. Ayrıca risk alma davranışı, girişimciliğin gelişimi ile pozitif yönde ilişkilidir.

### **2.2.2 Makro Ekonomi Üzerinde Kültürün Yansıması**

Kültürlerin makro ekonomi üzerindeki etkisi, farklı kurumların, kamu politikalarının, emek verimliliğinin, yatırımın, uluslararası ticaretin ve milli gelirin etkileşimine daha fazla yansımaktadır.

Greif (1989, 1994) Ortaçağda Akdeniz'de ticaretin tarihi örneklerini kullanmıştır. Groot vd. (2004) güvenin ticaret boyutunu ve yönünü etkileyebileceğini göstermek için mevcut ikili ticaret modellerini kullanmaktadır. Güven, diğer ülkelere açıklık, ticareti geliştirir, rekabeti teşvik eder, daha kaliteli mallar ve daha düşük fiyatlara sağlar. Bu çalışmalar, yurtdışındaki güvenilir ortaklara sahip olmanın, ticari sözleşmelere uyulmasını ve dolayısıyla işlem maliyetlerini düşürmesi nedeniyle, güvenin işlem maliyetlerine olan etkisini vurgulamaktadır. Her iki çalışma, güvenilir ortakların yurtdışında bulunmasının etkisini vurgulamakta ve böylece işlem maliyetlerini düşürmektedir. Tersine, güvenilmez ortaklar ve ticari sözleşmelere uymayan koşullar işlem maliyetlerini artırır.

Yatırımlar gelecekteki işlemlerin sayısını ve boyutunu en üst düzeye çıkarmaya çalışır. Bu nedenle güven, iç ticareti ve ekonomik faaliyeti artırarak doğrudan veya dolaylı olarak yatırımın gidişatını etkileyecektir. Sosyal güven, yatırım oranlarını arttıran veya yatırım fiyatlarını düşüren, toplumu daha istikrarlı ve öngörülebilir yapan bir risk

azaltma faktörü olarak da işlev görebilir. Bu işlem maliyetlerini düşürür ve firmaların uzun vadeli yükümlülüklerini yerine getirmelerini sağlar (Dyer ve Chu, 2003, s. 5).

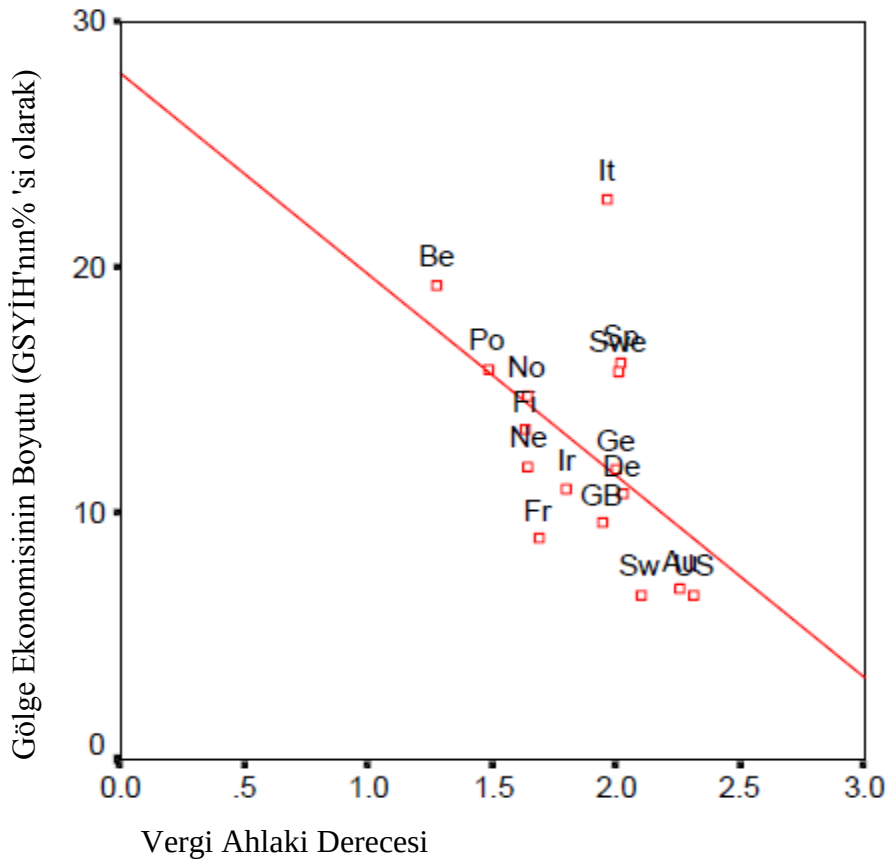
Farklı toplumların çeşitli egemen kültürel geçmişi, teknolojik gelişme ve yatırım kapasitesi düzeylerinde farklılıklar yaratmaya yöneliktir. Yaratıcılığı ödüllendiren ve üyelerini bireysel ilerleme sağlamaya teşvik eden kültürler yenilikte daha iyi sonuçlar elde etme eğilimindedir. Rothwell ve Wissema (1986) 'a göre iş riski, uzun vadeli planlama ve değişiklikleri kabul etme istekliliği, inovasyonu teşvik eden temel kültürel özelliklerdir. Rinne vd. (2011)'e göre bireycilik ve inovasyon potansiyeli arasında olumlu bir ilişki vardır. Bireylerin görüşlerini ifade etme özgürlüğü ne kadar büyük olursa, yeni fikirlerin keşfedilme olasılığı da o kadar yüksek olur. Bireysel toplumların, üyelerini, fikirlerini dile getirmeye teşvik etmesi daha olasıdır. Bu özgürlük, yaratıcılık için gereklidir. Bireysel toplumlarda bağımsızlık, başarı ve yaratıcılık gibi kültürel unsurlar özendirilir.

Shane (1993) düşük güç mesafesinin ve yüksek bireyciliğin yenilikle de ilişkili olduğunu iddia etmektedir. Yüksek bireyselliğe ve düşük güç mesafesi puanına sahip olan toplumlar, daha yüksek büyüme oranlarına ulaşmakta ve daha fazla yenilik yapma olasılığına sahip olmaktadır. İşletmelerin daha iyi sonuçlar elde etmek için farklı kültürel yönleri ile baş edebilmeleri çok önemli bir konudur. Kültür, inovasyonu ve yaratıcılığı teşvik edebilir. Bireyi veya grubu girişimci bir ruhla geliştirmek için teşvik eder (Williams ve McGuire, 2008, s.392). Benzer kültürel özelliklere sahip grupların aksine, farklı kültürel özellikler ekibi yeni bakış açısının benimsemesine yardımcı olur. Küreselleşme zamanında derin uluslararası ticaret ve ortaklık, başkalarının düşüncelerine açıklık başarının önemli bir unsurudur (Uğur, 2014, s.9).

Alm ve Torgler (2006) vergilerin ödenmesi ve gölge ekonomisinin gelişimi üzerine kültürün etkisini ABD ve Avrupa ülkeleri üzerinde analiz etmişlerdir. Güvenilir, esnek, yasalara saygılı kültürel özelliklerin bir vergi ahlakı oluşturduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca yüksek vergi ahlakı, gölge ekonomisinin daha düşük seviyesini göstermektedir.

Şekil 2.9'da, vergi morali ve gölge ekonomisi arasında pozitif bir ilişki olduğunu görebiliriz. Vergilerle ilişkili ne kadar düşük olursa, gölge ekonomisi ülkede o kadar yüksek olur. Gölge ekonomisinin toplam GSYH'ye oranla büyük olduğu ülkelerde vergi geliri düşüktür. Bu, kamu hizmetlerinin az olduğu ya da resmi ekonomideki kişilerin

daha yüksek bir oranda vergilendirildiği anlamına gelmektedir. Gölge ekonomisinin büyük olduğu ülkelerde resmi ekonomide olanlar için vergi oranları hükümet gelirindeki eksikliği gidermek açısından daha yüksektir. Bu hem ülkenin ekonomisine hem de vatandaşların yaşam düzeyine yansıtılır. Vergi moralinin en üst seviyesi ABD ve Kuzey Avrupa ülkelerinde, en düşük vergi morali ve daha büyük gölge ekonomisi Güney Avrupa'da gerçekleşmektedir.



**Not:** Be: Belçika, It: İtalya, Po: Polonya, No: Norveç, Swe: İsveç, Ne: Hollanda, Fi: Finlandiya, Ir: İrlanda, Sp: İspanya, Ge: Almanya, De: Danimarka, Fr: Fransa, GB: İngiltere, Sw: İsveç, US:ABD, Au: Avusturya.

**Kaynak:** Alm, J., & Torgler, B. (2006). Culture differences and tax morale in the United States and in Europe. *Journal of economic psychology*, 27(2), p. 17

### Şekil 2.9: Vergi Ahlaki ve Gölge Ekonomisinin Boyutu

Hofstede ve Minkov (2010) kültürün uzun süreli oryantasyona veya kısa süreli oryantasyona sahip olup olmadığını incelemişlerdir. Uzun vadeli oryantasyona sahip toplumlar tasarruf, rasyonel beklentiler, analitik yeteneği, geleceğe kayıtsız, sıkı

planlama, uyumluluk vb. içerir. Bu kültürel özellik makroekonomik istikrar politikalarını geliştirirken göz önüne almak için önemlidir. Makroekonomik istikrar sağlayıcı politikaların analizi ve planlanması söz konusu olduğunda, uzun vadeli oryantasyon ve rasyonel beklenti özellikle önem kazanmaktadır. Çünkü bu tür politikalar doğası gereği ileriye dönüktür. Para ve maliye politikaları uyarınca, hükümet insanları yanıltabilir. Fakat bireyler, hükümetin ne yaptığını anlamaya çalışmak için ciddi teşvikler edinirler. Bu nedenle, ekonomistler, doğru rasyonel beklentilere sahip oldukları takdirde insanları yanıltmaya yönelik girişimlerin başarılı olmadığını düşünmektedirler. Rasyonel beklentiler hipotezi, para arzı, fiyat düzeyi ve GSYİH'nın anahtarı olan çeşitli ekonomik değişkenlerin davranışları hakkında insan tahminlerinin mevcut ekonomik verilerin makul bir tahminine dayandığını iddia etmektedir. Bu nedenle, uzun vadeli planlamanın toplum düzeyinde daha yüksek olması, başarılı bir mali veya para politikasının olasılığını düşürür (Hommes ve Massaro, 2015, s.5).

### 2.3 Ekonomik Büyüme Teorisi

Modern dünyada, küreselleşme süreçlerinin yayılması bağlamında, ekonomik ilişkilerin karmaşıklığı, teknolojinin ilerlemesi, ekonomik büyüme ülkenin başarısının en önemli faktörlerden biridir. Ekonomik büyüme refahı iyileştirmede önemli bir faktördür. Ekonomik büyüme yaşam standartları, malların tüketimini, yatırımlarda, eğitim seviyesi artması, teknolojik gelişmesi gibi süreçleri teşvik eder. Ekonomik büyüme, sadece ülkelerin büyüme oranı farklılıklarının değil, aynı zamanda zengin ve fakir ülkeler arasındaki büyük bir açıklık de ortaya koymaktadır.

Bazı ülkelerin neden bu kadar zengin, bazıları ise neden bu kadar fakir olduğunu anlamak, sosyal bilimin karşılaştığı en önemli zorluklardan biridir. Günümüzde dünyanın en zengin ve fakir ülkeleri arasında büyük bir fark vardır.

1980'lerde, OECD ülkelerindeki nüfusun en zengin% 10'u en yoksul% 10'undan 7 kat daha fazla gelir elde etmiştir. Günümüzde ise on kat daha fazla gelir etmektedirler. Mülk ve diğer zenginlik şekillerini düşünürsek durum daha da kötüleşmektedir. 2012'de dünyadaki tüm hanelerin en yoksul % 40'ı dünya servetinin sadece% 3'ünü elde etmektedir. Tam tersine, toplumun en zengin % 10'u ise, dünya servetinin % 50'sini elde etmektedir. En zengin % 1 ise dünya servetinin en az % 18'ine sahiptir (Gillespie, 2018, s.190).

En zengin ülkeler, yoksul ülkelere göre 30 kat fazla üretim yapmaz. Bununla beraber en zengin ülkeler yoksul ülkelerle karşılaştırıldığında 30 kat daha fazla tüketirler.

Ayrıca yaşam beklentisi, yaşam koşulları, eğitim, insan hakları gibi ülkeler arasında büyük fark göstermektedir. Zengin ve yoksul ülkeler arasındaki farkı tahmin etmek, ülkenin verimliliğini ve gelişim düzeyini belirlemek için ekonomik büyüme kavramını kullanmaktadırlar (Acemoglu, 2009, s.7).

### **2.3.1 Ekonomik Büyüme Kavramı**

Sürekli artan ihtiyaçlar, geleneksel kaynakların tükenmesi ve nüfusun artması, iki kavramın artan şekilde kullanıma neden olmuştur. Ekonomik büyüme, oluşturulan araçların hacmindeki bir artış ve dolayısıyla nüfusun yaşam standardında bir artışa neden olur. İnsan ihtiyaçlarının nispeten sınırsızlığı ve dünyanın birçok ülkesindeki nüfustaki artış gibi bileşimi, insanlığın, malların ve hizmetlerin üretim ölçeğini sürekli arttırmasına neden olmaktadır. Bu işleme ekonomik büyüme denmektedir.

Ekonomik büyüme genellikle gerçek gelirdeki artışın yanı sıra kişi başına düşen reel çıktıdaki artış olarak da ifade edilir (Sirko, 2014, s.233).

İktisadi büyüme kavramını, bir ülkede, belli bir dönemde üretilen tüm nihai mal ve hizmetlerin parasal değeri olan Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'da (GSYİH) meydana gelen artış olarak tanımlayabiliriz.

Artan kapasite türüne göre, ekstansif ve intansif olmak üzere iki tür ekonomik büyüme vardır. Ekstansif ekonomik büyüme, hiçbir teknolojik yeniliği değiştirmeden kaynak sayısının (emek ve malzeme) artması nedeniyle gerçekleşen büyümedir. Bilimsel ve teknolojik ilerlemeler vasıtasıyla, kaynakların kalitesini ve kullanma etkinliği yükseltme yoluyla gerçekleşen ekonomik büyüme ise intansif bir büyüme çeşididir (Nikolenko, 2003, s.68).

Bu nedenle, ekonomik büyüme, sadece çıktıda niceliksel bir değişimi değil, niteliksel olanı da beraberinde getirir. Ekonomik büyüme sadece üretimi arttırmakla kalmaz, aynı zamanda yaşam kalitesini ve toplumun ekonomik refahını da arttırır ( Taban, 2008, s.2).

Ekonomik büyümeyi engelleyebilecek çeşitli nedenler vardır. Bunların başında kaynak yetersizliği, ekolojik sorunlar, sosyal ve politik zorluklar, etkisiz istikrar politikası vb. gelmektedir.

### 2.3.2 Ekonomik Büyümenin Kaynakları

Ekonomik büyümenin artışına neden olan çeşitli faktörler vardır. Ekonomik büyümeyi olumlu şekilde etkileyen faktörlerden en az biri artarsa, aynı ölçüde ekonomik büyüme de artacaktır. Ekonomik büyümenin dört temel belirleyicisi vardır: işgücü, sermaye, doğal kaynaklar ve teknoloji.

İşgücü, belirli bir dönemde nüfusun mal ve hizmet üretimine katılan ve katılmaya hazır kısmıdır. İşgücü, malların üretiminde kullanan kişinin fiziksel, zihinsel ve örgütsel yetenekleri, edindiği bilgi ve tecrübenin dizisidir (Tatarnikov, 2017, s.119). İşçilerin beceri düzeyi ve kalitesi ne kadar yüksek ise o kadar fazla üretim gerçekleştirilir. Nitel ve nicel özelliklere sahip nüfus, ekonomik büyümede ikili bir rol oynamaktadır. Öncelikle arz tarafından bakacak olursak nüfus arttıkça, emek arzı ve iş yaratma ihtiyacı da o kadar artmaktadır. Şiddetli rekabete bağlı olarak, işgücünün kalitesi ve etkinliği artmaktadır. Tersine, nüfus arttıkça ürün ve tüketim talebi de o kadar artar. Bu da pazarı artırır ve iş yaratır. Ancak sadece nüfusun büyümesi ekonomik büyümeye neden olmaz. Afrika ve Orta Asya'daki birçok ülke, nüfusta sürekli bir artış ile düşük ekonomik büyüme göstermektedir. Üretim fonksiyonunda aynı anda başka faktörlerin de artması gereklidir (Taban, 2008, s.18).

Sermaye, ek fayda sağlamak için kullanılan maddi, entelektüel ve finansal kaynakların bir toplamıdır. Sermaye beşeri, fiziksel ve sosyal olarak sınıflandırılabilir. Beşeri sermaye kavramı, bir ekonomideki bilgi ve beceri yüklü nitelikli işgücünü ifade etmek için kullanılmaktadır (Şimşek ve Kadılar, 2010, s.115). Fiziksel sermaye, üretimde kullandığımız her şeydir veya gelecekte üretimde kullanılabilir. Ayrıca, fiziksel sermayenin kendisi, üretim sürecinin bir sonucudur. Bir ülke ne kadar kaliteli ve modern sermayeye sahip ise o kadar çok mal (yatırım, yani yeni teçhizat dahil olmak üzere) ve hizmet üretilir (Tekkulak, 2017: 4). Fiziksel sermaye dört ana grup altında toplanabilir:

- Konut
- Makine ve Teçhizat
- Uluslararası sabit sermaye yatırımları
- Konut dışı binalar

Sosyal sermaye, ekonomik ve kültürel sermayenin bir türüdür. Sosyal sermaye piyasasının normlarına, devletin ve sosyal ilişkilerin fonu anlamına gelir. Bu ilişkiler, resmi aktörler arasındaki ortak eylemi teşvik etmek için işbirliği ve güven temelinde kurulmuştur. Güven ilişkileri, ülke ekonomisinin birimleri arasındaki iletişimi kolaylaştırır. Bu da verimliliğin ve ekonomik büyümenin artışına neden olur. AB ülkelerinde yapılan analizler, sosyal sermayenin ekonomik büyümeye neden olan faktörlerden biri olduğunu ortaya koymaktadır. Örneğin, AB-15 ülkelerindeki sosyal sermaye, Danimarka'da % 65,1 iken Yunanistan'da % 8,9 olarak gerçekleşmiştir (Christoforou, 2003, s.8).

Doğal kaynaklar, nehirler ve mineraller gibi doğa tarafından sağlanan unsurlardır. Doğal kaynaklar, yenilenebilir kaynaklar ve yenilenmeyen kaynaklar olarak sınıflandırılabilir. Orman, temiz su, balık, hayvanlar gibi doğada 1-2 nesilden sonra eski haline getirilebilen yenilebilir kaynaklardır. Ancak, bu kaynakların tüketim ölçeği, doğadaki çoğalma oranını aşmamalıdır. Yakın gelecekte doğanın geri yükleyemeyeceği, petrol, doğal gaz, kömür, metal cevheri, tuz rezervleri gibi kaynaklar ise yenilenmeyen kaynaklardır. Doğal kaynak rezervleri, ekonomik refahın önemli bir faktörü olmasına rağmen, yüksek büyüme oranlarının ve ekonominin yüksek verimliliğinin başlıca şartı değildir. ABD'nin ekonomik başarısı bereketli topraklara sahip olması ile bağlantılıdır. Rusya, Kuveyt, Suudi Arabistan petrol rezervleri ve ihracatı nedeniyle ekonomik büyümede büyük bir sıçrama gerçekleştirmiştir. Bununla birlikte, örneğin Japonya, Tayvan, Güney Kore vb. ülkeler çok az hammadde ile dünyanın önde gelen ülkeleri haline gelmiştir (Akça, 2014: 60).

Teknoloji, ana faktörleri (hammaddeler, malzemeler) kullanıma hazır ürüne dönüştürmenin bir yoludur. Bu da üretim sürecinde ürünlerin işlenmesinin ve imal edilmesinin boyutunu, özelliklerini, biçimlerini, yöntemlerini değiştirmek için çeşitli işlemler dizisidir. Üretim faktörlerinin her birini kullanmanın etkinliği, üretim sürecinde kullanılan teknolojiye ve ürünün üretilebilirliğine bağlıdır. Bilimsel ve teknik bilginin

gelişimi buluşlar ve yenilikler olmak üzere iki çeşittir. Buluşlar, üretimde ciddi, devrimci, nitel değişiklikler meydana getirmektedir. Yenilikler mevcut bilgi veya üretim süreçlerini iyileştirir. Teknoloji birincil ekonomik büyüme kaynağı olarak kabul edilebilir. Robert Solow, teknolojik değişimi ABD ekonomisinin yaklaşık 2/3 oranında büyümesine neden olduğunu hesaplamıştır. Wong, Ping Ho ve Autio (2005) teknolojik yenilik ve ekonomik büyüme arasında güçlü ve anlamlı bir ilişki bulmuşlardır. Analiz sonuçlarına göre yenilik, 37 ülkedeki ekonomik büyümenin yaklaşık % 56'sını açıklayabilmektedir.

Ekonomik büyümeye etki eden faktörleri, üretim fonksiyonu şeklinde aşağıdaki gibi göstermek mümkündür:

$$\Delta Y = F(\Delta L, \Delta K, \Delta N, \Delta T)$$

Burada  $\Delta$  herhangi bir değişmeyi, Y reel GSMH'ı, L iş gücünü, K sermayeyi, N doğal kaynakları ve T teknolojiyi göstermektedir. Bu faktörlerdeki artışlar GSMH'yi artırırken, azalışlar GSMH'yi azaltır.

**Tablo 2.2: Ekonomik Büyüme Yönlü Faktörler**

| Sıra | Faktörler                                                                           | %     |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| 1    | Kaliteli beşeri sermaye                                                             | 53,67 |
| 2    | Yüksek teknoloji, yenilikçilik, Ar-Ge                                               | 50,16 |
| 3    | İstikrarlı siyasi ortam                                                             | 40,58 |
| 4    | Yüksek derecede açıklık                                                             | 38,98 |
| 5    | Güvenli resmi kurumlar (yasal sistem, hukuk sistemi, vergi sistemi, finans sistemi) | 36,74 |
| 6    | Altyapı kalitesi                                                                    | 32,91 |
| 7    | Ayarlama kapasitesi (esneklik)                                                      | 31,63 |
| 8    | Bilgi ve sermaye yoğun sektörlerde uzmanlaşma                                       | 29,71 |
| 9    | Doğrudan yabancı yatırımlar                                                         | 23,32 |
| 10   | Serbest piyasa ekonomisi (düşük devlet müdahalesi)                                  | 22,36 |

|    |                                                                     |       |
|----|---------------------------------------------------------------------|-------|
| 11 | Zengin doğal kaynaklar                                              | 22,04 |
| 12 | Etkili makroekonomik yönetim                                        | 21,73 |
| 13 | Düşük seviyede kamu bürokrasisi                                     | 18,21 |
| 14 | Olumlu demografik koşullar                                          | 18,21 |
| 15 | Olumlu iklim koşulları                                              | 13,10 |
| 16 | Güçlü gayrı resmi kurumlar (kültür, toplumsal ilişkiler, etik, din) | 12,46 |
| 17 | Önemli kentsel topluluklar (nüfus ve ekonomik faaliyetler)          | 11,82 |
| 18 | Demokrasi                                                           | 8,31  |
| 19 | Rastgele faktörler (öngörülemez şoklar)                             | 4,79  |
| 20 | Diğer                                                               | 2,56  |

**Kaynak:** Petrakos, George, Paschalis Arvanitidis, and Sotiris Pavleas. *Determinants of economic growth: the experts' view*. 2nd Workshop of DYNREG in Athens. Vol. 2. No. 1. 2007, s. 20

Tablo 2.2 ekonomik büyümeyi etkileyen faktörler göstermektedir. Kaliteli beşeri sermaye, yüksek teknoloji, istikrarlı siyasi ortam ekonomik büyüme üzerinde en yüksek etkiye sahiptir. Buna karşılık, olumlu demografik koşullar, olumlu iklim koşulları, güçlü gayrı resmi kurumlar, demokrasi gibi faktörler düşük performansın ekonomik büyüme üzerinde bir etkisi gösterirler. Fakat bu faktörlerin her birinin ekonomik büyüme üzerinde anlamlı ve önemli bir etkisi vardır.

### 2.3.3 Ekonomik Büyümenin Temel Modelleri

Ekonomik büyüme modelleri iki ana gruba ayrılır. Bunlardan biri neoklasik bir yöndür ve özellikle Cobb-Douglas, R. Solow modellerinde yansıtılmıştır. İkinci grup, Keynesyen teoriye dayanan modelleri içermektedir. Bunlardan en ünlüsü, Harrod-Domar modelidir.

#### 2.3.3.1 Klasik Teoride Ekonomik Büyüme

İktisat yazınında birçok büyüme teorisi vardır. Ekonomik büyümenin klasik teoride kurucuları Adam Smith ve David Ricardo'dur. Adam Smith (1776)'e göre, emek artışı

ve sermaye verimliliği, daha fazla işbölümüyle (uzmanlaşma) sonuçlanmaktadır. Ayrıca işbölümü üç nedenden dolayı etkinliği artırmaktadır:

- Her işçinin tek iş üzerinde yoğunlaşması o işçinin yeteneğini artırır
- İşçinin bir işten diğer bir işe geçmesi sırasında oluşacak zaman kaybından tasarruf edilir
- İşçiler işgücünün verimliliğini artıran makineler ve aletleri geliştirip, bunları işe uygularlar. İşçi yenilik yapabilir ve performansını artırabilir

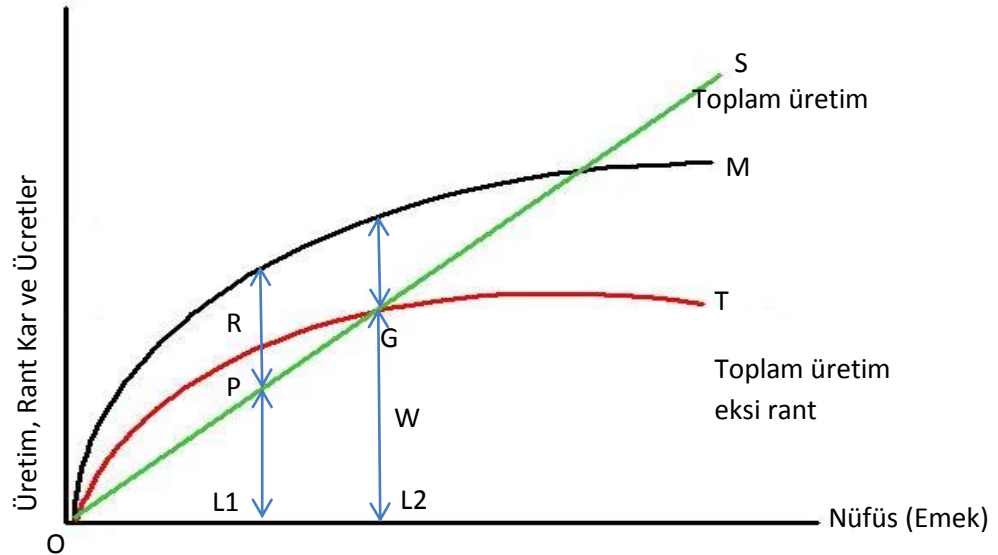
Daha fazla emek bölüşümü, sermaye birikimi ve daha geniş pazarlar tarafından sağlanır (Taban, 2008, s. 23-25):

- Güven ve istikrarlı hükümet
- Serbest ticaret
- Demokrasi
- Yeni teknolojiler
- Ekonomik büyüme

Adam Smith'e göre sermaye birikimi ekonomik büyüme için çok önemlidir. Sermaye arttıkça kişi başına sermaye de artar. İşgücü üretkenliğinde ve büyümede artışa neden olur.

Ricardo'nun ekonomik modeli (1817), azalan verimler kanununa dayanmaktadır. Ricardo'ya göre, sanayi sektöründe artan verimlilik ekonomik büyümenin kaçınılmaz bir yoludur. Teknoloji sayesinde artan verimlilikle üretim artmakta, buna ilaveten ücret seviyesi de artacaktır. Ücret arttığını için kâr oranı düşecektir. Kâr oranı düşünce yatırım da azaltacaktır. Çünkü yatırım yapanlar için kâr en önemli motivasyondur. Bu süreç durağan bir ekonomiye yol açacaktır. Bu nedenle model, nüfusun artmasında temel ekonomik büyüme sorununu ele almaktadır. Çünkü nüfusun artışı sebebiyle kârın payında ücret oranı artacaktır. Bu nedenle, işgücü ücretinin doğal seviyede durması gerektir. Diğer taraftan, rant seviyesi yüksek olmalıdır. Nüfus artıkça ve kaynaklar daha şiddetli bir biçimde kullanmaya başladığında, azalan verim durumuna göre toprağın verimliliği azaltılmaktadır. Verimlilik azalınca buna bağlı olarak ekonomik büyüme azalacaktır. Sadece teknolojik gelişme kâr, nüfus artışı ve ücret arasında geçici bir

uçuruma neden olmaktadır. Aradaki farkın süresi ekonomik büyümenin seviyesini belirlemektedir (Taban, 2008, s.31-32).



**Kaynak:** Taban, Sami, İktisadi Büyüme Kavram ve Modeller, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 2008, s.33.

**Şekil 2.10: Ricardo'nun Büyüme Modeli**

Şekil 2.10 Ricardo'nun Büyüme Modeli'ni göstermektedir. Üretim artışı, ideal toplam üretme oranı doğrusal OS eğrisi temsil etmektedir. Azalan verim hali etkisi sayesinde asıl üretim seviyesi OGT eğrisi olacaktır. Ücretler W ve PR toplam kâr temsil etmektedir. Ücretler arttıkça kâr oranı düşecek. Nüfus ve ücret arttıkça L1-L2 işgücünün miktarı artar. Böyle devam ederek kar G noktasında sıfıra düşecek. Bu arada yatırım gerçekleşmeyecektir. Nüfus ve işgücü artışı da duracaktır. Bu durağan durumda ekonomik büyüme duracaktır.

### 2.3.3.2 Harrod-Domar Büyüme Modeli

Harrod-Domar ekonomik büyüme modeli, büyümenin temel belirleyicileri olarak tasarrufların ve yatırımın önemini vurgulamaktadır. Model üç ana varsayıma dayanmaktadır. Bu varsayımlar şunlardır:

- 1) Tasarruflar yatırımlara yol açmaktadır. İnsanlar veya şirketler fazla para yani tasarruflar (S) olduğunda, yatırım (I) yapabilirler.

$$S = I$$

- 2) Yatırım (I) sermaye stoğundaki (K) değişikliklere ( $\Delta K$ ) yol açmaktadır. Yatırım yaparken sermaye stoku artmaktadır.

$$I = \Delta K$$

- 3) Sabit Sermaye-çıktı oranıdır (r). Bu temel olarak, bir ekonomi için, sermaye açısından ölçülen üretim verimliliğidir. Eğer sermaye-çıktı oranı düşükse, ekonomi küçük bir sermayeden çok fazla çıktı üretebilir. Sermaye-çıktı oranı yüksekse, üretim için çok fazla sermaye gerekir ve aynı sermaye miktarı için çok fazla bir çıktı değeri elde edilemez. Eğer ülke çok verimli, yüksek kaliteli sermayeye sahip olsa, o zaman daha yüksek bir büyüme oranına ulaşacaktır. Eğer sermaye (K) artışı, çıktıda (Y) artışa yol açıyorsa, sermayedeki her ilave artış, çıktıyı da aynı oranda artırır.

$$r = \frac{K}{Y}, r = \frac{\Delta K}{\Delta Y}$$

Çıktının değiştirilmesi aslında ekonomik büyümedir. Böylece bu üç varsayım ile Harrod-Domar modeli ekonomik büyümenin formülünü göstermektedir. Ekonomi dışa kapalıdır, bu nedenle net ihracat sıfırdır. Hükümet harcamaları da modele dâhil edilmemiştir. Büyüme modelinin temel önceliği, yatırımlar ve sermaye-çıktı oranı arasındaki ilişkidir. Bu ilişki aşağıdaki formülle gösterilebilir:

$$r = \frac{\Delta K}{\Delta Y}, \Delta Y \cdot r = \Delta K, \Delta Y \cdot r = I, \Delta Y = \frac{I}{r}, \Delta Y = \frac{S}{r}$$

Ekonomik büyüme oranı ( $\Delta Y$ ), tasarruf (S) ve sermaye- çıktı (r) oranının bir bölümünü oluşturmaktadır (Karataş, 2017: 29). Böyle bir ekonomik büyüme modeli, gelişmekte olan ülkelerin istikrarlı bir ekonomik büyüme elde etmesinin neden bu kadar zor olduğunu açıkça göstermektedir. Gelişmekte olan ülkelerin temel sorunu, tasarruf eksikliğidir.

### 2.3.3.3 Neo-Klasik Teoride Büyüme

Neo-klasik büyüme modeline Solow tarafından geliştirildiği için Solow Modeli de denmektedir. Ekonomik büyüme süreci, üretim fonksiyonunun şekline bağlıdır. Ekonomik büyüme sermaye (K) ve işgücü (L) miktarına bağlamaktadır.

$$Y = f(L, K)$$

Standart Solow modeli teknolojik gelişme bir değişken olarak yer almamaktadır. Ayrıca yeni Solow modelindeki teknoloji birikmiş bilgi ve fikirler olarak yer almaktadır.

$$Y = f(L, K, A)$$

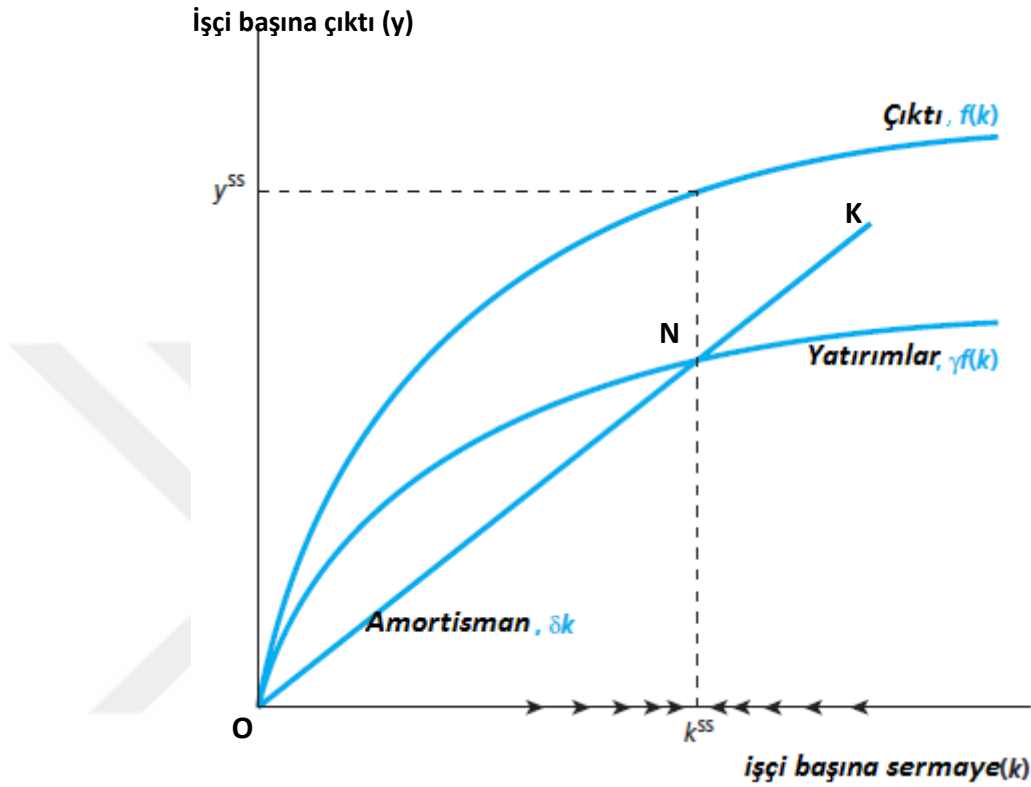
Bu fonksiyonda Y, hasıla düzeyini; K, sermaye, L, emek ve A, birikmiş bilgi ve fikirlerdir. A, çıktı üretmek için L ve K'yi en etkin biçimde birleştirme çabalarını temsil etmektedir.

Solow modelinde, emek girdisinin miktarı (L) ve verimliliğinin zaman içerisinde sabit olduğu kabul edilmektedir. Modelde, sermaye iki faktör tarafından yöneilmektedir. Bunlar yatırım (yeni sermaye oluşturulması) ve amortisman (eski sermaye yıpranması)'dır.

Herhangi bir noktada, sermaye stokundaki değişim, yatırım miktarı ile amortisman miktarı arasındaki fark yansıtmaktadır. Eğer I yatırım miktarını temsil ederse ve D amortisman miktarını temsil ederse, sermaye stokundaki değişim,  $\Delta K = I - D$  olarak gösterebilir (Weil, 2012, s.77).

Şekil 2.11 amortisman, yatırım ve işçi başına çıktının ilişkisi göstermektedir. Sermaye oranı ne kadar yüksek olursa, işçi başına üretim ve yatırım hacmi o kadar yüksek olur. Ancak sermaye miktarı ne kadar büyük olursa, amortisman o kadar da büyük olur. Yatırımın ve amortisman eğrisinin kesişim noktası denge noktasıdır (N). Solow büyüme modelindeki bu denge noktayı durağan durum olarak adlandırmaktadır. ON için  $K^{ss}$ 'nin solunda, yatırımlar seviyesi amortisman seviyesinden daha büyük, çünkü sermaye oranı dengesi noktadan altındadır. Böylece, sermaye-emek oranı artmakta ve denge bir düzeye yaklaşıncaya kadar üretim ile birlikte büyüyecektir. NK için  $K^{ss}$ 'nin sağında amortisman yatırımdan daha yüksektir. Bu nedenle, sermaye oranı denge noktasına

kadar düşecektir. Durağan durumun solunda veya sağında olan bir ekonomi, durağan duruma doğru ilerlemek zorundadır.



**Kaynak:** David N.Weil. *Economic Growth*. Pearson Education, 2012, p. 80.

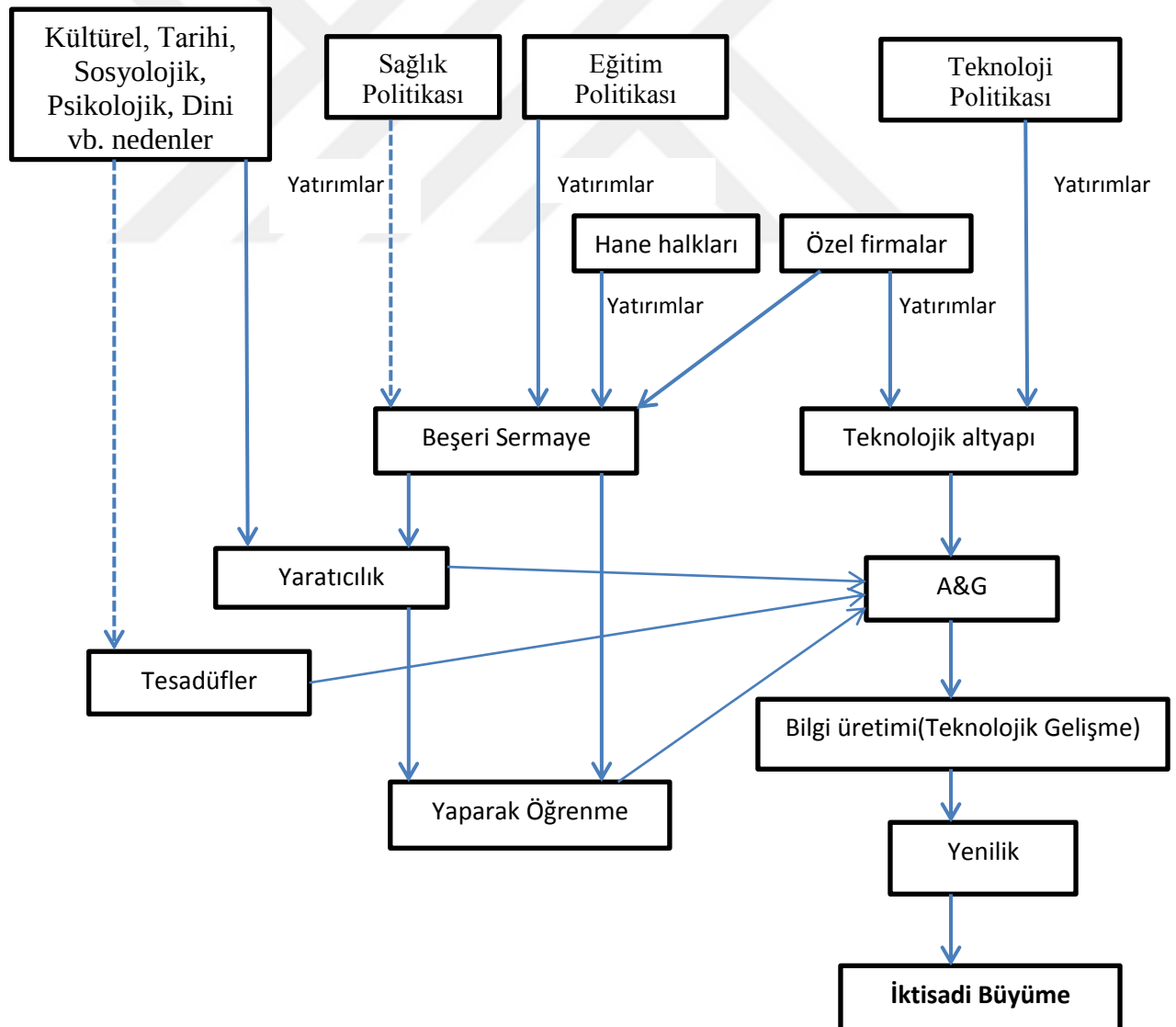
**Şekil 2.11: Solow Modelinin Durağan Durumu**

Solow modelinde, emek verimliliğinin artışı, teknik ilerleme oranına eşittir. Ekonomik büyüme hızı, teknolojik ilerleme oranı ile nüfus artış oranının toplamıdır.

#### 2.3.3.4 İçsel Büyüme Modelleri

Solow modeline göre, uzun vadede kişi başı üretim artışının tek kaynağı verimlilik artışıdır. Ancak model, performans faktörlerini açıklayamamaktadır. Bu nedenle, İçsel Büyüme Modeli içsel faktörlere, yani modelin içindeki faktörlere göre üretim verimlilik ve dolayısıyla üretim büyümesini açıklamaya çalışmaktadır. Doğal kaynaklar, sermaye ve nüfus artışı gibi geleneksel ekonomik büyüme faktörleri yerine, İçsel büyüme modelleri bilgin birikimi, beşeri sermaye, teknolojik gelişmesinin önemini vurgulamaktadır.

Şekil 2.12’de ekonomik büyüme, üretim faktörleri (teknoloji, beşeri sermaye, fiziki sermaye), kurumlar (sağlık ve eğitim politikası), diğer faktörler (kültür, iklim, vaka, tarih) olmak üzere üç grup kategorisi ile açıklanmaktadır. Kültür, bilinçsiz veya tesadüf toplumun davranışsal özellikleri ve yaratıcılık üzerinde ifade edilir. Devlet kurumlarının faaliyetleri, sağlık ve eğitim politikaları aracılığıyla etkili bir beşeri sermaye yaratmayı amaçlanmaktadır. Ayrıca, devlet ve özel şirketler, ülkede teknoloji düzeyini geliştirmek ve kârları artırmak için yeniliklere yatırım yapmakla ilgilenirler. Devlet politikaları, kültürel faktörler, kurumların, hane halkların ve özel firmaların yatırımları, ülkenin ekonomik gelişimini birlikte etkilemektedir. Ancak, devlet aktivitesi ve özel faaliyetler kontrol altına alınabilirse, kültür rastgele, kontrol edilemeyen faktörler kategorisine dâhil edilebilir.



**Kaynak:** Kirbitçioğlu, A. (1998). **İktisadi Büyümenin belirleyicileri ve yeni büyüme modellerinde beşeri sermayenin veri.** Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 53(01), s. 217.

### **Şekil 2.12: Yeni Modeller Çerçevesinde İçsel Büyüme Ve Belirleyicileri**

AK-ekonomik büyüme modeli R. Lucas tarafından üretim fonksiyonunun doğrudan sermaye hacmine dayanan bir içsel büyüme modelidir. Solow büyüme modeli aksine azalan verimler kanusu etkilememektedir. İşçi başına sermaye miktarı artarken, çıktı üretmesi de artmaktadır. İşçi başına sermaye ve üretme artarken, işçinin bilgi, tecrübe, teknoloji gelişmektedir. Dolayısıyla her ilave sermayenin birimi ile üretim verimlilik artmaktadır. Sermaye kavramı, beşeri ve fiziksel sermayenin toplamını içerir:

$$Y = A \cdot K$$

A, bilgi ve düşünce biçiminde ifade edilen beşeri sermaye, K-fiziki sermaye ve işçi başına çıktı sermaye-emek oranına bağlıdır:

$$k = K / L$$

Sermaye miktarını yatırımlara bağlar. Yatırımlar tasarruflara bağlıdır. Tasarrufların artışı ise çoğu zaman devlet harcamalarından etkilenmektedir. Bu nedenle, AK model, içsel faktörleri olarak hükümet ve kamu politikaları gibi politik faktörleri ekonomik büyüme üzerinde açıklamaya çalışır (Mammadov, 2016, s.19).

Arrow 1962 yılında bilgi üretimi ve taşmaları içeren içsel büyüme modeli ortaya koymuştur. Bu kavram uçağın montajı üzerine yapılan çalışmaların gözlemlenmesi sırasında geliştirilmiştir. Bir uçağın montajı için yapılan çalışma süresi, işçiler uygulama yapmaya başladığında yavaş yavaş azaltmaya başlamıştır. Buna yaparak öğrenme demektir. Böylece yüksek kaliteli insan kaynakları üretim faaliyetlerini hızlandırmaktadır. Üretim faaliyeti, bilimsel ve teknik ilerlemenin hızlanmasına yol açan bilimsel bilgiyi etkiler. Daha fazla ürün üretilirse, keşifler ve buluşlar o kadar fazla ortaya çıkar. Arrow ve Romer bu gözlem ekonomik büyüme modeli olarak tarif etmişlerdir. Eğer yaparak öğrenme hem zaman tasarrufu hem de verimlilik artmasına yol açarsa, artan sermaye sabit getiri veremez. Her hangi ilave sermaye birikimi sadece artan getiri sağlamaktadır. Arrow'un teorisi, gelişmekte olan ülkelerin durgunluğunu bir

dereceye kadar açıklamaktadır: Yavaş yavaş gelişen üretim teknolojisi geliştirme ve işçilerin becerilerini geliştirme fırsatı olamamaktadır (Romer, 1994, s.15).

Lucas (1988) ekonomik büyümeye üzerinde beşeri sermaye en önemli faktör olarak koymuştur. Ekonomik büyüme sürecinde beşeri sermayenin maliyetini dikkate alarak değerlendirmiştir. Beşeri sermaye bilgi, yetenek ve becerileri biriktirir. Büyüme beşeri sermayeye yapılan yatırımlarla desteklenebilir.

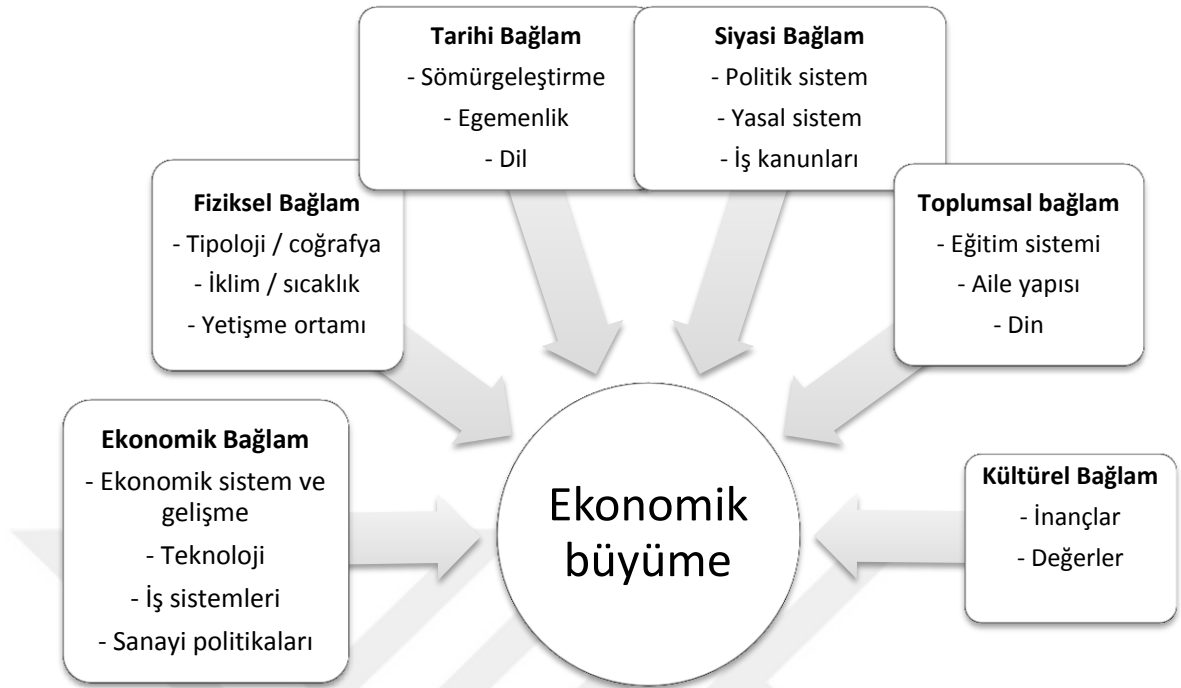
$$G_y = \alpha\beta(1 - u^*)$$

Üretim sürecinde beşeri sermayenin payı( $\alpha$ ) ne kadar yüksekse, çıktı ve ekonomik büyüme de ( $G_y$ ) o kadar yüksek olacaktır. Beşeri sermayedeki bilgi ve fikirlerin payı( $1 - u^*$ ) ne kadar artarsa, beşeri sermaye ( $\beta$ ) de o kadar etkin olur (Taban, 2008, s.98).

Barro ve Sala-i-Martin ekonomik büyümeyi teknolojilerin yaygınlaştırılmasında uluslararası ticaret teorisine dayandırmıştır. Modeller, uluslararası ticaretin ve ülkelerin dışı açılmasının ekonomik büyümeye olan etkisini yansıtmaktadır. Bu modellere göre ülkeler arasında bir teknoloji akışı vardır. Ülkeler, teknolojik liderler ve liderlerin teknolojik tecrübelerini benimseyen ülke takipçileri olmak üzere iki gruba ayrılmıştır. (Westernhagen, 2012, s.80).

## 2.4 Kültürün Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkilerinin Örnekleri

Bir ulusu başka bir ulustan ayıran başlıca hususlar, fiziksel, tarihi, politik, ekonomik, sosyal ve kültürel konulardır. Bu unsurlar, o ulusun insanlar tarafından tanınabilmesi amacıyla farklı yollar için temel oluşturmaktadır. Bütün bu unsurlar bir ülkenin ekonomik büyümesine etki etmektedir.



**Kaynak:** Wyer, Robert S., Chi-yue Chiu, and Ying-yi Hong, eds. *Understanding culture: Theory, research, and application*. Psychology Press, 2009, p. 177.

**Şekil 2.13: Ekonomik Büyümenin Unsurları**

Şekil 2.13'te sadece kültürel faktörler, ekonomik büyüme oranlarındaki tüm ülkeler arasındaki değişimi açıklamaktadır. Her ekonomi, teknolojik şoklar veya çıktıyı etkileyen öngörülemez koşullar gibi kısa vadeli faktörlerin bir sonucu olarak, yıldan yıla büyüme oranlarında belirgin bir dalgalanma yaşar. Bunların, kademeli olarak değişen kültürel faktörler tarafından ortaya çıktığı anlaşılamamıştır. Bir toplumun ekonomik ve politik kurumları da fark yaratmaktadırlar. Örneğin, 1945'ten önce Kuzey Kore ile Güney Kore'nin ortak bir kültürü vardı, ancak Güney Kore daha yüksek bir ekonomik performans göstermiştir.

Öte yandan, elde edilen bulgular kültürel farklılıkların önemli bir husus olduğuna işaret etmektedir. Son beş yılda, Doğu Asya Konfüçyüsçü ülkeleri birçok konuda dünyanın geri kalan kısmından daha iyi bir performans göstermiştir. Hatta bu bölgeler farklı ekonomik faktörler ve farklı siyasi kurumlara sahiptir (Granato; Inglehard; Leblang, 1996, s. 608).

Kültürel özgeçmiş bakış açısına göre, farklı ihtiyaçlar ve ekonomik büyüme, bir kişinin özel kültürel özelliklerinin yanı sıra çeşitli sosyal organizasyon türlerini gerektirir. Örneğin kriz yönetimi ve ticareti, saldırgan ve geri tepkiyi hızlı bir şekilde göstermeyi gerektirir. Genellikle bu tür kültürel özellikler, geçmişte göçebe ve avcılık hayatına sahip olan toplumları göstermektedir. Onların avcılarını yiyecek bulmak için doğadaki tüm değişikliklere hızlı bir şekilde tepki göstermek gerekmektedir. İnovasyon odaklı ekonomiler geleceğe inanan toplumları gerektirir. Çünkü yatırımlarla yakın gelecekte fayda veya hızlı gelir elde edilemez. Bu nedenle insanlar uzun vadeli planlama yapmalı ve sabırlı olmalıdır. Buna karşın, faktör odaklı ekonomiler yüksek belirsizlikten kaçınma ile birlikte olabilir. Bu da yüksek büyüme seviyeleri ile çok fazla ilişkilendirilmez.



**Kaynak:** Petrakis, Panagiotis E., *Culture, growth and economic policy*. Springer Science & Business Media, 2014, p. 15.

### Şekil 2. 14 Kültürel Arka Plan ve Ekonomik Büyüme

Şekil 2.14’te kültür ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki gösterilmektedir. Bu kültürel değerler, insanların eylemlerini doğrudan etkiler ve bu kişilerin ekonomik faaliyetlerini, dolayısıyla ülkenin ekonomik durumunu etkiler. Ekonomideki kültürel ifade, kişisel özelliklere değil toplumun genel kültürel özelliklerine dayanır. Neo-liberal ekonomi, kişinin kendi çıkarını ve rasyonel seçimini takip etme özgürlüğünün ekonomik büyüme

ve gelişime neden olduğunu iddia eder. Bireyin rasyonel davranışı olduğu için kârını en üst düzeye çıkarmaya çalışacak ve bir ülkenin ekonomik büyümesine yol açacaktır. Diğer yandan Post-Keynes'in ekonomistler, ekonomik büyümenin sıkı kurumlar ve doğru ekonomik politika ile sağlanabileceğini savunmuşlardır.

Buna göre, gelişmekte olan ülkelerin az gelişmişlik tuzağından kurtulmaları için neo-liberal ekonomik politikaları benimsemeleri önerilir. Bununla birlikte, bir taraftan Güneydoğu Asya'nın ekonomik başarısı, diğer yandan Sahra Güneyi Afrika'sındaki ekonomik kalkınmanın başarısızlığı, 'ekonomik' argümanın dogmatik olarak alınamayacağını kanıtlamaktadır. Ekonomik kalkınma için bireyin çıkarları ve rasyonellik yeterli açıklamalar gibi görünmemektedir. Ayrıca ülkenin kültürel özelliklerini hesaba katmadan "yabancı" bir politikanın uygulanması yeterli olamayabilir (Ntibagirirwa, 2009, s.287).

Örneğin, Afrikalı iktisatçılar gelişim aşamasındaki resmi nedenlerin hiçbirinde görünmemesine rağmen, Afrikalı kültür ve zihniyetin büyümeyi engellediğini savunmaktadırlar. Bazen zihniyet ve tutumlar etkili bir şekilde ekonomik büyüme ve gelişme için engel teşkil edebilir. Örneğin, kısa vadede tüketime ağırlık veren bir görüş, uzun vadede çok az veya hiç önem vermeyebilir. Toplumsal, ataerkil bir bakış açısı, yaratıcılık, insiyatifler ve yenilik ruhunu engelleyebilir. Örneğin Afrika'da aşırı nepotizm<sup>19</sup> davranışı ve azim eksikliği vardır.

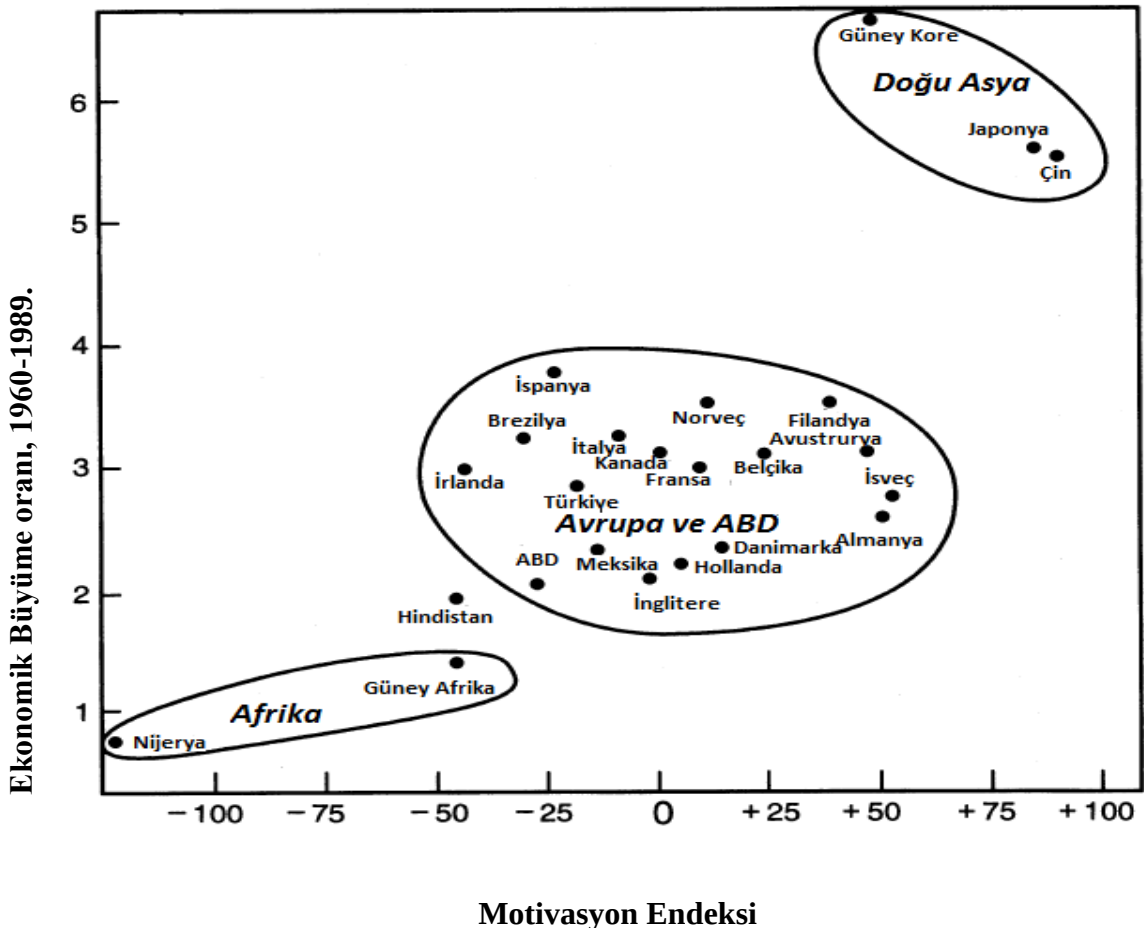
Afrikalı iktisatçılar göre, Afrika'da Batılı ülkelerin istikrar politikası uygulanmaya çalışılmaktadır. Fakat bu politikadan yarar sağlamak için Afrika ülkelerinin batıdaki kültürel değerlere sahip olması gerekmektedir. Başka bir deyişle, kültürel değerler ile ekonomik politika arasındaki uyum olmalıdır. Başarı elde edilebilecek yol budur. Örneğin, büyük aileler ve sayısız sosyal bağlara bağımlılık, ekibin verimli çalışması için bir ön şart olabilir. Sağlıklı bir işbirliği, dayanışma, şefkat ve karşılıklı yardım ruhu, üretimi ekip çalışması üzerine kurulmuş şirketler için büyük bir faydadır. Aynı zamanda, Afrika ülkelerinde bulunan ataerkil davranış, ilham veren ve teşvik eden güçlü bir liderlik kaynağı olabilir (Ntibagirirwa, 2009, s.304).

<sup>19</sup> Nepotizm, akraba kayırma veya adam kayırma, öznel ve adil olmayan şekilde yapılan ayrımcılıktır.

Birçok çalışma, kültürel geçmişin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini incelemiştir. Söz konusu çalışmaların sonuçlarını ekonomik büyüme endeksleriyle ilişkilendirmek, ekonomi ve kültür arasındaki bağı görmek açısından önem taşımaktadır.

Granato, standart içsel büyüme modelinin faktörlerini incelemiştir. Sonra onları tutumluluk, kararlılık, itaat ve dindarlık gibi dört çeşit kültürel değerle karşılaştırmıştır. Her kültürel değer için ekonomik büyüme üzerindeki etkisini özetleyen motivasyon endeksini oluşturmuştur. Tutumluluk, kararlılık ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. İtaat, dindarlık ve ekonomik büyüme arasında ise negatif bir ilişkisi bulunmuştur. Bu sonuçlara dayanarak kültür endeksi, tutumluluk ve kararlılık toplamından, itaat ve dindarlık toplamının çıkarılmasıyla hesaplanmıştır (Granato; Inglehart; Leblang, 1996, s.611-613).

$$\text{Kültür endeksi} = (\text{Tutumluluk} + \text{Kararlılık}) - (\text{İtaat} + \text{Dindarlık})$$

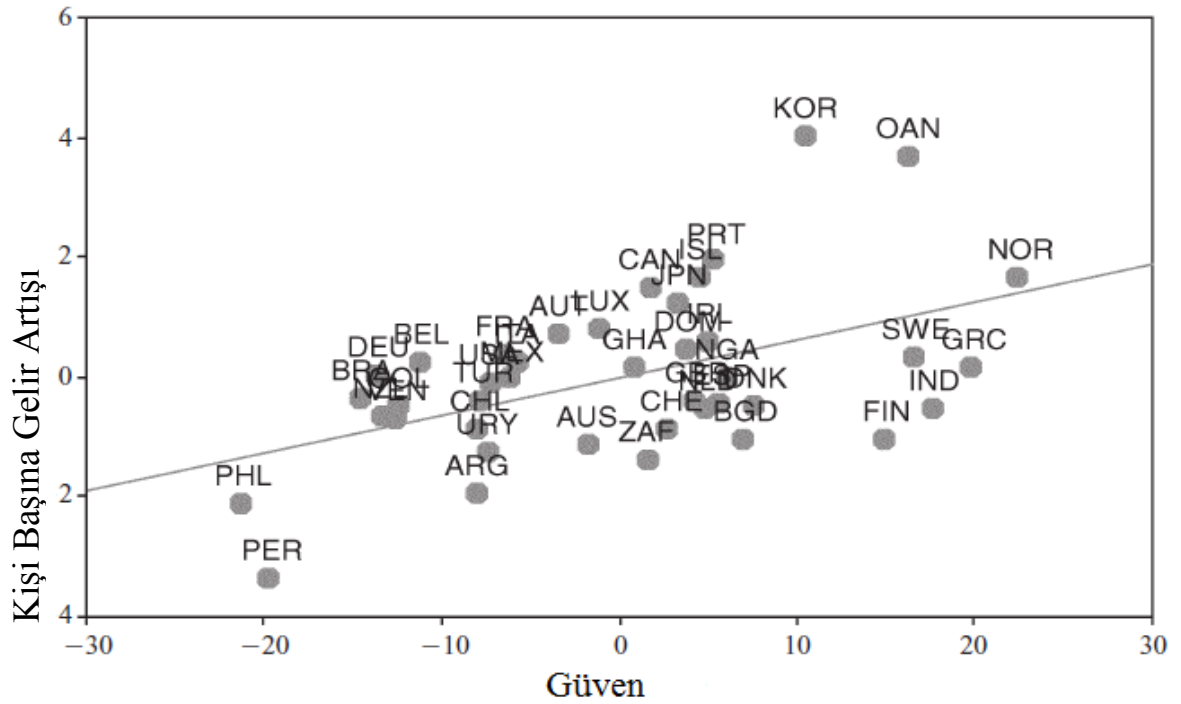


**Kaynak:** Granato, J., Inglehart, R., & Leblang, D. (1996). The effect of cultural values on economic development: theory, hypotheses, and some empirical tests. *American journal of political science*, p.612.

### **Şekil 2. 15: Motivasyon Endeksi ile Ekonomik Büyüme Oranı**

Şekil 2.15 Jlkelerin ekonomik büyüme için motivasyon endeksine göre dağılımını göstermektedir. Tasarruf ve kararlılığın olumlu etkisi nedeniyle üç Asya ülkesi en yüksek sırada yer almaktadır. Afrika ülkeleri, itaat ve dürüstlüğün etkisine göre en düşük pozisyonda yer almaktadırlar. Ekonomik başarı tasarruf ve kararlılık gibi kültürel değerler tarafından desteklenmektedir. İtaat ve dindarlık gibi değerler, geleneksel otoriteye ve grup normlarına uygun olması nedeniyle, ekonomik büyümeyi caydırma eğilimindedir. Bu iki tür kültürel değerler sadece ikame olarak değildir. Bazı ülkelerde her ikisinde de yüksek sıradaki bazı ülkeler bir yüksek, bir de düşük sıralamaya sahiptir. Fakat ikisi de ekonomik büyümeyle güçlü bir ilişki içindedir. Örneğin, ekonomik büyümenin kaynaklarından birisi yerli yatırımdır. Yatırımlar ise tasarruflara bağlıdır. Toplumun yüksek düzeyde tasarruf sağlaması durumunda gerçekleştirilen tasarruflar yatırıma dönüştürülebilir. Bu, ekonomik büyümeyi teşvik edebilir. Bazı ülkeler ise yüksek bir tasarruf derecesi göstermektedirler. Ancak aynı zamanda bu ülkelerde düşük karaklılık derecesi vardır. Bu sayede tasarruflar yeterli olduğunu, ancak projelere yatırım yapılmaması, karar alma eksikliği olduğu için, bu ülkeler ekonomik büyüme elde edememektedir. İtaat, geleneksel normlara uyumu ifade eder. Toplumsal düşünceler ve normlar kendini ifade etmekten çok daha önemlidir. Bu gibi zorunluluklar, güçlü aile ilişkisine yol açmakta ve bu da nepotizme dönüştürülebilmektedir. Güçlü davranış sınırları, yaratıcılık ve yeniliğin gelişmesini engeller. Dolayısıyla ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemektedir.

Zak ve Knack, güven ve ekonomik büyüme arasında bir paralellik olduğunu ortaya koymuşlardır. Onlara göre bir toplumda güven, ekonomik birimlerin başkalarının eylemlerini doğrulamak için toplam harcanan zaman olarak tanımlanabilir. Güven duyulduğunda araştırmak için daha az zaman harcanması nedeniyle işlem maliyeti düşmektedir. Yüksek güvene sahip ülkeler düşük güvene sahip ülkelere göre daha fazla çıktı üretir ve daha yüksek büyüme oranına sahip olurlar (Zak and Knack, 2001, s.306-314).



**Not:** KOR: Güney Kore, OAN: ABD, NOR: Norveç, SWE: İsveç, GRC: Yunanistan, IND: Hindistan, FIN: Finlandiya, PRT: Portekiz, ISL: İzlanda, CAN: Kanada, JPN: Japonya, LUX: Lüksemburg, AUT: Avusturya, IRL: İrlanda, DOM: Dominik Cumhuriyeti, NGA: Nijerya, GHA: Gana, DNK: Danimarka, CHE: Çek Cumhuriyeti, BGD: Bangladeş, GBR: İngiltere, AUS: Avustralya, FRA: Fransa, MEX: Meksika, TUR: Türkiye, CHL: Şili, BEL: Belçika, DEU: Almanya, BRA: Brezilya, URY: Uruguay, ARG: Arjantin, PHL: Filipinler, PER: Peru.

**Kaynak:** Zak, P. J., & Knack, S. (2001). Trust and growth. *The economic journal*, 111(470), p. 309.

### Şekil 2.16: Güven ve Ekonomik Büyüme

Şekil 2.16’da güven ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki gösterilmiştir. Şekle göre güvenin ekonomik büyüme üzerinde, Güney Kore ve Kuzey Avrupa için olumlu, Güney Amerika için olumsuz etkisi olduğu söylenebilir.

Marini bazı kültürel değerler ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Geleneksel toplumlara özgü ve daha yanıltıcı toplum gelişimine özgü kültürel değerleri sınıflandırmıştır. Beklendiği gibi geleneksel toplumlarının değerlerine dâhil olan tüm kültürel değerler ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemektedir (Marini, 2004, s.773-776).

**Tablo 2.3: Kültürel Değerler ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Korelasyon**

| Kültürel Değerler    | Korelasyon Katsayıları |
|----------------------|------------------------|
| Geleneksel değerler: |                        |
| — İtaat              | -0,68                  |
| — Dindarlık          | -0,53                  |
| — Sabır              | -0,43                  |
| — Görgü              | -0,10                  |
| İleri değerler:      |                        |
| — Bağımsızlık        | +0,47                  |
| — Tutumluluk         | +0,60                  |
| — Kararlılık         | +0,38                  |
| — Çalışkanlık        | +0,08                  |
| — Sorumluluk         | +0,53                  |
| — Yaratıcılık        | 0,00                   |
| — Esirgemezlik       | -0,08                  |

**Not:** Analiz için, 1990-1993 yılları arasında WVS'dan kültürel değerler kullanılmıştır. 25 ülkede<sup>20</sup> değerler ve ekonomik büyüme arasındaki korelasyon katsayıları (1960-1989) göstermektedir.

**Kaynak:** Marini, Matteo (2004). Cultural evolution and economic growth: a theoretical hypothesis with some empirical evidence. *The Journal of Socio-Economics*, 33(6), p.777.

Khan, Çang, Haşimi ve Beşir 11 Asya ülkesinde kültür değerlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini test etmişlerdir. Araştırmada Solow (1956) ve Swan (1956)'ın Neoklasik Endojen Büyüme Modellerini kullanmışlardır. Bu modellerin temel özellikleri, tasarruflar, nüfus artışı ve teknoloji değişimleridir. Üretim fonksiyonları bu "dışsal" faktörlerdeki değişmelere bağlıdır. Kültürün ekonomik büyüme üzerinde olumlu veya olumsuz etkileriyle ilgili Kültür Endeksi oluşturmuşlardır. Bu endeks şöyle formüle edilmektedir: (Güven + Özerklik + Saygı) – İtaat (Khan; Zhang; Hashmi vd. 2010, s.20-22).

<sup>20</sup> Avusturya, Belçika, Brezilya, Kanada, Çin, Danimarka, Finlandiya, Fransa, İngiltere, Hindistan, İrlanda, İtalya, Japonya, Meksika, Hollanda, Nijerya, Norveç, Güney Afrika, Güney Kore, İspanya, İsveç, İsviçre, Türkiye, ABD, Batı Almanya.

**Tablo 2.4: Kültürel Değerler ile Ekonomik Büyüme Arasındaki Korelasyon (1980-2007)**

| Kültürel Değerler | Korelasyon Katsayısı |
|-------------------|----------------------|
| Güven             | +0,65                |
| Saygı             | +0,37                |
| Özerklik          | +0,43                |
| İtaat             | -0,57                |

**Kaynak:** Khan, M. M., Zhang, J., & Hashmi, M. S. (2010). Cultural values and economic Growth in Asia: An empirical analysis. *International Journal of Business and Social Science*, 1(2), p.26.

Tablo 2.4’te güvenin, ekonomik büyüme üzerinde en önemli kültürel değer olduğunu görebiliriz, çünkü düşük güven düzeyinde olan ülkeler genellikle nepotizm ve fırsatçı davranış geliştirmektedirler. İkinci kültürel değer olan, saygı, önemli ve anlamlıdır. Toplumda yüksek saygınlık seviyesi, diğer insanlara daha fazla hoşgörü sağlar. Yüksek hoşgörü seviyesi, uluslararası ticarete yönelik daha kabul gören bir tutum anlamına gelir. Bunun sonucu olarak pazarın kapsamı genişler ve aynı zamanda ekonomik büyüme gerçekleşir. Özerklik, kendi eylemlerini kontrol etme, plan yapma, bu planları takip etme ve bir hedef elde etme becerisidir. Kendilerini kontrol eden bireyler gelecekte daha fazla yatırım ve yenilik yapar, ayrıca daha dikkatli ve etkili bir şekilde çalışır. İtaat, ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemektedir. Çocuklara itaat öğretilirse, ayrıca bireycilik ve özgür davranış teşvik edilmezse, çocuklar daha düşük seviyelerde kendine kontrol ve özerkliğe sahip olacaktır. Bu nedenle gerekli girişimci ruhu ortaya çıkaran riskli davranışlarda bulunma ihtimalleri düşük olabilir.

Ato Forson, Janrattanagul ve Carsamer (2013) kültürel bir değer olarak rasyonelitenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini test etmişlerdir. Biriktirilmiş kültürel değer enstrümantal rasyonellik olarak adlandırmışlardır. Enstrümantal rasyonellik, bilinçli olarak planlanmış bir girişimle, uygun araçlarla arzulanan hedefe ulaşmak için belirlenir. Enstrümantal rasyonelliğe (ER) göre bir karar vermek için bütün masraflar, avantajlar, dezavantajlar ve sonuçlar dikkate alınarak yapılır. ER’ye giren belirli özellikler: çalışkanlık, zarafet, güven, tasarruf, disiplin ve taahhüttür. Ato vd. 29 ülkede ve 29 yıl boyunca 1980-2009 dönemi verileri analiz etmişler ve kültürel değerler ile

ekonomik büyüme arasında olumlu bir ilişki bulmuşlardır. Belirli bir yüzdeye göre bu kültürel değişken herhangi bir değişiklik ekonomik büyümeyi 0.474 puan artıracaktır (Forson; Ato; Carsamer vd., 2013, s.291-294) .

Gorodnichenko ve Roland bireycilikle ekonomik büyüme arasında bir ilişki bulmuştur. Bireycilik, kişisel özgürlük ve başarıyı vurguladığından, toplumsal statü, önemli yenilikler gibi kişisel başarılar ödüllendirilmektedir. Hofstede'nin bireysellik kültürel değeri 96 ülkesini üzerine sıralamışlardı. Bireycilik üzerinde belirli bir oranda yapılacak herhangi bir pozitif değişiklik, ekonomik büyümeyi 0,99 puan arttıracaktır (Gorodnichenko ve Roland, 2011, s.1-4).

Fernandez, kültürel etkiler nedeniyle kadınların işgücüne katılımı üzerine analiz gerçekleştirmiştir. Birçok çalışmada<sup>21</sup>, bir ülkede kadın işgücünün ekonomik büyüme üzerinde olumlu etki yaptığı ortaya konmuştur. Örneğin araştırmacı, göçmen ailelerde uzun süre bir erkek çocuğun olmadığı durumda, çocukların sayısının arttığını fark etmiştir. Özellikle, ilk iki çocuğu kız olan ailelerin üçüncü bir çocuğa sahip olma ihtimali önemli derecede yüksektir. Öncelikle Hindistan, Çin, Kore ya da Vietnam'dan göç eden ailelerde bu ihtimal çok yüksektir. Bu olgunun nedeni kültürdür. Çünkü erkek genellikle ailenin geçimini sağlayan kişi olarak görüldüğünden göçmenler artık kırsal bölgelerde yaşamak zorunda kalmamışlardır. Ancak göç eden ailerin yoksulluk muhtemelen artık bir sorun değildir. Bu sonucun daha çok aile odaklı bir kültüre sahip bireylerin işgücü piyasası fırsatlarından daha az yararlanabildiklerinin bir kanıtı olduğunu göstermektedir. İki, üç veya daha fazla çocuğu olan kadınlar kariyer yapmak için zamanları yoktur, yatırımlar için yeterli tasarruf sağlayamazlar ve uygun iş bulmasına rağmen ailesinden uzaklaşmaya istekli değildirler. Bu da ekonomik büyümeyi olumsuz etkiler (Fernandez, 2010, s.24).

---

<sup>21</sup> Bloom, David E.(2009), Durand, J. D.(2015), Bowen W. G., Finegan T. A.(2015), Klasen S., Lamanna F.(2009), Duflo, E. (2012) ve diğerler.

## 2.5 Kültürel Büyüme Tuzağı

Kültürel Büyüme Tuzağı, bir toplumun yaşam standartlarını yükselttiği durumu fakat kültürel özellikler nedeniyle daha yüksek ekonomik büyüme sağlayamaması durumunu gösteren bir kavramdır (Petrakis, 2014, s.209). Kültür Büyümesi Tuzağı, Orta Gelir Tuzağı'nın <sup>22</sup> olası sebebidir.

2016 Dünya Bankası raporuna göre, 1960'daki 101 orta gelirli ekonomiden sadece 13'ü 2008'e kadar yüksek gelirli ülkeler haline gelmiştir. Bu ülkeler Ekvator Ginesi, Yunanistan, Hong Kong SAR (Çin), İrlanda, İsrail, Japonya, Mauritius, Portekiz, Porto Riko, Güney Kore, Singapur, İspanya ve Tayvan'dı. Bu gelişme Tablo 2.6'da gösterilmiştir.

**Tablo 2.5 Ülkelerin Gelir Dağılımı**

| Ülke türleri                              | 1960           | 1970          |
|-------------------------------------------|----------------|---------------|
| — Düşük gelirli                           | — 42           | — 59          |
| — Orta gelir                              | — 41           | — 58          |
| — Yüksek gelir                            | — 19           | — 26          |
| — Toplam                                  | — 102          | — 143         |
| (% ) gelir grubu geçişleri, baz yılı 2009 |                |               |
| — Düşük → Düşük                           | — 37 (% 88,1)  | — 50 (% 84,7) |
| — Düşük → Orta                            | — 5 (11,9%)    | — 9 (15,3%)   |
| — Düşük → Yüksek                          | — 0 (% 0,0)    | — 0 (% 0,0)   |
| — Orta → Düşük                            | — 7 (% 17,1)   | — 8 (13,8%)   |
| — Orta → Orta                             | — 24 (% 58,5)  | — 41 (% 70,7) |
| — Orta → Yüksek                           | — 10 (% 24,4)  | — 9 (% 15,5)  |
| — Yüksek → Düşük                          | — 0 (% 0,0)    | — 0 (% 0,0)   |
| — Yüksek → Orta                           | — 0 (% 0,0)    | — 1 (% 3,8)   |
| — Yüksek → Yüksek                         | — 19 (% 100,0) | — 25 (% 96,2) |

<sup>22</sup> Bir ekonominin belirli bir kişi başına gelir düzeyine ulaştıktan sonra orada sıkışıp kalması haline orta gelir tuzağı denir.

**Kaynak:** Bulman, D., Eden, M., & Nguyen, H. (2017). Transitioning from low-income growth to high-income growth: is there a middle-income trap? *Journal of the Asia Pacific Economy*, 22(1), p.8.

Tablo 2.5 farklı gelir grupları için ülkelerin sayısını göstermektedir. Örneğin, 1960 yılında düşük gelirli ülkelerde, 42 ülke ve 1970 yılında 59 ülkeler vardır. Tablonun ikinci kısmı, 2009 yılında göre ülkenin bir gelir kategorilerinden başka gelir kategoriye geçmesi yüzdesini olarak göstermektedir. Böylece, 1960-2009 yıllar arasında düşük gelir grubundan yüksek gelir grubuna 0 ülke ilerlemiştir. Ama düşük gelir grubundan orta gelir grubuna 5 ülke (toplamdan %11,9) ilerlemiştir. 1960-2009 yıllar arasında orta gelir grubundan yüksek gelir grubuna 10 ülke geçmiştir. Ayrıca 1970-2009 yıllar arasında orta gelir grubundan yüksek gelir grubuna 9 ülke geçmiştir.

Hofstede'nin (2010) kültürel değişkenlerini kullanan Petrakis (2014), orta gelirli tuzagında kültürün rolünü analiz etmeye çalışmıştır.

**Tablo 2.6: Hofstede'ye Göre Orta Gelirli ve Yüksek Gelirli Ülkelerin Kültürel Modeli**

|                        | Güç Mesafesi | Bireycilik | Belirsizlikten Kaçınma | Erkillik | Uzun Döneme odaklılık | Hoşgörü |
|------------------------|--------------|------------|------------------------|----------|-----------------------|---------|
| Orta gelirli ülkeler   | 44.67        | 46.56      | 62.06                  | 45.75    | 47.24                 | 49.22   |
| Yüksek gelirli ülkeler | 30.36        | 44.72      | 43.41                  | 31.73    | 34.70                 | 37.06   |

**Not:** Orta gelirli ülkeler: Arjantin, Brezilya, Bulgaristan, Şili, Çin, Kolombiya, Malezya, Meksika, Fas, Pakistan, Peru, Filipinler, Romanya, Rusya, Sırbistan, Tayland, Türkiye, Venezuela ve Vietnam.

Yüksek gelirli ülkeler: Avustralya, Avusturya, Belçika, Kanada, Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, Hong Kong, Macaristan, İrlanda, İtalya, Japonya, Güney Kore, Lüksemburg, Malta, The Hollanda, Yeni Zelanda, Norveç, Polonya, Portekiz, Singapur, Slovakya, Slovenya, İspanya, İsveç, İsviçre, Trinidad ve Tobago, Amerika Birleşik Devletleri ve Uruguay.

**Kaynak:** Petrakis, Panagiotis E., *Culture, growth and economic policy*. Springer Science & Business Media, 2014, p. 209.

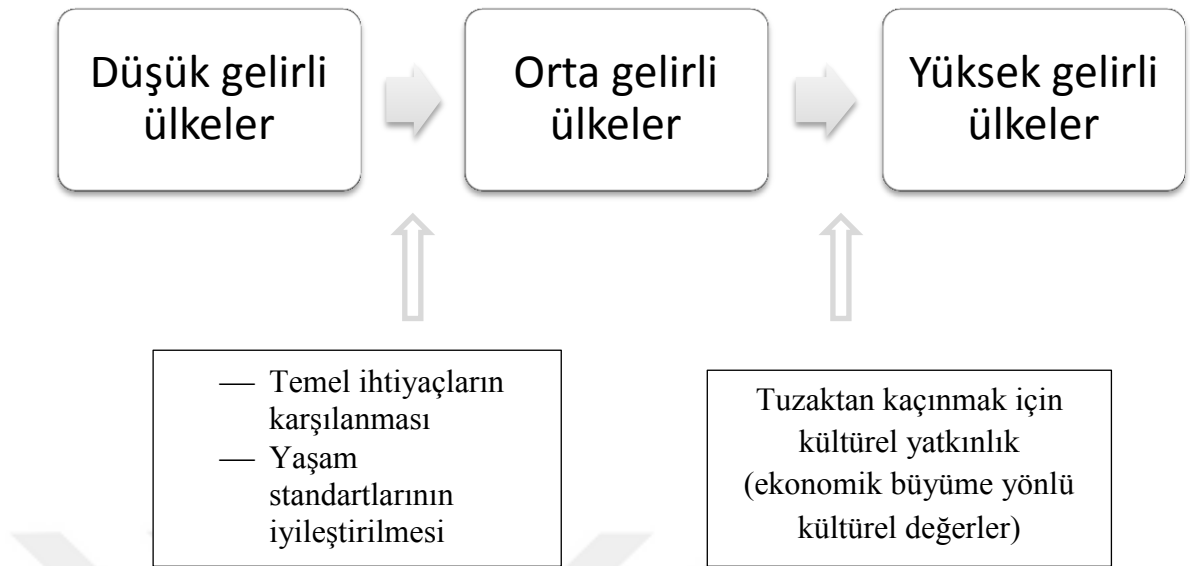
Tablo 2.6’de yüksek gelirli ülkeler ile orta gelirli ülkeler arasındaki bazı kültürel değerlerin farkını görebiliriz. Bu farklılıklar Kültürel Büyüme Tuzağı Teorisi’nin temelini oluşturmuştur.

Birincisi, orta gelirli ülkelerdeki bireyler belirsizlik ve tereddütlü durumlarda kendilerini rahatsız hissederler. Ancak, yüksek gelirli ülkeler risk ve belirsizliğin varlığını kabul etmektedir. Toplumun riskten ve belirsizlikten kaçınma değerleri, doğrudan ekonomik sistemin işleyişini etkiler. Riske duyarlı olmayan toplum üyeleri, daha fazla yatırım yapmaya ve yeni girişimci şirketleri kurma eğilimindedir. Orta gelirli ülkeler girişimlerden ve proje üretmekten korkarlar.

Orta ve yüksek gelirli ülkeleri ayıran bir diğer kültürel özellik erilliktir. Orta gelirli ülkeler, atılganlık gibi "erillik" değerlere hâkimdir ve maddi ödüller için arzu duyarlar. Dayanışma, başkalarına saygı ve çevrenin korunması gibi değerler, bu toplumların değerler haritasında düşük pozisyonlarda yer almaktadır. Erillik, ksenofobi<sup>23</sup>, küreselleşmeye, yeni düşünceler ve fikirlerle uzak durma olarak ifade edilmiştir. Yul Kwon (2011)’a göre, ksenofobi ve küreselleşmeden kaçınma, uzun yıllar Kore’nin ekonomik büyüme yolunda bir engel teşkil etmekteydi. Pek çok Korelinin yabancılar için olumsuz tavrı, muhtemel ticari ortakların sayısını azaltmakta ve uluslararası ticarete işlem maliyetlerini yükseltmektedir.

Sonunda, orta gelirli ülkeler, yaşamın tadını çıkarmaya ve eğlenmeye yönlendirilmişlerdir. Buna karşılık, yüksek gelirli ülkelerdeki bireyler daha fazla engellenmiş olma eğilimindedir. Dolayısıyla davranışlar, yaşamın tadını çıkarmak için değil, çalışmaya yöneliktir.

<sup>23</sup> Yabancı veya tuhaf olarak algılanan korku ve güvensizliktir.



**Kaynak:** Petrakis, Panagiotis E., *Culture, growth and economic policy*. Springer Science & Business Media, 2014, p. 211.

### Şekil 2.17: Gelir Grubuna Göre Kültür

Şekil 2.17 ülkelerin kalkınmasını gösterir. Başlangıçta alttan orta seviyeye geçiş, temel ihtiyaçların karşılanması ve yaşam standartlarının iyileştirilmesi ile bağlantılıdır. Örneğin, düşük gelirden orta gelire geçiş, kültürel değerlere o kadar çok bağlı değildir. Çünkü günümüzde bu dönüşüm genellikle otonom olarak gerçekleşir. Zengin hammadde ve ihracat nedeniyle ya da ucuz emek ve dış kaynak kullanımı vb. nedenlerle düşük gelirli ülkeler orta gelirli ülkelerin seviyesine çıkmaktadır. Ancak, orta gelirli ülkeden yüksek gelirli ülkeye geçiş, öncelikle insan kaynakları bakımından değişiklikler gerektirir. Yeni teknoloji, yenilikleri, verimliliğin artırılması için insan kaynaklarına karşılık gelen değişiklikleri gerekir. Söz konusu değişiklikler yaratıcılık, risk alma kabiliyeti, düşüncelerini korkmadan ifade edebilme vb. gibi unsurlara bağlıdır. Bu aşamada ülkeler kültürel değerlerin etkisine daha duyarlıdır.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: KÜLTÜREL DEĞERLERİN SINIFLANDIRILMASI

Herhangi bir etnik grup, değişen dış faktörlere kıyasla çok fazla değişmeyen sosyo-psikolojik ve sosyo-kültürel tutumların istikrarlı bir temeline dayanmaktadır. Bu istikrarlı kültürel ortam kültürel bir yapı içerir ve halkın zihniyetini oluşturmaktadır. Dış faktörler, coğrafi, ekonomik, politik, bilimsel-eğitsel, teknik-teknolojik ve bilgi niteliğine sahip olabilir. Bütünleştirilmiş biçimde bu faktörlerin etkisi, dış ortamda belirli bir çeşitlilik seviyesinin oluşması olarak gösterilebilir. Bir insanın psikolojik yapısının, değişmekte olan dış faktörlerle tamamen senkronize edilemeyeceği açıktır. Çünkü bu yapılar, dış ortamdaki değişkenlik oranından veya dalgalanma oranından daha düşük uyarlanabilir bir hıza sahiptir (Golts, 2000, s.23).

Kültürel özelliklerde istikrar varsa, bir ulusun kültürünü daha iyi anlamak için kategoriler veya değerler oluşturulabilir. Kategorileri oluşturmak için sosyologlar ve psikologlar, ülkeler arasındaki geleneklerin, normların ve davranışsal özelliklerin birbirleri ile karşılaştırıldığında farklılıkları ve benzerlikleri üzerine yoğunlaşmışlardır. Kültürel değerler genel olarak bireysellik, güç mesafesi, erillik gibi kategorilerden oluşmaktadır. Bununla birlikte kültürü ele alan yazarlar, farklı kültürel değerleri dikkate almışlardır. Örneğin, Aberle vd. (1950), kültürü kategorize etmeye çalıştığı dokuz özelliği şöyle ifade eder (Hofstede, 2003, s.29):

- Çevreyle fiziksel ve sosyal ilişkiler
- Yaş, cinsiyet ve hiyerarşiye göre rol farklılaştırması
- İletişim
- Paylaşılan bilgi, inanç ve mantıksal düşünme kuralları
- Ortak hedefler
- Hedeflere yönelik araçların normatif düzenlenmesi
- Duygusal ifadenin düzenlenmesi

- Yeni üyelerin toplumsallaşması
- Yıkıcı davranış biçimlerinin etkili bir şekilde kontrolü

ABD'li sosyologlar Parsons ve Shils, bireyin toplumdaki değerlerini ve davranışlarını belirleyen beş ana davranış modelini ortaya koymuşlardır. Bu modeller şunlardır (Gibson ve Lehn, 2017, s.45):

- Duygusallık (duygulara ve hoşgörü odaklanmak) / duygusal tarafsızlık (disiplin ve sınırlamalar)
- Kendine odaklılık (bencillik) / topluma odaklılık (diğergamlık)
- Evrenselcilik (genel standartları uygulamak) / tikelcilik (belirli duruma veya eyleme göre tepki vermek)
- Şükür (diğer insanlara bağlı olmak) / kazanma (herşeyi kendi elde etme arzusu)
- Özgünlük (duruma göre farklı sınırlamalar oluşturma) / yayılma (durum doğal olarak gelişir)

Kültürlerin bir diğer sınıflandırması, ABD'li antropolog Floransa Kluckhohn ve Fred Strodtbeck tarafından önerilmiştir. Yazarlar toplulukları aşağıdaki değer yönelimlerine göre sınıflandırmıştır (Hills, 2002, s.5):

- İnsan doğasının değerlendirilmesi: Kötü, karışık, iyi
- İnsanoğlunun çevre, tabiat ile ilişkisi: Egemenlik, ahenk, itaat
- Zamana odaklanma: Geçmiş, şimdi, gelecek
- Etkinlik yönetimi: Varoluş, yaparak var olma, yapma
- İnsanlar arasındaki ilişkiler: hiyerarşik, eşitlik

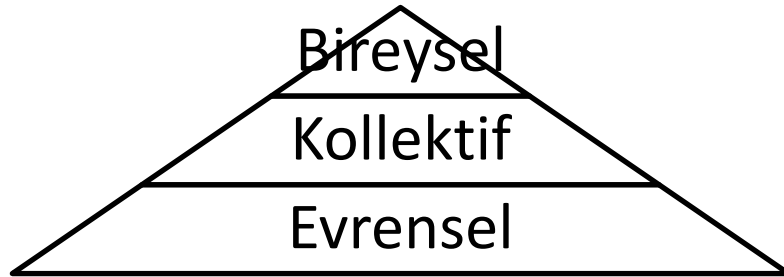
Fakat kültürün modern araştırmasının yapıldığı ve literatürde yaygın olarak kullanılan ana kültür kategorileri, Hofstede'in, Schwartz'ın ve Inghard'ın kültürel değerleridir.

Bu bölümde ilk önce kültürel değerlerin sınıflandırılmasıyla ilgili bilgi verilecektir. Kültürel sınıflandırma Hofstede'nin kültürel boyutları, Schwartz'ın kültürel değerleri, R.Inglehart'ın kültürel ölçümleri ve Rokeach'ın değerleri bakımından incelenecektir.

### 3.1 Hofstede'in Kültürel Boyutları

Kültürün, insanın sosyal ve ekonomik yaşamını nasıl etkilediği konusu her zaman önemini korumuştur. Kültürün etkilerinin nasıl ölçüleceği de ayrı bir inceleme konusu olmuştur. Bu hususlar ilk olarak 64 ülkedeki ulusal kültüre yönelik büyük çaplı bir araştırma projesine dayanmaktadır.

Başlangıç olarak, Hofstede bir kişinin kendi içinde "zihinsel bir program" taşıdığını belirlemiştir. İnsanın bu zihinsel programı üç kısma ayrılmıştır: Evrensel, kolektif ve bireysel. Evrensel seviye, tüm insanlığı kapsamaktadır. Bunlar, insanların birbirleriyle iletişim kurmaları yoluyla evrimle oluşan temel kural ve davranışlardır. Zihinsel programlamanın kolektif seviyesi bazılarıyla paylaşılır, ancak diğer insanlarla paylaşılmaz. Bazı gruplara veya kategorilere ait insanlara yayılmaktadır. Bu, aslında kültürü ifade eden düzeydir. Kendilerini ifade etme, iletişim kurma, çalışma vb. gibi faaliyetler bireylerin rahat hissetmelerine neden olmaktadır. Bireysel seviyeye, benzersiz tecrübeler, zevklere ve karaktere dayalı her bir kişinin benzersiz nitelikleridir. Bireysellik, tek bir kültür içinde farklı davranış biçimleriyle kendini gösterebilir.



**Kaynak:** Hofstede, Geert H. **Culture's Consequences: International Differences in Work-related Values**/cG. H. Hofstede, 1982, p. 16.

#### Şekil 3.1: İnsan Zihinsel Programında Üç Boyutlu Teklik

Yukarıda bahsedilen zihinsel programlamanın üç seviyesi şekil 3.1'de gösterilmektedir. İlk seviye (evrensel) bir insan doğduğunda tezahür eder. Bu kültürel nitelikler kalıtsaldır ve belirli bir ırkın tüm üyeleri için standarttır. İkinci düzey, kademeli olarak kişiliğin gelişimini göstermektedir. Bu seviye belli bir sosyal çevredeki eğitim ve iletişimin etkisi ile oluşan kolektif seviyedir. Üçüncü seviye ise, bireysel özel tecrübe, deneyim

ve duygular tarafından oluşturulmuştur. Temel kollektif görüşler, çocukluk çağından kalmışsa, özellikle güçlüdür. Bu nedenle Hofstede kültürel boyutları kollektif seviyede seçmeye çalışmıştır.

Çeşitli ülkelerdeki kültürel değerleri araştıran Hofstede, faktör analizi sonuçlarına dayanarak farklı ülkelerin ve etnik grupların temsilcilerinin, hakim değer sistemlerinin tanımlanabileceği ve ispatlanabileceği altı gösterge belirlemiştir:

- Güç Mesafesi
- Belirsizlikten Kaçınma
- Bireysellik/Kollektivistik
- Erillik/Dışılık
- Uzun Döneme Odaklılık
- Heveslilik/Kısıtlılık.

### 3.1.1 Güç Mesafesi Boyutu

Topluluktaki üyeler üzerinde eşit olmayan bir güç dağılımı, yüksek güç mesafesini ifade eder. Bu güç dağılımı da hiyerarşi olarak ifade edilmiştir. En basit hiyerarşik ilişkiler bir üstün ve bir astın arasındaki ilişkidir. Bu, patron ve çalışan, ebeveynler ve çocuklar, öğretmen ve öğrenci vb. arasındaki ilişkiler olabilir. Aralarındaki ilişki, kendilerine kültürel normlar ve geleneklerle verilen hiyerarşik rolleri kullanma biçimlerini yansıtır. Bu ilişkileri, aralarındaki güçte bir nispet olarak tanımlanmıştır. Hiyerarşi ve bu rollere olan bağlılık, aile ve sosyal çevrede güç mesafesinden kaynaklandığı için Hofstede bunu kültürel bir boyut olarak görür.

Hofstede yaptığı çalışmalarda Güç Mesafesi Endeksi'ni üç ana soruyla ortaya koymuştur (Lammers ve Hickson, 2013, s.100-102).

- İşyerinde otokrat<sup>24</sup> ya da babacan<sup>25</sup> yönetim mi var?
- Çalışanlar fikirlerini ifade etmekte serbest midirler, yoksa patronlarından korkarlar mı?
- Patron, nihai karar verirken önce işçinin fikirleri sorar mı?

<sup>24</sup> Otokrat liderlik, yönetici ve bireysel astlar arasındaki katı bir dikey ilişki.

<sup>25</sup> Babacan liderlik, her astın yöneticisinin karar alma ve ortaklığına bireysel astların katılımına dayalıdır.

Hofstede (1976) çeşitli ülkelerde elde edilen sonuçlara dayanarak Güç Mesafesi Endeksi'ni ortaya atmıştır. Her yıl, bu kültürel değer için veri tabanına eklenen ülke sayısı artmıştır. 2017 yılında Güç Mesafesi Endeksi 76 ülkede hesaplanmıştır. 0 ile 100 arasında değer alır. En düşük güç mesafesi “0”, en yüksek güç mesafesi “100” değerini alır.

**Tablo 3.1: Güç Mesafesi Endeksi**

| Ülkeler         | Güç Mesafesi | Ülkeler                     | Güç Mesafesi |
|-----------------|--------------|-----------------------------|--------------|
| Arap ülkeleri   | 80           | Lüksemburg                  | 40           |
| Arjantin        | 49           | Malezya                     | 104          |
| Avustralya      | 36           | Malta                       | 56           |
| Avusturya       | 11           | Meksika                     | 81           |
| Bangladeş       | 80           | Fas                         | 70           |
| Belçika         | 65           | Hollanda                    | 38           |
| Brezilya        | 69           | Yeni Zelanda                | 22           |
| Bulgaristan     | 70           | Norveç                      | 31           |
| Kanada          | 39           | Pakistan                    | 55           |
| Şili            | 63           | Panama                      | 95           |
| Çin             | 80           | Peru                        | 64           |
| Kolombiya       | 67           | Filipinler                  | 94           |
| Kosta Rika      | 35           | Polonya                     | 68           |
| Çek Cumhuriyeti | 57           | Portekiz                    | 63           |
| Danimarka       | 18           | Romanya                     | 90           |
| Doğu Afrika     | 64           | Rusya                       | 93           |
| Ekvador         | 78           | Singapur                    | 74           |
| Estonya         | 40           | Güney Afrika                | 49           |
| Finlandiya      | 33           | Salvador                    | 66           |
| Fransa          | 68           | Slovakya                    | 104          |
| Almanya         | 35           | İspanya                     | 57           |
| İngiltere       | 35           | Surinam                     | 85           |
| Yunanistan      | 60           | İsveç                       | 31           |
| Guatemala       | 95           | İsviçre                     | 34           |
| Hong Kong       | 68           | Tayvan                      | 58           |
| Macaristan      | 46           | Tayland                     | 64           |
| Hindistan       | 77           | Trinidad                    | 47           |
| Endonezya       | 78           | Türkiye                     | 66           |
| İrlanda         | 28           | Ukrayna                     | 92           |
| İran            | 58           | Uruguay                     | 61           |
| İsrail          | 13           | Amerika Birleşik Devletleri | 40           |
| İtalya          | 50           | Venezuela                   | 81           |
| Jamaika         | 45           | Vietnam                     | 70           |
| Japonya         | 54           | Batı Afrika                 | 77           |
| Güney Kore      | 60           | Yugoslavya                  | 76           |

**Kaynak:** Clearly Cultural, <http://www.clearlycultural.com/geert-hofstede-cultural-dimensions/power-distance-index/>, Erişim Tarihi: 07.11.2017.

Tablo 3.1’de düşük güç mesafesi skorları en zengin 15 ülkeye aittir. İsrail, Lüksemburg, Avustralya, Danimarka, Finlandiya, Almanya, İngiltere, İsveç gibi ülkeleri çok düşük Güç Mesafesi Endeksi’ni sahiptirler. Afrika ülkeleri, Latin Amerika ve eski Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler birliği gibi ülkelerde, Güç Mesafe Endeksi çok yüksektir. Dolayısıyla bu kültür endeksinin, ülkenin refahını doğrudan etkilediği varsayılabilir.

Hofstede ayrıca Güç Mesafesi Boyutunun sosyal ve kültürel temelini anlamaya çalışmaktadır.

**Tablo 3.2: Hiyerarşik Güç Mesafesindeki Ulusal Farklılıkların Kökenleri**

| <b>Yüksek Güç Mesafesi</b>                                                  | <b>Düşük Güç Mesafesi</b>                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| Tropikal ve subtropikal iklim                                               | Soğuk iklim                                                         |
| Hayatta kalma ve nüfus artışı, insanın doğaya müdahalesine daha az bağlıdır | Hayatta kalma ve nüfus artışı, insanın doğaya müdahalesine bağlıdır |
| Teknolojiye daha az ihtiyaç                                                 | Teknolojiye daha fazla ihtiyaç                                      |
| Daha geleneksel tarım, daha az şehirleşme                                   | Daha modern sanayi, daha fazla şehirleşme                           |
| Daha az sosyal hareketlilik ve eğitim düzeyi                                | Daha fazla sosyal hareketlilik ve eğitim düzeyi                     |
| Küçük milli servet                                                          | Büyük milli servet                                                  |
| Servet küçük elit grupların elinde yoğunlaşmıştır                           | Servet daha yaygın dağıtılmıştır                                    |
| Siyasi iktidarın merkezileşmesi                                             | Siyasi iktidarın merkezileşmesi daha az                             |
| Çocuklar ebeveynlere, diğer yetişkinlere ve akranlara bağımlıdır            | Çocuklar daha az bağımlıdırlar                                      |

**Kaynak:** Lammers, C. J., & Hickson, D. (Eds.). (2013). *Organizations Alike and Unlike (rle: Organizations): International and Inter-institutional Studies in the Sociology of Organizations* (Vol. 17). Routledge, p.111.

Tablo 3.2 kültürlerin yüksek ve düşük bir güç mesafesi ülkeler arasındaki farklılığın özünü ve kaynağını ortaya koymaktadır. Bu kaynaklar, iklim özellikleri, ülkenin zenginliği, üretim biçimleri ve nüfus yoğunluğu gibi faktörlerdir. Örneğin bir ülkenin

zenginliği, birbirlerine insan ihtiyacını belirler. Bir ülkenin yüksek bir geliri varsa, insanlar kendileri için ayrı ayrı çalışır ve kendi geçimini temin edebilir. Buna ek olarak, zengin ülkede kaynaklar neredeyse eşit olarak dağıtır ve toplumun her üyesi bu zenginliklere erişme fırsatı bulabilir. Bu nedenle, toplumun her üyesi başkalarına eşit davranır. Bu özelliği Düşük Güç Mesafesinin göstermektedir.

Hofstede, yüksek Güç Mesafesi ve düşük Güç Mesafesi arasındaki ana farkları tanımlamıştır.

**Tablo 3.3: Yüksek ve Düşük Güç Mesafesi Arasındaki Farklar**

| <b>Yüksek Güç Mesafesi</b>                                                                                                                                 | <b>Düşük Güç Mesafesi</b>                                                                                                                                                           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| İnsanlar arasında eşitsizlikler beklenir ve istenir. Bu hayatta herkes kendi yerini ve rolünü bilmek zorundadır.                                           | İnsanlar arasında eşitsizlikleri azaltmak gerekir.                                                                                                                                  |
| Daha az güçlü kişiler, daha yüksek statüye sahip insanlarla duygusal olarak zor ilişki yaşarlar.                                                           | Daha az güçlü kişiler yüksek statüdeki insanlarla rahat ilişki kurarlar.                                                                                                            |
| Ebeveynler çocuklara itaat aşılır.                                                                                                                         | Ebeveynler çocuklara eşit muamelede bulunur.                                                                                                                                        |
| Öğrenciler öğretmenlere sınıf dışında bile saygı gösterirler ve korkarlar. Öğretmenler eğitimin odak noktasıdır. Öğretmenler her şeyi bilen görevlilerdir. | Öğrenciler öğretmenleri eşit olarak değerlendirir. Öğretmenler sınıftaki öğrencilerin girişimde bulunmasını beklerler. Öğretmenler, kişisel olmayan gerçekleri aktaran uzmanlardır. |
| Merkezileşme popülerdir.                                                                                                                                   | Ademi merkezizetçilik popülerdir.                                                                                                                                                   |
| Kuruluşun üstü ile alt kısmı arasında geniş bir ücret farkı vardır.                                                                                        | Kuruluşun üstü ile alt kısmı arasında küçük bir ücret farkı vardır.                                                                                                                 |
| Güçlü kişinin ayrıcalıkları olmalıdır.                                                                                                                     | Herkesin eşit haklara sahip olması gerekir.                                                                                                                                         |
| İç siyasette daha az diyalog ve daha fazla şiddet vardır.                                                                                                  | İç siyasette daha fazla diyalog ve daha az şiddet vardır.                                                                                                                           |

**Kaynak:** Geert Hofstede (1983) *National Cultures in Four Dimensions: A ResearchBased Theory of Cultural Differences among Nations. International Studies of Management & Organization*, 13:1-2, p.60.

Tablo 3.3'te Hofstede ayırt edici özellikleri karşılaştırırken, düşük güç mesafeli kültür üyelerinin, bireye ve eşitliğe saygıyı, uyum ve erdem koşulları olarak görürler. Yüksek güç mesafesinde olan kültür üyeleri, incelik, yardımseverlik ve parayı erdem gibi görürler. Diğer bir deyişle, düşük güç mesafesi kültür üyelerinin anlayışında bilgi, sevgi ve mutluluk refah olarak görür, yüksek güç mesafeli kültürlerin üyelerini soyluluk, veraset, şaşkınlık, kurnazlık ve bazen sahtekârlık gibi iyilik olarak düşünür (Lebedeva and Tatarko, 2007, s. 59).

Hofstede'nin Güç Mesafesi Endeksi'ne dayanılarak birçok çalışma yapılmış ve kültürel değerler ile ekonomik büyüme arasında yakın bağlar ortaya çıkmıştır. Örneğin, Basabe ve Ros (2005), güç mesafesi endeksi ve ekonomik büyümenin temel ekonomik belirleyicileri arasında önemli ve yakın bir ilişki bulmuştur.

**Tablo 3.4: Güç Mesafe Endeksi ve Ekonomik Değişkenler Arasındaki Korelasyon**

| Önlemler                                       | Güç Mesafesi Endeksi |
|------------------------------------------------|----------------------|
| İnsani gelişmişlik endeksi <sup>26</sup>       | -0,43*               |
| GSMH                                           | -0,71*               |
| Kentsel nüfusun yüzdesi                        | -0,25*               |
| Gelir eşitsizliği-gini katsayısı <sup>27</sup> | 0,66*                |
| Ülkelerin şeffaflık seviyesi <sup>28</sup>     | -0,74*               |
| Küresel rekabet endeksi <sup>29</sup>          | 0,49*                |
| Yaşam kontrolü algısı                          | -0,40*               |

**Kaynak:** Basabe, N., and Ros, M. (2005). Cultural dimensions and social behavior correlates: Individualism-Collectivism and Power Distance. *International Review of Social Psychology*, 18(1), p. 200.

Tablo 3.4'te yüksek güç mesafesi endeksinin GSMH, ülkenin şeffaflık seviyesi, yaşam kontrolü algısı, kentsel nüfus ve insani gelişmişlik endeksini negatif etkilemekte, ancak

<sup>26</sup> Dünya'daki ülkeler için yaşam uzunluğu, okur yazar oranı, eğitim ve yaşam düzeyi doğrultusunda hazırlanan bir ölçümdür.

<sup>27</sup> Bir ülkede milli gelirin dağılımının eşit olup olmadığını ölçmeye yarayan bir katsayıdır.

<sup>28</sup> Ülkedeki özgürlük seviyesi, yolsuzluk seviyesidir.

<sup>29</sup> Dünya ülkelerinin, rekabetçilik puanlarına göre sıralanmış bir listesidir.

küresel rekabet ve gelir eşitsizliğini pozitif etkilemektedir. Genel olarak endeksin ekonomik büyümeyi negatif etkilediğini söyleyebiliriz.

Rinne, Steel ve Fairweather (2011), güç mesafesi endeksinin ülkedeki inovasyon seviyesine üzerine etkisini analiz etmiştir. Yüksek güç mesafesinin, yenilik ile olumsuz ilişki olduğu ortaya konmuştur (korelasyon düzeyi -0,64). Bu da, yüksek bir güç mesafesinin ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği görüşünü doğrulamaktadır.

Ayrıca, Matusitz ve Musambira (2013) güç mesafesi ve insani gelişme endeksi arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Güç Mesafesi yüksekliği ile insani gelişme endeksi arasında negatif ilişki olduğunu tespit etmişlerdir ( $r_s = -.6$ ,  $p = 0.0000001$ ). Bunun anlamı, güç mesafesi düşük olan ülkeler insani gelişme endeksi sıralamasında daha yüksek bir sırada yer almaktadır. Sonuç olarak, düşük güç mesafesine sahip olan ülkelerin, daha büyük bir ekonomik kalkınma seviyesine sahip olacağı söylenebilir (Matusitz ve Musambira, 2013, s. 54).

### 3.1.2 Bireysellik/Kollektivistik Boyutu

Kolektivizm veya bireycilik, iletişim şekli ve davranış kalıbı gibi insan kişiliğindeki farklılıktan kaynaklanmaktadır. Kişilik, bireyin düşünce, duygu ve davranış biçiminin karakteristik deseni ve bilinçsiz psikolojik mekanizmalar ile olan ilişkisidir.

Kişilik oluşumu, onu oluşturan toplumun yapısına bağlıdır. Sıkı ve esnek olmak üzere kolektivizm ve bireyciliğin oluşumunu etkileyen iki toplum türü vardır. Birinci tip "sıkı" toplum türüdür. Bu, insanların birbirine çok sayıda aile bağları ile bağlandığı bir toplumdur. Hayatları kural ve düzenlemelerle sıkı sıkıya düzenlenir. Genellikle bunlar adalar gibi sınırlı bir alanda yaşayan toplumlardır. Veya büyük bir nüfusa sahip olan toplumun güvenliğini ve esenliğini korumak için çok katı standartlar getirirler. "Esnek" toplum tipinde insan ilişkileri daha zayıftır. İnsanların birbirlerine fazla bağımlı olmadığı ve nüfus yoğunluğunun düşük olduğu heterojen toplumdur. Doğru davranış biçimi yoktur, farklı olması normaldir (Hofstede, 1983, s.79).

Buna dayanarak, sosyologlar bireycilik veya kolektivizmin kişilik düzeyine tekabül eden "idiocentrism" ve "allocentrism" kavramlarını ortaya atmışlardır. Allosentrism, kişilerin dikkatini ve eylemlerini kendilerinden ziyade başkalarına odakladığı, kolektivist bir kişilik özneliğidir. Allosentric kişiler birbirine bağımlı olma

eğilimindedirler, kendilerini içinde bulundukları grup açısından tanımlarlar ve o grubun kültürel normlarına göre davranırlar. Allosentric kişi çevrede tüm normları kabul eder ve yapması beklenen şeylerden hoşlanır. Çünkü çevreden övgü ve kabul bekler. Allosentricler daha fazla sosyal destek alırlar ve idiosantricler gibi yalnız kalma ihtimali daha azdır. Idiosantric kişi, başkalarından veya başkalarının yollarından ziyade, kendine ya da kendi yollarına odaklanan ilgi ile karakterize edilir ve bencildirler. İdiosantricler egemenlik eğilimi gösterirken, allosentricler anlaşma ve kabul etme eğilimi gösterirler (Triandis; Bontempo; Villareal vd. 1988, s.323).

Hofstede'nin tüm bu kişilik özellikleri ulusal kültürel değerler seviyesine getirmiştir. Toplumu bireysel ve kolektivist olarak bölmüştür. Bireycilik ve Kolektivizm, bireysel bir özellik olarak değil, toplumsal olarak ve toplumdaki insanların gruplara bütünleşme derecesini ifade eder. Bireysel kültürlerde bireyler arasındaki bağlar zayıf: herkesin kendisine ve yakınında bulunduğu aileye bakması beklenir. Kolektivist kültürlerde doğumdan itibaren insanlar, güçlü, birbirine bağlı gruplar halinde, çoğunlukla genişletilmiş ailelerle (amca, teyze ve dedesi ile) birleştirilir ve tartışılmaz sadakat karşılığında onları korumaya devam eder (Hofstede, 2011, s.11). Kolektivist kültürlerde çocuklar itaat, uygunluk, güvenlik ve güvenilirlik ile karşılaşılır. Bireysel kültürlerde çocuğun yaratıcı, bağımsız, kendine güvenen ve keşfedici olması beklenir. Tablo 3.5 Bireysellik/Kolektivistik boyutlar arasındaki farklılıkları listelemektedir.

**Tablo 3.5: Bireysellik/Kolektivistik Boyutlar Arasındaki Farklar**

| <b>Bireysellik Boyutu</b>                                         | <b>Kolektivistik Boyutu</b>                                                              |
|-------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| Herkesin kendisini ya da sadece kendi ailesinin gözetmesi gerekir | İnsanlar sadakat karşılığında onları koruyan geniş ailelere veya klanlara bağlı kalırlar |
| "Ben" hissi                                                       | "Biz" hissi                                                                              |
| Özel hayatın gizliliği                                            | Birine ait özel hayat yoktur                                                             |
| Aklında olan her şeyi söyleyebilir                                | Uyum her zaman muhafaza edilmelidir                                                      |
| Toplumda herkes ayrı bir birey olarak sınıflandırılmıştır         | Birbirini tanıyan insanlar ve yabancılar olarak sınıflandırılmıştır                      |
| Beklenen kişisel görüş: Bir kişi bir oy                           | Grup içi önceden belirlenmiş görüş ve oylar                                              |

|                                                                              |                                                                            |
|------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| Normların geçersizliği suçluluk duygularına yol açar                         | Normların geçersizliği utanç duygularına yol açar                          |
| Eğitimin amacı nasıl öğrenileceğini öğrenmektir                              | Eğitimin amacı nasıl yapılacağını öğrenmektir                              |
| "Ne söylenir"e odaklanır. Beden dili, duruş, göz teması çok önemli değildir. | "Nasıl söylenir"e odaklanır. Beden dili, duruş, göz teması önemlidir.      |
| Görevler ilişki üzerinde hakim                                               | İlişkiler görev üzerinde hakim                                             |
| Yeni bir gruba girerken ilgi hisseder                                        | Yeni bir gruba girerken utangaçlık hisseder                                |
| Performans çıktıları için kişisel sorumluluk duygusu daha güçlüdür           | Grup tarafından eşit olarak paylaşılan başarısızlıklar ve başarılar vardır |

**Kaynak:** Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context. *Online readings in psychology and culture*, 2(1), 8, p.11.

Tablo 3.5'te Bireysellik toplumlarında, insanlar kişisel çıkarların ve en yakın aile bireylerinin çıkarlarının temelini oluştururlar. Bireysel toplumların ana değerleri, insan haklarına ve insan hayatının büyük değerine saygı gösterilebilir. Bireysel kültürlerde şahsiyet en önemli şeydir. Kolektivist toplumlarında insanlar kendilerini bir sosyal veya çalışma grubunun parçası olarak algırlar ve bireysel bir kişinin çıkarları ikinci plana itilir. Doğduğu andan itibaren herkes, belli bir toplulukta uzak akrabalar ve kabile niteliği taşır.

**Tablo 3.6: Bireysellik ve Kolektivizm'in Temel Özellikleri**

|                                         | Bireysellik                                                               | Kolektivizm                                      |
|-----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| Hedefleri                               | Kendine yönelik<br>Kısa vadeli                                            | Grup odaklı<br>Uzun vadeli                       |
| Değerler                                | Başarı<br>Ben-merkezli<br>Sosyal Güç<br>Hırslılık                         | Pro-sosyal<br>Uygunluk<br>Güvenlik<br>Gelenekler |
| İlişkiler:<br>• eş dost<br>• yabancılar | Tartışma, anlaşmazlık olabilir<br>Çatışma olabilir, ancak hoş karşılanmaz | Uyum gereklidir<br>Çatışma beklenir              |
| Atıflar                                 | Yetenek nedeniyle                                                         | Grup çabalarından                                |

|  |                                                    |                                                  |
|--|----------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
|  | başarıdır<br>Çaba eksikliğinden<br>başarısızlıktır | başarıdır<br>Dış faktörlerden<br>başarısızlıktır |
|--|----------------------------------------------------|--------------------------------------------------|

**Kaynak:** Tiessen, J. H. (1997). Individualism, collectivism, and entrepreneurship: A framework for international comparative research. *Journal of Business Venturing*, 12(5), p.370.

Tablo 3.6 Bireysellik ve Kolektivizm'in temel özelliklerini göstermektedir. Kolektivist kültürler, uzun vadeli hedefler belirlemektedirler. Ana hedef, özgürlüklerin sınırlandırılmasına rağmen toplumun refahıdır. Çoğu kolektivist kültürde kendi çıkarları ve isteklerinin aksine başkaları ile doğrudan çatışma olması kaçınılmazdır. "Hayır" kelimesi, Bireysel kültürlerden daha az konuşulur. Çünkü kelimenin kendisi zaten çatışma demektir. Bireysel toplumlarda, kişisel çıkarlar toplumun menfaatleri üzerinde hakimdir.

Tablo 3.7'de kolektif ve bireysel toplulukların dikey ve yatay olarak alt törlere ayrılmış hali gösterilmiştir.

**Tablo 3.7: Yatay ve Dikey Ayrım**

|       | Bireysel                                                                                                                                                | Kolektif                                                                                                                                       |
|-------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Dikey | İnsanlar benzersizdir, ancak bazı insanlar kendilerini diğerlerinden ayırır ve daha fazla benzersiz olma konumunu yükseltmeye çalışırlar.<br>Örnek: ABD | İnsanlar bağlı olduklarını vurgular ve görevlerini toplumdaki durumlarına göre yapmalıdır. İyi tanımlanmış hiyerarşi.<br>Örnek: Hindistan, Çin |
| Yatay | İnsanlar benzersizdir, ancak toplumda aynı statüye sahiptir, herkes hak ve sorumluluklarında eşittir.<br>Örnek: İsveç, Avustralya                       | İnsanlar bağlı olduklarını vurgular ve ortak hedefler doğrultusunda çalışırlar. Çoğu insan aynı statüye sahiptir.<br>Örnek: Yahudiler          |

**Kaynak:** Bryan Hopkins (2009). *Cultural Differences and Improving Performance: How Values and Beliefs Influence Organizational Performance*. Gower Publishing, Ltd., p. 32.

Tablo 3.8’de yüksek Bireysellik Endeksi değerine genel olarak zengin ülkeler sahiptir: ABD, Avustralya, İngiltere, Hollanda, Yeni Zelanda, Danimarka, Belçika vb. En düşük endeks değeri ise Eski Sovyetler Birliği, Orta Doğu, Afrika ve Latin Amerika ülkelerine aittir: Pakistan, Kolombiya, Venezuela, Ekvador ve Guatemala. Dolayısıyla, bu kültür endeksinin ülkenin refahını doğrudan etkilediği söylenebilir.

**Tablo 3.8: Bireysellik Endeksi**

| Ülke            | Puan | Ülke                      | Puan |
|-----------------|------|---------------------------|------|
| ABD             | 91   | Birleşik Arap Emirlikleri | 38   |
| Avustralya      | 90   | Türkiye                   | 37   |
| İngiltere       | 89   | Ukrayna                   | 25   |
| Hollanda        | 80   | Uruguay                   | 36   |
| Yeni Zelanda    | 79   | Yunanistan                | 35   |
| İtalya          | 76   | Filipinler                | 32   |
| Belçika         | 75   | Meksika                   | 30   |
| Danimarka       | 74   | Etiyopya                  | 27   |
| Fransa          | 71   | Kenya                     | 27   |
| İsveç           | 71   | Portekiz                  | 27   |
| İrlanda         | 70   | Tanzanya                  | 27   |
| Norveç          | 69   | Zambiya                   | 27   |
| İsviçre         | 68   | Malezya                   | 26   |
| Almanya         | 67   | Hong Kong                 | 25   |
| Güney Afrika    | 65   | Şili                      | 23   |
| Finlandiya      | 63   | Çin                       | 20   |
| Polonya         | 60   | Gana                      | 20   |
| Çek Cumhuriyeti | 58   | Nijerya                   | 20   |
| Avusturya       | 55   | Sierra Leone              | 20   |
| Macaristan      | 55   | Singapur                  | 20   |
| İsrail          | 54   | Tayland                   | 20   |
| İspanya         | 51   | El Salvador               | 19   |
| Hindistan       | 48   | Güney Kore                | 18   |
| Arjantin        | 46   | Tayvan                    | 17   |
| Japonya         | 46   | Peru                      | 16   |
| İran            | 41   | Kosta Rika                | 15   |
| Jamaika         | 39   | Endonezya                 | 14   |
| Brezilya        | 38   | Pakistan                  | 14   |
| Mısır           | 38   | Kolombiya                 | 13   |
| Irak            | 38   | Venezuela                 | 12   |
| Kuveyt          | 38   | Panama                    | 11   |
| Lübnan          | 38   | Ekvador                   | 8    |
| Libya           | 38   | Guatemala                 | 6    |

|                 |    |
|-----------------|----|
| Suudi Arabistan | 38 |
|-----------------|----|

**Kaynak:** Clearly Cultural, <http://www.clearlycultural.com/geert-hofstede-cultural-dimensions/individualism/>, Erişim Tarihi: 11.11.2017.

Tablo 3.9’da yüksek Bireysellik Endeksinin GSMH’yi, Rekabet Endeksini, Ülkenin şeffaflığı seviyesi, İnsani gelişmişlik endeksi olumlu etkilediğini ve buna bağlı olarak olumlu ekonomik büyümeyi etkilediğini gösterir.

**Tablo 3.9: Bireysellik Endeksi Ve Ekonomik Değişkenler Arasındaki Korelasyon**

| Önlemler                         | Bireysellik Endeksi |
|----------------------------------|---------------------|
| İnsani gelişmişlik endeksi       | 0,48*               |
| GSMH                             | 0,82*               |
| Kentsel Nüfusun Yüzdesi          | 0,34*               |
| Gelir Eşitsizliği-Gini Katsayısı | -0,65*              |
| Ülkelerin şeffaflığı seviyesi    | 0,69*               |
| Küresel Rekabet Endeksi          | -0,45*              |
| Yaşam kontrolünün algısı         | 0,27*               |

**Kaynak:** Basabe, N., and Ros, M. (2005). Cultural dimensions and social behavior correlates: Individualism-Collectivism and Power Distance. *International Review of Social Psychology*, 18(1), p. 200.

Kolektivist ve bireysel kültürler arasında büyük bir fark olduğu için, bu fark ekonomik göstergelerde de yansımaktadır. Rozin vd. (1999), kolektivistik ve bireysel toplumlarda ahlak arasında büyük fark olduğuna vurgu yapmaktadır. Örneğin, ABD’de yardım konusunda her kişinin kişisel bir tercihi vardır, ancak Hindistan’daki yardım sosyal görev olarak kabul edilir. Altruistic olmak, toplumda var olmanın tek doğru yoludur. Fedakar ailelerin çocukları daha az gelir, daha az ekonomik performansa sahiptir. Örneğin, Çocukluktan bir çocuk, yardım etmeyi, paylaşmayı ve aldıklarından fazlasını vermeyi isteyen ebeveynlerin davranışını göz önüne getirirse, daha fazla kazanmak için mümkün olan en iyi sonuca ulaşmaya çalışmaz. Onun ekonomik motivasyonu yüksek düzeyde olmayacaktır. Bu sonuçlara göre, kolektivist toplumlar bireysel kültürlerden daha düşük bir ekonomik büyüme sergilemiştir.

Diper bir ayıran özellik toplumdaki yalanlara güven ve kabul seviyesidir. Kolektivist kültürlerde yalan söyleme, kişinin gururu kurtarmak ya da sevdiklerine yardım etmek

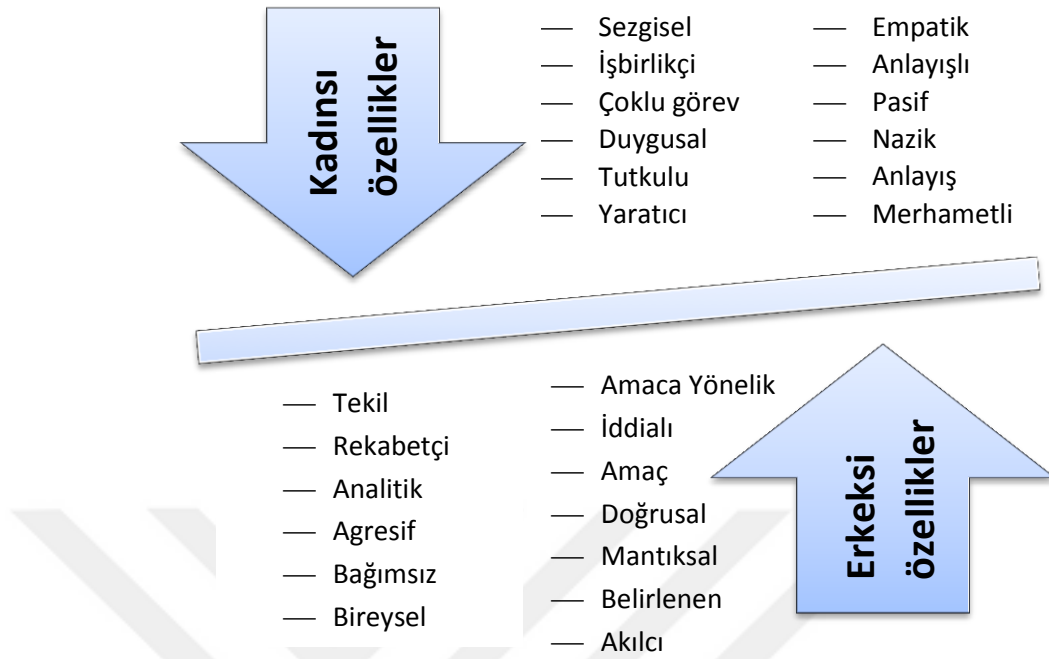
için kullanılırsa normal bir olgudur. Bu nedenle, kolektivist ülkelere olan güven seviyesi daha düşüktür. Bireysel kültürde sosyal sermaye <sup>30</sup>düzeyi ile pozitif yönde ilişkilidir,  $r=0,62$ . Bu, bireysel ülkelerin ekonomik başarısının daha büyük nedenlerinden biridir (Allık ve Realo,2004, s.35).

Ayrıca, girişimcilik ile Bireysellik veya kolektivizm arasındaki ilişki üzerine birçok çalışma yapılmıştır. Yeni şirketlerin kurucuları bireysel yönelimler ve motivasyona sahip olmaktadır. Scheinberg vd.(1992) 8 ülkeyi analiz etmesi sonucunda, Bireysel ülkelerde girişimciliğin daha fazla ve başarılı olduğunu ortaya koymuşlardır. Davis ve Allen (1993) ABD, Portekiz ve Güney Afrika'daki şirketleri karşılaştırmışlardır. Bireyselliğin ve şirketlerin düzeyi ile ekonomik performans ve yeni şirket sayısı arasında güçlü bir ilişki bulmuşlardır. Bireysel kültürler, bir bireyin benlik kavramı ve kendine güveni geliştirmeyi teşvik edebilir. Ayrıca, daha iyi performans için kişisel sorumluluk olumlu katkı sağlar. Kişilerarası rekabet ve kişiler arası fikir alışverişi yenilik için sürekli bir fikir akışı oluşturabilir.

### 3.1.3 Erillik/Dişilik Boyutu

Dişilik ve erillik, yaşam hedefleri arasındaki farkı temsil eder. Aile ve manevi değerler dişiliği, iş ve maddi değerler ise erkekliği temsil eder. Dişilik ve erkeklik, sosyal hedefler ve ego hedefleri arasındaki dengedir. Şekil 3.2 gösterildiği gibi cinsiyet, doğa ve farklı sosyal rolleri nedeniyle erkek ve kadınlar farklı değerlere ve özelliklere sahiptir (Hofstede, 1998, s.11).

<sup>30</sup> Sosyal sermaye, sosyal bir değer olan toplumsal güven düzeyi ile ekonomik bir kavram olan sermaye kelimelerinin bir araya gelmesiyle oluşan ve daha çok ekonomik değer ifade eden bir kavramdır.



**Kaynak:** Citizen of Earth, <http://www.themichaelteaching.com/michael/masculine-feminine-duality/>, Erişim Tarihi: 12.11.2017.

### Şekil 3.2: Erkeklik ve Kadınlık Arasındaki Fark

Şekil 3.2 kadın ve erkek arasındaki farkı göstermektedir. Hofstede ile bu fark, toplumda kadın ya da erkek değerlerinin geçerli olup olmamasına bağlı olarak kültürel değerler seviyesine taşınmıştır.

Erillik-Dişilik kültürel boyutu sadece, bir bireyin niteliği değil, toplumsal olarak cinsiyetler arasındaki değer dağılımı anlamına gelir. Duygusal ve sosyal roller için cinsiyetler arasında güçlü bir ayrım olmadığı topluma Dişil denir. Hem erkekler hem de kadınlar mütevazı ve yardımsever olmalı, erkekler kızlar da ağlayabilir, fakat onlardan biri tartışmaz ve kavga yapmaz. Eril toplumlarda, hem erkekler hem de kadınlar iddialı ve rekabetçidir. Ancak kadınlar erkeklerden daha az iddialı ve rekabetsizdir. Hofstede'ye göre yüksek erkeklik derecesi, kültürde maddi şeylerin değeri, iktidar ve temsil edilebilirlik üstünlüğü anlamına gelmektedir. Kişinin uyumu, eşitlik, başkalarıyla ilişkisi ve hayatın anlamı ana değerler olan kültürler dişil olarak kabul edilir.

**Tablo 3.10: Erillik ve Dişilik Boyutun Farkı**

|                     | Erillik Boyutu                                                                                                                                                                                                                                                            | Dişilik Boyutu                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Sosyal normlar      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ego odaklı</li> <li>• Para ve maddi şeyler önemli</li> <li>• Çalışmak için yaşama</li> <li>• Güce hayranlık</li> </ul>                                                                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• İlişki odaklı</li> <li>• Yaşam kalitesi ve insanlar önemlidir</li> <li>• Yaşamak için çalışma</li> <li>• Zayıflara sempati duyma</li> </ul>                                                                                        |
| Politika ve ekonomi | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Öncelik ekonomik büyüme</li> <li>• Zorla çözölen çatışmalar</li> <li>• Silahlara yatırım yapmak</li> <li>• Güçleri ödüllendirme</li> </ul>                                                                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Öncelik çevre koruma</li> <li>• Müzakere yoluyla çözölen çatışmalar</li> <li>• Yoksul ölkelere yardım</li> <li>• Zayıf kişilerle dayanışma</li> </ul>                                                                              |
| İş                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cinsiyete göre maaşta büyük fark</li> <li>• Yönetimde daha az kadınlar var</li> <li>• Daha yüksek ücret için tercih</li> <li>• İş aile üzerinde hâkimdir</li> <li>• Başarısızlık felâket olarak görülür</li> </ul>               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cinsiyete göre maaşta küçük fark</li> <li>• Yönetimde daha fazla kadınlar var</li> <li>• Daha az çalışma saati için tercih</li> <li>• Aile ve iş arasında dengedir</li> <li>• Başarısızlık doğal bir şey olarak görülür</li> </ul> |
| Aile ve okul        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Geleneksel aile yapısı. Aile büyüklüğüne babalar karar verir</li> <li>• Kızlar ağlayabilir, erkekler ağlamazlar. Erkek kavga yapabilir, kızlar yapmazlar</li> <li>• Çocuklar tarafından saldırganlık kabul edilebilir</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Esnek aile yapısı. Çocuk sayısına anneler karar verir</li> <li>• Hem erkek hem de kızlar ağlarlar ama kavga yapmazlar</li> <li>• Çocuklar agresif olamayacak kadar sosyalleşmiştir</li> </ul>                                      |

**Kaynak:** Hofstede (2001), *Culture's Consequences*, SAGE, 2nd ed., p 297.

Tablo 3.10’de erillik kültürlerde insanlar dişilik kültürlerden insanlara göre daha güçlü bir motivasyona sahip olduklarını, işte hayatın anlamını görürler, şirketin çıkarlarını kendi ve kişisel yaşamlarının merkezi olarak dikkate almaya eğilimli olup, çok çalışabilirler. Bu kültürlerde kadın ve erkeğin değerlendirilmesinde önemli farklılıklar vardır. Erillik toplumda kabul etme, başarı ve rekabet hayatta en önemli bir şeyler olarak görülmektedir.

**Tablo 3.11: Ülkelere Göre Erillik Endeksi**

| Ülke            | Erillik İndeksi | Ülke            | Erillik İndeksi | Ülke         | Erillik İndeksi |
|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|--------------|-----------------|
| ABD             | 62              | Arjantin        | 56              | Malezya      | 50              |
| Avustralya      | 61              | Japonya         | 95              | Hong Kong    | 57              |
| İngiltere       | 66              | İran            | 43              | Şili         | 28              |
| Hollanda        | 14              | Jamaika         | 68              | Çin          | 66              |
| Yeni Zelanda    | 58              | Brezilya        | 49              | Gana         | 46              |
| İtalya          | 70              | Mısır           | 52              | Nijerya      | 46              |
| Belçika         | 54              | Irak            | 52              | Sierra Leone | 46              |
| Danimarka       | 16              | Kuveyt          | 52              | Singapur     | 48              |
| Fransa          | 43              | Lübnan          | 52              | Tayland      | 34              |
| İsveç           | 5               | Libya           | 52              | El Salvador  | 40              |
| İrlanda         | 68              | Suudi Arabistan | 52              | Güney Kore   | 39              |
| Norveç          | 8               | BAE             | 52              | Tayvan       | 45              |
| İsviçre         | 70              | Türkiye         | 45              | Peru         | 42              |
| Almanya         | 66              | Ukrayna         | 38              | Kosta Rika   | 21              |
| Güney Afrika    | 63              | Uruguay         | 38              | Endonezya    | 46              |
| Finlandiya      | 26              | Yunanistan      | 57              | Pakistan     | 50              |
| Polonya         | 64              | Filipinler      | 64              | Kolombiya    | 64              |
| Çek Cumhuriyeti | 57              | Meksika         | 69              | Venezuela    | 73              |
| Avusturya       | 79              | Etiyopya        | 41              | Panama       | 44              |
| Macaristan      | 88              | Kenya           | 41              | Ekvador      | 63              |
| İsrail          | 47              | Portekiz        | 31              | Guatemala    | 37              |
| İspanya         | 42              | Tanzanya        | 41              |              |                 |
| Hindistan       | 56              | Zambiya         | 41              |              |                 |

**Kaynak:** Clearly Cultural, <http://www.clearlycultural.com/geert-hofstede-cultural-dimensions/masculinity/> , Erişim Tarihi: 12.11.2017.

Tablo 3.11’de dünyada Erillik Endeksi gösterilmiştir. En yüksek değerler ABD, Avustralya, İngiltere, İtalya, İsviçre, Almanya, Macaristan, Venezuela’ya aittir. En düşük değerler ise Danimarka, İsveç, Norveç, Kosta Rica, Hollanda’ya aittir.

Erillik ve Dişiliğin ülkenin ekonomik büyümesi üzerinde önemli bir etkisi yoktur. Çünkü hem erillik ülkeler hem dişilik ülkeler zengin veya yoksul olabilir. Ancak kültürün özelliklerinden dolayı ülkenin ekonomik performansını etkileyebilir. Örneğin, Kalkınma Taahhüdü Endeksi<sup>31</sup> ile Erillik Boyutu arasında anlamlı ve negatif korelasyon bulunmaktadır. Erillik ve Dişilik ülkeleri yurtiçinde refah politikaları ve yurtdışında yardım politikaları sırasıyla temsil etmektedir. Zengin erkeklik ülkeleri paralarını, inovasyon, eğitim ve silahlanma yatırımları gibi ülkesinin kalkınması ve güvenliği üzerine harcamaktadır. Zengin dişilik ülkeleri diğer yoksul ülkelere yardım etmek, askeri çatışmaların çözülmesi, göçmenlerin ve mültecilerin haklarının korunması, dünya düzenini ve refahını sağlamayı amaçlayan diğer programlar için para harcamaktadır. Zengin ülkelerde, güçlüler için verilen ödül ile zayıf olanlarla dayanışma arasındaki değer seçimi, yoksul ülkelere kalkınma yardımı için harcanan ulusal bütçenin payına da yansımaktadır. Zengin ülkelerin hükümetlerinin yoksullara yardıma adamaya hazır oldukları GSMH’nin yüzdesi çok çeşitlilik göstermektedir (Hofstede; Jan Hofstede; Minkov, 2010, s.172-173).

**Tablo 3.12: Kalkınma Taahhüdü Endeksi, 2017**

| Ülke       | KTE  | Ülke               | KTE  |
|------------|------|--------------------|------|
| Danimarka  | 5,71 | Belçika            | 4,99 |
| İsveç      | 5,49 | İrlanda            | 4,98 |
| Finlandiya | 5,42 | Kanada             | 4,95 |
| Fransa     | 5,32 | Avustralya         | 4,88 |
| Almanya    | 5,27 | Macaristan         | 4,78 |
| Portekiz   | 5,22 | Çek Cumhuriyeti    | 4,78 |
| Hollanda   | 5,21 | Slovak Cumhuriyeti | 4,71 |
| Norveç     | 5,21 | Polonya            | 4,66 |

<sup>31</sup> Kalkınma Taahhüdü Endeksi (Commitment to Development Index) dünyanın zengin ülkelerinin 27’sini yoksul ülkelere yaşayan insanlara fayda sağlayan politikalara adanmıştı. KTE, yedi politika alanında ulusal çabayı değerlendirir: yardım, ticaret, yatırım, göç, çevre, güvenlik ve teknoloji. Daha geniş bilgi için bkz. <https://www.cgdev.org>.

|              |      |            |      |
|--------------|------|------------|------|
| İngiltere    | 5,19 | ABD        | 4,63 |
| Yeni Zelanda | 5,12 | İsviçre    | 4,62 |
| Avusturya    | 5,09 | Yunanistan | 4,57 |
| İspanya      | 5,05 | Japonya    | 4,55 |
| Lüksemburg   | 5,03 | Güney Kore | 4,48 |
| İtalya       | 5,01 |            |      |

**Kaynak:** Center for Global Development, <https://www.cgdev.org/publication/commitment-development-index-2017>, Erişim Tarihi: 13.11.2017.

Tablo 3.12 ülkelerin Kalkınma Taahhüdü Endeksi'ni göstermektedir. En yüksek oranlar, Danimarka, İsveç, Finlandiya gibi dışiliğin hâkim olduğu ülkelerde görülmektedir. ABD, Japonya ve Güney Kore'nin zengin erillik ülkeleri diğer ülkelere yardım etme konusunda cimri olduğunu kanıtlamaktadırlar. Eril kültürlerdeki hükümetlerin, büyümeye öncelik vermeleri ve bu amaçla yaşam ortamını feda etmeleri daha olasıdır. Bu, 2017'de Ekoloji ve İklimi Koruma konulu Paris Sözleşmesinden Amerika politikasıyla gösterildi. Amerika, dünyadaki sağlıklı bir ekolojik durumdan ziyade üretim kapasitesini artırmayı ve iş yaratmayı seçmiştir. Dışılık kültürlerin hükümetlerinin, öncelikleri tersine çevirme olasılığı daha yüksektir. Bunlar çevresel sorunların çok önemli bir sorun olduğunu düşünmektedirler. Çünkü hepsi dünya çapında bir sorundur. Ekonomik başarı ve ekoloji arasında seçim yaparken, sağlıklı bir çevreyi tercih ederler. (Hofstede; Jan Hofstede; Minkov, 2010, s.174).

Erillik ülkeleri girişimciliğe daha fazla odaklanmaktadır. İş, hayatta en temel şey olarak görülür; risk alabilirler, hayatta maddi değerlere odaklanırlar. Bu nedenle başarıya ulaşmak ve para kazanmak için daha çok motive edilir, kendi çıkarlarını savunmaktan korkmadan rekabet etmeyi severler. Bu özellikler ülkenin ekonomik büyümesini olumlu yönde etkileyebilir. Ancak iki faktör, girişimciliğin başarısını tersine çevirir. İlk olarak, erillik ülkelerinde kadınlar genellikle geleneksel bir aile rolü üstlenirler. İşgücü piyasasının bölünmesinde kadın emeğinin yer almaması, ülkenin ekonomik büyümesini olumsuz şekilde etkiler (McGrath; MacMillan; Scheinberg, 1992, s.130). İkincisi, bir ülkede temsil eden erillik seviyesi ne kadar yüksekse orada algılanan rüşvet seviyesi o kadar büyüktür. Yüksek erillik ülkelerinde, muvaffakiyet ve başarı yolsuzluk ile

beraberinde gelmektedir. Rüşvet, yabancı yatırımları caydırabilir, ulusal rekabet edebilirliği ve dolayısıyla ekonomik büyümeyi geciktirebilir (Sanyal, 2005, s.144).

### 3.1.4 Belirsizlikten Kaçınma Boyutu

Her insan öngörülemeyen bir çevrede yaşadığımız gerçeğine dönüktür. Yarın ne olacağının tamamen tahmin edemeyiz, sadece planlayabiliriz, ancak gelecek belirsizdir. Genellikle bilinmeyen şeyler endişeye sebep olur. Bu endişeyi önlemek için insanlık teknolojiyen, yasadan ve dinle olan cehaletteki boşlukları doldurmaya çalışırlar. Teknoloji en ilkelden en ileri seviyeye kadar, doğanın neden olduğu belirsizlikleri önlemeye yardımcı olur. Yasalar ve kurallar, başkalarının davranışlarındaki belirsizlikleri önlemeye çalışır. Din bilinmeyen olayları, kaderi, yaşamı ve ölümü açıklayan bir yöntemdir (Hofstede; Jan Hofstede; Minkov, 2010, s.189).

Hofstede'ye göre, belirsizlikten kaçınma, toplumların belirsizlik derecesine ne kadar tolerans gösterdiği ile ilgilidir. Bir kültür, belirsiz veya bilinmeyen durumlarla olumsuz etkilendiğinde yüksek belirsizlikten kaçınma ile karakterize edilir. İnsanlar değişiklikler daha esnek davranır ve belirsizliği rutin bir şey gibi algılasa, bu toplum düşük belirsizlikten kaçınma derecesine sahiptir. Sonuç olarak belirsizlik kaçınma, belirsiz veya bilinmeyen durumlarla karşı karşıya kaldığında, kültür üyelerinin endişe seviyesi olarak tanımlanabilir (Erdoğan, 2009:34).

Belirsizlikten kaçınma, riskten kaçınma ile karıştırılmamalıdır. Risk genellikle belirli bir olayın gerçekleşeceği ihtimalinin bir yüzdesi olarak ifade edilir. Belirsizlikte olasılık yoktur. Her şeyin olabileceği bir durumdur ve ne olabileceği hususunda hiçbir tahmin yürütülemez.

Tablo 3.13 risk ve belirsizlik arasındaki belirgin farkı gösterir. Belirsizliğin üç seviyesi vardır. Birinci ve ikinci, muhtemel sonuçlar ve olasılıkları bilinmektedir ve olası sonuçların ve olasılıkların bir fikir vardır. Onlara göre bireysel olası riskleri hesaplar, neler olduğunu bilir ve elde ettiği sonuç veya kârı tahmin edip edemeyeceğini bilir. Üçüncü belirsizlik türü net bir risktir. Herhangi bir olası durum, herhangi bir sonuçla ortaya çıkabilir.

**Tablo 3.13: Belirsizlik ve Risk İlişkisi**

|                                      | Belirsizlik seviyesi                                 |                                                         |                                                 |
|--------------------------------------|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
|                                      | (1) Muhtemel sonuçlar ve olasılıkları bilinmektedir. | (2) Olası sonuçların ve olasılıkların bir fikir vardır. | (3) Her şey olabilir.                           |
| Risk karşı fırsat                    |                                                      |                                                         |                                                 |
| Kayıp veya hata olasılığı            | Hesaplanan riskler.                                  | Algılanan riskler ve fırsat maliyetleri.                | Kaybın veya başarısızlıktan gerçek belirsizlik. |
| Kâr veya diğer iş kazançları fırsatı | Beklenen kâr.                                        | Algılanan kâr fırsatları.                               | Kârın gerçek belirsizliği.                      |

**Kaynak:** Wennekers, S., Thurik, R., van Stel, A., & Noorderhaven, N. (2007). Uncertainty avoidance and the rate of business ownership across 21 OECD countries, 1976–2004. *Journal of Evolutionary economics*, 17(2), p.138.

Yüksek düzeyde belirsizlikten kaçınan kültürler belirsizlikte huzurlu değildirler. Kurallar, düzenlemeler, kanunlar, kontroller ve davranış normları yoluyla belirsizliği azaltmaya çalışmaktadırlar. Toplumsal olarak, yüksek belirsizlikten kaçınma kültürlerinin uzun bir tarihi vardır, muhafazakâr, yeni fikirlere ve kavramlara karşı dirençlidir. Çok kültürlü nüfus eksikliğiyle nedeniyle ırkçılık daha da artmıştır. Aksine, düşük belirsizlikten kaçınma kültürleri belirsizlik açısından rahattır. Ayrıca belirsizlik veya yapılandırılmamış durumlar karşısında rahat hissetmektedirler. Bu kültürler kurallarda, normlarda ve kısıtlamalarda o kadar çok ihtiyaç hissetmezler. Genellikle risk almaya daha cesaretli ve değişime daha açıktırlar. Sosyal olarak, düşük belirsizlikten kaçınma kültürleri daha kısa geçmişe sahiptir, yeni fikir ve kavramlara açıktır ve göç yoluyla daha çeşitli nüfusa sahiptir (Sığırı ve Tıgılı, 2006, s.331). Tablo 3.14 yüksek ve düşük belirsizlikten kaçınma arasındaki farkı ortaya koymaktadır.

**Tablo 3.14: Yüksek\Düşük Belirsizlikten Kaçınma**

|                     | <b>Yüksek Belirsizlikten Kaçınma</b>                                          | <b>Düşük Belirsizlikten Kaçınma</b>                  |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| Sosyal hayat        | Yüksek stres ve endişe seviyesidir                                            | Düşük stres ve kaygı seviyesidir                     |
|                     | Saldırganlık ve duygular uygun zamanlarda ve yerlerde olabilir                | Saldırganlık ve duygular gösterilmemelidir           |
|                     | Farklı olan tehlikelidir                                                      | Farklı olan ilginçtir                                |
|                     | İnsanlar sağlık ve para konusunda daha fazla düşünürler                       | İnsanlar sağlık ve para konusunda daha az düşünürler |
| Politika ve ekonomi | Pek çok ve kesin kanunlar veya yazılmamış kurallar                            | Az ve genel yasalar veya yazılı olmayan kurallar     |
|                     | Vatandaşlar politikacı karşı beceriksizdir                                    | Vatandaşlar siyaset konuya vakıf olurlar             |
|                     | Vatandaşlar siyasetle ilgilenmezler                                           | Vatandaşlar siyasetle ilgilenirler                   |
|                     | Düşük düzeyde yatırımlar                                                      | Yüksek düzeyde yatırımlar                            |
|                     | Yüksek seviyeli yolsuzluk                                                     | Düşük seviyeli yolsuzluk                             |
|                     | Muhafazakârlık                                                                | Liberalizm                                           |
|                     | Aşırılık                                                                      | Tolerans (hatta aşırı fikirler için bile)            |
| İş                  | Sonuçlar, koşullara veya şanslara atfedilir                                   | Sonuçlar kişinin kendi yeteneğine atfedilir          |
|                     | Meşgul olmak için duygusal bir ihtiyaç ve sıkı çalışmak için bir iç dürtü var | Sadece gerektiğinde zorla çalışın                    |
|                     | Kurallara çalışmayacak olsa bile duygusal bir ihtiyaç vardır                  | Kesinlikle gerekli olmayan kurallar olmamalıdır      |
|                     | Üst düzey yöneticiler günlük operasyonlarla ilgilenirler                      | Üst düzey yöneticiler strateji ile ilgilenirler      |

|              |                                                                          |                                                                           |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
|              | Yenilik, yeni fikirler ile ilgili daha kötü, uygulama açısından daha iyi | Yenilik, yeni fikirler ile ilgili daha iyi, uygulamada daha kötü          |
|              | Güvenlikle motive olmuştur                                               | Başarıyla motive olmuştur                                                 |
|              |                                                                          | Zaman yönlendirme için bir çerçevedir                                     |
|              |                                                                          | Zaman bir paradır                                                         |
| Aile ve okul | Önce neyin doğru neyin yanlış olduğunu öğrenirler                        | İlk önce nelerin güvenli ve tehlikeli olduğunu öğrenirler                 |
|              | Bir sürü kurallar ve normlar                                             | Daha az normlar ve kurallar                                               |
|              | Daha fazla insan mutsuz hissetmektedir                                   | Daha az insan mutsuz hissetmektedir                                       |
|              | Öğrenciler sessiz olmayı tercih ederler çünkü hata yapmaktan korkarlar   | Öğrenciler, hata yapacaklarını bilmesine rağmen rahatlıkla cevap verirler |
|              | Öğretmenlerin tüm soruları cevaplayabilmesi                              | Öğretmenler "bilmiyorum" diyebilir                                        |

**Kaynak:** Geert Hofstede, Gert Jan Hofstede, Michael Minkov, *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. 3rd Edition, McGraw-Hill USA, 2010, p.200-230.

**Tablo 3.15: Belirsizlikten Kaçınma Endeksi**

| Ülke             | BKİ | Ülke            | BKİ | Ülke         | BKİ |
|------------------|-----|-----------------|-----|--------------|-----|
| ABD              | 46  | Arjantin        | 86  | Malezya      | 36  |
| Avustralya       | 51  | Japonya         | 92  | Hong Kong    | 29  |
| Birleşik Krallık | 35  | İran            | 59  | Şili         | 86  |
| Hollanda         | 53  | Jamaika         | 13  | Çin          | 40  |
| Yeni Zelanda     | 49  | Brezilya        | 76  | Gana         | 54  |
| İtalya           | 75  | Mısır           | 68  | Nijerya      | 54  |
| Belçika          | 94  | Irak            | 68  | Sierra Leone | 54  |
| Danimarka        | 23  | Kuveyt          | 68  | Singapur     | 8   |
| Fransa           | 86  | Lübnan          | 68  | Tayland      | 64  |
| İsveç            | 29  | Libya           | 68  | El Salvador  | 94  |
| İrlanda          | 35  | Suudi Arabistan | 68  | Güney Kore   | 85  |
| Norveç           | 50  | BAE             | 68  | Tayvan       | 69  |
| İsviçre          | 58  | Türkiye         | 85  | Peru         | 87  |
| Almanya          | 65  | Ukrayna         | 95  | Kosta Rika   | 86  |

|                 |    |            |     |           |     |
|-----------------|----|------------|-----|-----------|-----|
| Güney Afrika    | 49 | Uruguay    | 100 | Endonezya | 48  |
| Finlandiya      | 59 | Yunanistan | 112 | Pakistan  | 70  |
| Polonya         | 93 | Filipinler | 44  | Kolombiya | 80  |
| Çek Cumhuriyeti | 74 | Meksika    | 82  | Venezuela | 76  |
| Avusturya       | 70 | Etiyopya   | 52  | Panama    | 86  |
| Macaristan      | 82 | Kenya      | 52  | Ekvador   | 67  |
| İsrail          | 81 | Portekiz   | 104 | Guatemala | 101 |
| İspanya         | 86 | Tanzanya   | 52  |           |     |
| Hindistan       | 40 | Zambiya    | 52  |           |     |

**Not:** BKİ - Belirsizlikten Kaçınma İndeksi

**Kaynak:** Clearly Cultural, <http://www.clearlycultural.com/geert-hofstede-cultural-dimensions/uncertainty-avoidance-index/>, Erişim Tarihi:15.11.2017.

Tablo 3.15'te belirsizlikten kaçınma endeksine göre sıralama gösterilmektedir. En yüksek değerler Latin Amerika, Latin Avrupa ve Akdeniz ülkelerine aittir. Örneğin Yunanistan (112), Guatemala (101), Portekiz (104) puanlar göstermektedirler. Orta sıralamada Avustralya (51), Almanya(65), İsviçre (58) gibi almanca konuşan ülkeler yer almaktadırlar. En düşük belirsizlikten kaçınma oranı Asya ve İskandinav ülkeleri göstermektedirler. Örneğin Singapur (8), Danimarka (23), Hong Kong (29) puanlar ile sırada yer almaktadırlar.

Belirsizlikten kaçınma boyutunun ülkenin ekonomik büyümesi üzerinde önemli bir etkisi yoktur. Çünkü hem yüksek hem düşük belirsizlikten kaçınan ülkeler zengin veya yoksul olabilir. Ancak kültürün özellikleri dolaylı olarak ülkenin ekonomik performansını etkileyebilir. Örneğin, belirsizlikten kaçınmanın girişimcilik üzerindeki etkisi iki yönlüdür. Birincisi, belirsizlikten kaçınılması, girişimciliğin gelişimini olumsuz şekilde etkiler. Çünkü çok risklidir ve risk, belirsizliğin belirtilerinden biridir. Belirsizlik ekonomik yaşantının bir gerçeği olduğu için girişimciler risk almak ve yenilik yapmak zorunda kalmaktadır. Girişimciler, ekonomideki belirsizlikle mücadele eden birincil ekonomik birimler olarak düşünülür (Audretsch ve Thurik, 2001, s.278). Girişimci, belirsizlik, risk, kar imkânları, yenilik ve değişim algısı ile uğraşmak zorundadır.

Öte yandan belirsizlikten kaçınma, girişimciliğin itici bir unsurunu oluşturabilir. Yüksek işsizlik, işte ve ücretlerde yüksek belirsizliklerin yaşandığı orta gelişmiş ülkelerde bireyler kendi küçük işletmelerini açmayı tercih ederler. Çalışmanın belirsizliği, birey üzerinde serbest meslekten daha etkilidir. Wenekers (2007)'e göre, yüksek

belirsizlikten kaçınma, girişimcilik oranı ile anlamlı ve pozitif korelasyon göstermektedir. Aynı zamanda ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilemektedir. Fakat bu korelasyon yalnızca gelişmekte olan orta gelişmiş ülkeler için geçerlidir. Gelişmiş ülkelerde girişimcilik, yatırımların ve inovasyonun başarılı olmasını gerektirir. Ancak yüksek belirsizlikten kaçınma kültürleri, yatırımlar yapma, yenilik ve yeni fikirleri kabul etme konusunda sorunlar yaşanmaktadır (Wennekers; Thurik; Stel vd. 2001, s.140-156).

Yenilik ve yüksek belirsizlikten kaçınma arasında negatif bir ilişki vardır. Çünkü bu tür kültürler değişiklikleri sevmez ve bu durum yeni fikirleri kabul etmeyi zorlaştırır (Shane, 1993, s.67).

### **3.1.5 Uzun Döneme Odaklılık Boyutu**

Hofstede'nin bu kültürel boyutu ilk olarak Konfüçyüsçülük olarak adlandırılmıştır. Uzakdoğu ülkelerinin kültürlerini analiz ederken, diğerlerinden farklı ama aynı zamanda Uzakdoğuya benzer kültürel özellikler keşfetmişlerdir. Bu değerler Konfüçyüs dinine aittir:

- Sabır (sebat)
- Tutumluluk
- Durumlara göre ilişkiler sıralamak ve bu emri korumak
- Utanç hissi
- Selamlama, iyilik ve karşılıklı hediyeleşme
- Geleneğe saygı
- Kendi itibarını korumak
- Kişisel istikrar ve kararlık

Konfüçyüs'ün öğretilerinin bazı temel unsurları şunlardır:

- Toplumun istikrarı, insanlar arasındaki eşitsiz statü ilişkilerine dayanmaktadır
- Aile, tüm sosyal organizasyonların prototipidir. Bir kişi öncelikli olarak birey değil ailenin bir üyesidir

- Bir kişinin hayat felsefesine göre, fazilet, beceri ve eğitim almak, çetin çalışmak, fazla para harcamamak, sabır ve sebatlı olmak gerekmektedir. Kontrolü ya da öfkeyi kaybetme toplumda yasaktır (Hofstede ve Minkov,2010,s.495).

Daha sonra kültürel boyut uzun vadeli odaklılığa ve kısa vadeli odaklılığa ayrılmıştır. Çünkü uzun vadeli odaklılık, gelecekteki kazanımlara yönelik özellikler içerir. Örneğin, kararlılık ve tutumluluk. Aksine kısa vadeli odaklılık, geçmişe ve bugüne değin değerler anlamına gelir. Geleneğe saygı, itibar ve sosyal yükümlülükleri yerine getirme gibidir (Hofstede, 2011, s.7-8).

**Tablo 3.16: Uzun Döneme Odaklılık Üzerinde Ülkelerin Sıralaması**

| Ülke          | UDO | Ülke          | UDO |
|---------------|-----|---------------|-----|
| China         | 118 | Bangladesh    | 40  |
| Hong Kong     | 96  | Sweden        | 33  |
| Japan         | 88  | Poland        | 32  |
| Taiwan        | 87  | Australia     | 31  |
| Russia        | 81  | Germany       | 31  |
| Korea (South) | 75  | New Zealand   | 30  |
| Brazil        | 65  | United States | 29  |
| India         | 61  | Great Britain | 25  |
| Thailand      | 56  | Zimbabwe      | 25  |
| Ukraine       | 55  | Canada        | 23  |
| Singapore     | 48  | Philippines   | 19  |
| Turkey        | 46  | Nigeria       | 16  |
| Netherlands   | 44  | Pakistan      | 0   |

**Not:**UDO - Uzun Döneme Odaklılık.

**Kaynak:** Hofstede, G., & Minkov, M. (2010). Long-versus short-term orientation: new perspectives. *Asia Pacific business review*, 16(4), p.496.

Tablo 3.16, kültürel boyutla ilgili endeks puanlarını göstermektedir. En üst sıraları Çin ve diğer Doğu Asya ülkeleri oluşturmaktadır. (Japonya, Hong Kong, Tayvan, Güney Kore ve Singapur). Orta sıralarda Kıta Avrupası ülkeler yer almaktadır. İngiltere ve İngilizce konuşan ülkeler Avusturalya, Yeni Zelanda, Amerika Birleşik Devletleri ve Kanada kısa döneme odaklılık göstermektedirler. Afrika ülkeleri Zimbabwe ve Nijerya, Filipinler ve Pakistan ise çok kısa dönem odaklılığa sahiptirler.

Bu boyut, her toplumun geçmişi ve geleceği arasında nasıl birleştiğini açıklarken, mevcut veya gelecekteki hedeflerine öncelik verdiği sorunlarla ilgilenir. Kısa odaklılığa sahip olan toplumlar, tedirginlikle toplumsal değişimi izlerken, zamana bağlı gelenekleri ve normları korumayı tercih ederler. Öte yandan, uzun odaklılık kültürü olanlar daha faydacı bir yaklaşım benimser. Geleceğe hazırlanmanın bir yolu olarak modern eğitimde çabaları ve uğraşları teşvik ederler. Kısa ve uzun döneme odaklılık arasındaki ana kültürel farklılıklar Tablo 3.17'de sunulmaktadır.

**Tablo 3.17: Uzun ve Kısa Döneme Odaklılığa Fark**

| Uzun Döneme Odaklılık                             | Kısa Döneme Odaklılık                                  |
|---------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Çocuklar tasarruf etmeyi öğrenmelidirler          | Başkalarına hizmet etmek önemli bir hedeftir           |
| Diğer ülkelerden öğrenir                          | Kendi ülkesiyle gurur duyar                            |
| Çocuklar sabır etmeyi öğrenmeli                   | Gelenek önemlidir                                      |
| Aile pragmatizması                                | Aile gurur                                             |
| Öğrenciler başarıya ulaşmak için çaba gösterirler | Öğrencilerin başarı ve başarısızlığı şansına bağlıdır  |
| Uygulamalı, somut bilimler için yetenek           | Kuramsal, soyut bilimler için yetenek                  |
| Yoksul ülkelerin hızlı ekonomik büyümesidir       | Yoksul ülkelerin ekonomik büyümesi yavaş ya da hiç yok |
| Büyük tasarruf teklifi, yatırım için fonlar       | Küçük tasarruf teklifi, yatırım için az para           |
| Bilgiye ve eğitime eğilimli                       | Halk bilgeliği ve büyü eğilimli                        |
| Uzun vadeli hedeflere vurgudur                    | Hızlı sonuçlara vurgudur                               |
| Kişisel uysallık önemlidir                        | Kişisel kararlılık ve istikrar önemlidir               |
| Gayrimenkule yatırım yapmak                       | Yatırım fonuna yatırım yapmak                          |
| İyi veya kötü, duruma bağlıdır                    | İyilik ve kötülük hakkında kesin inanç                 |

**Kaynak:** Geert Hofstede, Gert Jan Hofstede, Michael Minkov, *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. 3rd Edition, McGraw-Hill USA, 2010, p.275.

Uzun veya kısa döneme odaklılık, ekonomik büyüme ile sıkı bir korelasyon göstermemesine rağmen, uzun dönem odaklılık ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki vardır. Çünkü uzun dönem odaklılık, ekonomik büyümeye katkıda bulunan diğer olgulara bağlıdır (Yeh ve Lawrence, 1995, s.667). Uzun vadeli odaklılık,

toplumları gelecekteki hedefler üzerinde yoğunlaştırdıkça gelecekteki sonuçlara temel hazırlar. Bu, onlara en yakın gelecekte kar elde etmek isteyen kültürlerden daha iyi sonuç almalarına izin verir. Genellikle bu strateji "vur ve koş" sloganını temsil eder. İyi bir itibar, istikrarlı bir ilişki ve inovasyon yatırımları yapmadan, kâr elde etmesini sağlayabilir. Bu sebeple genellikle sürekli olarak değil, aynı anda sadece iyi bir kâr elde edebilirler. Uzun vadeli kültürlerde şirketler sosyal sermayeye odaklanırlar. Uzun döneme odaklı şirketler şirketin gelecekteki gelişimini planlamak için bilgi ve strateji kullanılmaktadır. Uzun vadeye yönelimli firmalar, devam eden inovasyona katlanıp bir teknoloji seçme eğilimindedir. Bununla birlikte, daha kısa vadeli maliyetler de söz konusu olabilir. Ayrıca sosyal ve çevresel program üzerinde daha fazla para harcamaktadırlar. Müşterilere güven duygusu yaratırlar ve böylece gelecekte daha fazla kazanç elde edeceklerdir. Sonuç olarak, uzun vadeli yönelim, bir şirketin maddi başarısı ile pozitif bir korelasyona sahiptir. Bu etki bir ülkenin ekonomik büyümesini olumlu etkiler (Wang ve Bansal, 2012, s.1140-1150).

### 3.1.6 Hoşgörü/Kısıtlılık

Hoşgörü, temel ve doğal insan arzularını yaşamın tadını çıkarmak ve eğlenmek ile ilgili faaliyet yapma eğilimidir. Kısıtlılık ise, bu tür dileklerin sıkı sosyal normlar tarafından sınırlandırılması ve düzenlenmesi gerektiği konusundaki düşünciyi yansıtmaktadır (Atan, 2015:13).

Hoşgörü ve kısıtlılık kültürel bir boyut olarak üç bakış açısından ifade edilebilen çok spesifik olguları ölçen araştırmayı tanımlamaktadır. Bunlar:

- Mutluluk: Evrensel mutluluğa ulaşmayı bazı uluslar bir bütün olarak diğerlerinden daha iyi yapmaktadırlar. Yaşam doyumu ve duygusal etki bir ve aynı fenomen değildir. Bazı insanlar, yüksek standartta yaşamları olmadan iyi mutlu olabilirler. Ankete katılanların yüzdesi en yüksek olan ülkeler genellikle yoksul veya zengin değildir: Batı Afrika'da (Nijerya, Gana) ve Kuzey Amerika'da (Meksika, El Salvador, Kolombiya, Venezuela) bulunurlar.
- Yaşam kontrolü: Bazı insanlar hayatları boyunca tamamen özgürce hareket ederken, diğerleri hayatta seçimleri ve eylemlerinin hiç bir etkisi olmadığını düşünürler. Durumu etkilemek ve değiştirmek imkânsızlığı, cansızlığı ve depresyonu körüklemektedir.

- Boş vakit: Boş zaman, iş veya görev olmadığı durumları ifade eder. İş hayatının ve yaşam stresinin dengelenmesi için herkesin hayatında boş zamana ihtiyacı vardır. Boş zaman, insanları yeniden canlandırmaya ve rahatlatmaya yardımcı olur. Böylece hayatlarında daha verimli bir performans gerçekleştirebilirler. Heyecanı ve işyerindeki baskıyı kolayca unutabilir. Ayrıca zihni, yaratıcı ve yapıcı bir şekilde yönlendirir (Yaşar, 2014:25).

Ulusal düzeyde mutluluk ilişkileri ve öngörülleri, yaşam kontrolünün algılanışı, kişinin sosyal kısıtlamalar olmaksızın istediği gibi yaşama özgürlüğüne sahip olduğu hissi ve boş zamanı kişisel bir değer olarak önemlidir. Üç temel ögenin yanı sıra, Hoşgörü aynı zamanda arkadaş edinmenin önemi ile de ilişkilendirilmiş ve tutumluluk ile negatif korelasyon göstermiştir (Hofstede; Jan Hofstede; Minkov, 2010, s.281).

“The Economist” dergisi, Filipinler'deki işçilerin Çin'de Pazar günü davranışlarını anlatan bir hikâye yayınlamıştır. Her Pazar düşük maaşa sahip bütün işçiler sokaklara çıkarlar, dans ederler, tatlı yerler, şarkı söylerler ve eğlenirler. Aynı zamanda Çinliler sıkıcı büro duvarlarında hapsedilirken neşeli anları paylaşmaya bilmezler. Zor hayat koşullarına rağmen gerçekten mutlu ve hayattan zevk alan Filipinliler gibi görünürler. Bu gözlem iktisatçıları “hoşgörü” adlı altıncı kültürel boyutu yaratmaya itmiştir.

**Tablo 3.18: Hoşgörü ve Kısıtlılık Arasındaki Fark**

| <b>Hoşgörü</b>                                      | <b>Kısıtlılık</b>                                                |
|-----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| Çok mutlu insan yüzdesi fazla                       | Çok mutlu insan yüzdesi az                                       |
| Kişisel yaşam kontrolünün algılanışı                | Çaresizlik algısı; kişilerin eylemleri kaderini yansıtmamaktadır |
| Boş zaman önemli                                    | Boş zaman daha az önemli                                         |
| Arkadaşlığın önemi yüksek                           | Arkadaşlığın önemi düşük                                         |
| Tutumluluk önemli değil                             | Tutumluluk çok önemlidir                                         |
| Esnek toplum                                        | Sıkı toplum                                                      |
| Olumlu duyguları hatırlama olasılığı daha yüksektir | Olumlu duyguları hatırlama olasılığı daha düşük                  |
| Ahlaki disiplin daha az                             | Ahlak disiplin fazla                                             |
| Olumlu tutum                                        | Sinizm                                                           |

|                                                           |                                                                 |
|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| Sağlıklı hisseden insanların yüzdesi daha yüksek          | Sağlıklı hisseden insanların yüzdesi daha düşük                 |
| Daha iyimser                                              | Daha kötümser                                                   |
| Daha tatmin edici aile hayatı                             | Daha az tatmin edici aile hayatı                                |
| Ev işleri aile bireyleri arasında paylaşılmalıdır         | Ev işlerinin eşit olmayan şekilde paylaşılması sorun değil      |
| Esnek olarak öngörülen cinsiyet rolleri                   | Sıkı öngörülen cinsiyet rolleri                                 |
| Gülümsemenin norm olarak kabul edilmesi                   | Gülümsemenin şüpheli bir durum olarak kabul edilmesi            |
| Konuşma özgürlüğü nispeten önemlidir                      | Konuşma özgürlüğü birincil bir özgürlük değildir                |
| Ulusal düzenin korunmasına yüksek öncelik verilmemektedir | Ulusal düzenin korunması yüksek bir öncelik olarak kabul edilir |

**Kaynak:** Geert Hofstede, Gert Jan Hofstede, Michael Minkov, *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. 3rd Edition, McGraw-Hill USA, 2010, p.297.

**Tablo 3.19: Seçilmiş Ülkelerde Hoşgörü ve Kısıtlılık Boyutları**

| Sıra | Ülke        | HB | Sıra | Ülke         | HB | Sıra | Ülke             | HB |
|------|-------------|----|------|--------------|----|------|------------------|----|
| 1    | Mısır       | 4  | 25   | Endonezya    | 38 | 49   | Avusturya        | 63 |
| 2    | Letonya     | 13 | 26   | Almanya      | 40 | 50   | Güney Afrika     | 63 |
| 3    | Arnavutluk  | 15 | 27   | İran         | 40 | 51   | İrlanda          | 65 |
| 4    | Bulgaristan | 16 | 28   | Japonya      | 42 | 52   | Malta            | 66 |
| 5    | Estonya     | 16 | 29   | Filipinler   | 42 | 53   | İsviçre          | 66 |
| 6    | Litvanya    | 16 | 30   | Ürdün        | 43 | 54   | İzlanda          | 67 |
| 7    | Irak        | 17 | 31   | İspanya      | 44 | 55   | Kanada           | 68 |
| 8    | Ukrayna     | 18 | 32   | Tayland      | 45 | 56   | Şili             | 68 |
| 9    | Bangladeş   | 20 | 33   | Peru         | 46 | 57   | Hollanda         | 68 |
| 10   | Romanya     | 20 | 34   | Singapur     | 46 | 58   | ABD              | 68 |
| 11   | Rusya       | 20 | 35   | Fransa       | 48 | 59   | Birleşik Krallık | 69 |
| 12   | Çin         | 24 | 36   | Slovenya     | 48 | 60   | Danimarka        | 70 |
| 13   | Lübnan      | 25 | 37   | Türkiye      | 49 | 61   | Avustralya       | 71 |
| 14   | Fas         | 25 | 38   | Yunanistan   | 50 | 62   | Gana             | 72 |
| 15   | Hindistan   | 26 | 39   | S. Arabistan | 52 | 63   | Yeni Zelanda     | 75 |
| 16   | Sırbistan   | 28 | 40   | Uruguay      | 53 | 64   | İsveç            | 78 |
| 17   | Slovakya    | 28 | 41   | Dominika     | 54 | 65   | Mozambik         | 80 |
| 18   | Çek         | 29 | 42   | Norveç       | 55 | 66   | Trinidad         | 80 |

|    |             |    |    |            |    |    |             |     |
|----|-------------|----|----|------------|----|----|-------------|-----|
|    | Cumhuriyet  |    |    |            |    |    |             |     |
| 19 | Polonya     | 29 | 43 | Lüksemburg | 56 | 67 | Kolombiya   | 83  |
| 20 | İtalya      | 30 | 44 | Belçika    | 57 | 68 | Nijerya     | 84  |
| 21 | Hırvatistan | 33 | 45 | Finlandiya | 57 | 69 | Angora      | 86  |
| 22 | Portekiz    | 33 | 46 | Malezya    | 57 | 70 | El Salvador | 89  |
| 23 | Libya       | 34 | 47 | Brezilya   | 59 | 71 | Meksika     | 97  |
| 24 | Vietnam     | 35 | 48 | Arjantin   | 62 | 72 | Venezuela   | 100 |

**Not: HB - Hoşgörü Boyutu**

**Kaynak:** Koç, E., Ar, A. A., & Aydın, G. (2017). *The Potential Implications Of Indulgence And Restraint On Service Encounters In Tourism And Hospitality*. Ecoforum Journal, 6(3), s.3.

Tablo 3.19’da 93 ülke ve 34 bölgede Hoşgörü ve kısıtlılık boyutları gösterilmiştir. Venezuela 100, Meksika ve Porto Riko sırasıyla 97 ve 90 puan almışlardır. Afrika ülkelerinden Nijerya 84, Mozambik 80 ve Gana 72 ile yüksek değerlere sahiptir. Bu durum Hoşgörü ve Kısıtlılığın bir ülkenin servetinden bağımsız olduğunu kanıtlamaktadır. En alt sıralarda eski Sovyetler Birliği ülkeleri (Rusya 20, Ukrayna 18 puan, Litvanya 13, Estonya 16, vb. göstermişler. Doğu Avrupa’daki ve bazı Asya ülkelerindeki düşük Hoşgörü derecelendirmeleri kısıtlanmış bir kültüre işaret etmektedir. Bu ülkelerde, çoğu zaman hoşgörünün bir şekilde yanlış olduğuna dair yaygın bir fikir var. Batı Avrupa’nın büyük kısmı ortalama değerlere sahipken, çoğu Anglo-Batılı ülkenin yüksek HB derecelendirmesi, bu kültürlerdeki bireylerin boş zamanlara daha fazla önem verme eğiliminde olduklarını harekete geçmek ve istedikleri gibi para harcamak eğiliminde olduğunu göstermektedir.

Hoşgörünün etkileri henüz tam olarak anlaşılamamıştır. Ancak bu kültürel faktörün, ülkenin ekonomik büyümesini dolaylı olarak etkilediği bilinmektedir. Yüksek düzeyde hoşgörüye sahip ülkeler, malların cazibesini artıran, ülkenin turizmini geliştiren seyahat ve eğlence amaçlı daha fazla harcama yapan, daha fazla ürün tüketme eğiliminde olan bireylere sahiptir. Aynı zamanda, kısıtlılık boyutuna sahip olan ülkeler daha fazla yatırım yaparlar, daha çalışkan, ancak ülkedeki inovasyon ve girişimciliğin gelişimini kendilerine ve fikirlerine güvenmemekten dolayı olumsuz etkilemektedir (Jie ve Jing, 2015, s.118-124).

### 3.2 Schwartz'ın Kültürel Değerleri

Kişisel değerler, zaman içinde ve durumlar karşısında nispeten istikrarlı, bireyler için yol gösterici ilkeler olarak görev yapan, soyut arzu edilen hedefler olarak tanımlanır. Değerler arasındaki ilişkilerin yapısı, uyumluluklarını ve çatışmalarını temsil eden dinamiktir (Schwartz 1992, s.4). Bir değere ne kadar çok önem verirse o değere ulaşılmasını teşvik eden yollarla harekete geçmesi o kadar fazla olur. Bu nedenle, farklı kültürlerden insanlar bir değerın önemini gösterirse, benzer bir düşünce yapısına sahiptirler. Değerlerin bu özelliği onları kültürler arasında bütünleştirici yapmak için çok önemli bir araç haline getirmektedir (Roccas ve Sagiv, 2017, s.7).

Bu nedenle Schwartz grup düzeyinde kültürel değerleri ortaya çıkarmıştır. Grup düzeyindeki kültürel değerler, farklı toplumların insan etkinliğini düzenleyen temel sorunları çözme biçimlerini belirler. Kabul edilen ve itiraf edilen değerler temelinde insanlar, ilişkilerini geliştirir, ana problemleri belirler, onları çözmek için faaliyetlerini planlar ve motive eder. Bu problemlerin çözüm yolları, hangi kültürlerin birbirinden farklı olduğuna göre ölçümler olarak kullanılabilir. Schwartz, tüm toplumların yüz yüze gören üç ana sorunu inceleyerek bu boyutları şöyle özetlemiştir (Gannon ve Newman, 2002, s.205):

- Bireyler ve gruplar arasındaki ilişkiler
- Sorumlu sosyal davranışın sağlanması
- Doğal ve sosyal dünyada insanlığın rolü

Birincisi, birey ve grup arasındaki ilişkilerin doğasını ve sınırlarını tanımlamaktır. İnsanların ne kadar özerk, gruplarına bağlı ve muhafazakâr olduğunu belirlemek önemlidir. Schwartz zıt kutuplar olarak tutuculuğun karşısında entelektüel ve duygusal otonomi koymaktadır.

Özerklik kültürlerinde, insanlar özerk olarak görülür, ancak kurallar ve sosyal normlar bireyler tarafından sınırlandırılır. Kendi tercihlerini, duygularını, düşüncelerini ve yeteneklerini geliştirmeye, ifade etmeye ve kendini benzersiz olarak görerek, anlam bulmaya teşvik edilirler. İki özerklik türü: Entellektüel ve duygusal otonomi vardır. Entellektüel otonomi, bireyleri kendi fikirlerini ve entellektüel yönlerini geliştirmeye teşvik eder. Bu tür kültürlerde önemli değerlere örnek olarak, açık fikirlilik, merak ve

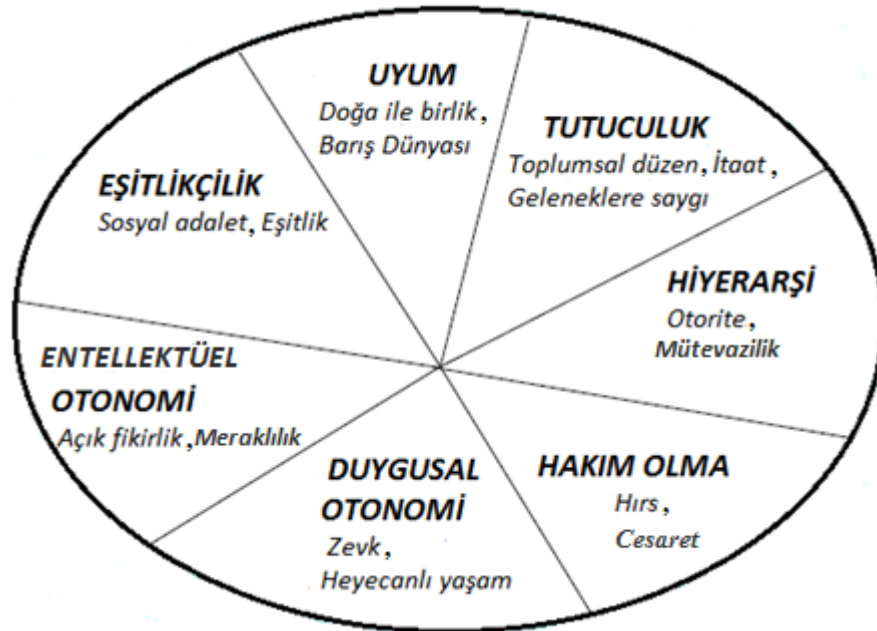
yaratıcılık verilebilir. Duygusal otonomi ise, bireyleri kendileri için olumlu bir deneyim yaratmaya teşvik eder. Önemli değerler arasında zevk, heyecan verici hayat ve çeşitli yaşam tarzları içerir. Tutucu kültürlerde insanlar, topluluğa gömülü varlıklar olarak görülmektedir. Hayatta anlamın, toplulukla birlikte tanımlanması, paylaşılan yaşam biçimine katılarak ve paylaşılan hedeflere yönelik çabalar göstererek sosyal ilişkiler yoluyla gerçekleşmesi beklenir. Bu tür kültürlerde mevcut düzeni korumak ve grup dayanışmasını tehdit eden eylemlerden kaçınmak teşvik edilmektedir. Bu kültürlerde önemli olan, toplumsal düzen, geleneğe saygı, güvenlik, itaat ve bilgeliktir (Schwartz, 2008, s.7). Görünüşe göre bu kültürel değerler, Hofstede'nin kültürel boyutları bireysellik/kolektivizm ile eşdeğerdir. Fakat Schwartz'ın otonomisi, bireysel düşünce, duygu ve eylemin bağımsızlığının önem verildiği bir topluluğu ifade eder. Aksine, tutuculuk, hem kişilerarası ilişkilerde hem de bireysel ve grup ilişkilerinde uyum ile uygunluğun değerlendirildiği bir toplumu belirtir. Schwartz, Hofstede'nin aksine bireylerin hedeflerini toplumda yoğunlaştırmak yerine, bireylerin toplum üzerindeki yerini yoğunlaştırmıştır (Johnson ve Lenartowicz, 1998, s.335).

İkinci toplumsal sorun, toplumsal olarak sorumlu davranışın sağlanmasıdır. İnsanların başkalarını önemsemesi ve ilgilendirmesi, hareketlerini koordine etmeye ve böylece birbirlerine kaçınılmaz olan bağımlılığı düzenlemektir. Bu alanın ilk kültürel değeri “eşitlikçilik”tir. Bu kültürel değer, tüm insanların ahlaki eşitliğini tanır. Bu tür kültürlerde sosyalleşme, başkalarının iyiliğini koordine etme ve bakımını kabul etmeyi içerir. Önemli değerler eşitlik, sosyal adalet, sorumluluk, yardımseverlik ve dürüstlüktür. Bunun alternatifi ise hiyerarşidir. Bu kültürel değer, toplumdaki açık rollerin hiyerarşik bir sistemine dayanır ve bu rollere karşılık gelen davranışları sağlar. Hiyerarşi, iktidarın, rollerin ve kaynakların meşru, doğru, haklı olarak eşitsiz dağılımını belirler. Toplumsallaşma, bu hiyerarşik düzen ve bu yapıya verilen görev ve kurallarla yapılan anlaşmayı benimsemeyi ifade eder. Hiyerarşik kültürlerde sosyal güç, otorite, itaat ve zenginlik gibi değerler çok önemlidir (Schwartz, 1999, s.27-28).

Üçüncü toplumsal sorun insan, çevre ve doğal kaynaklar arasındaki ilişkiyi düzenlemektir. Bu ilişkiyi düzenleyen kültürel boyut “uyum” olarak adlandırılır. Sosyal ve doğal dünyaya uyumu ifade eder. Değiştirmek, yönlendirmek ve istismar etmek yerine kabul ve takdir etmeye çalışır. Uyum kültürlerinde önemli değerler barış dünyası, doğa ile birliktelik, çevrenin korunması ve kişinin konumunun kabul edilmesidir.

Uyumun karşısında ise “hâkim olma” boyutu yer almaktadır. Grup veya kişisel hedeflere ulaşmak için doğal ve sosyal çevreyi hakim kılmak, yönlendirmek ve ortam değiştirmek için kendini aktif olarak ifade etmeyi teşvik eder. Özellikle hırs, başarı, cesaret, özgüven ve yetkinlik gibi değerler hâkim olma kültürlerinde önemlidir (Schwartz, 2008, s.8).

Özetle teori, bütün toplumlarla yüzleşen üç sorunun her birine alternatif çözümlükleri temsil eden üç kutupsal kültür boyutunu belirtir: Tutuculuğa karşı otonomi, hiyerarşiye karşı eşitlikçilik ve hakim olmaya karşı uyumdur (Şekil 3.3).



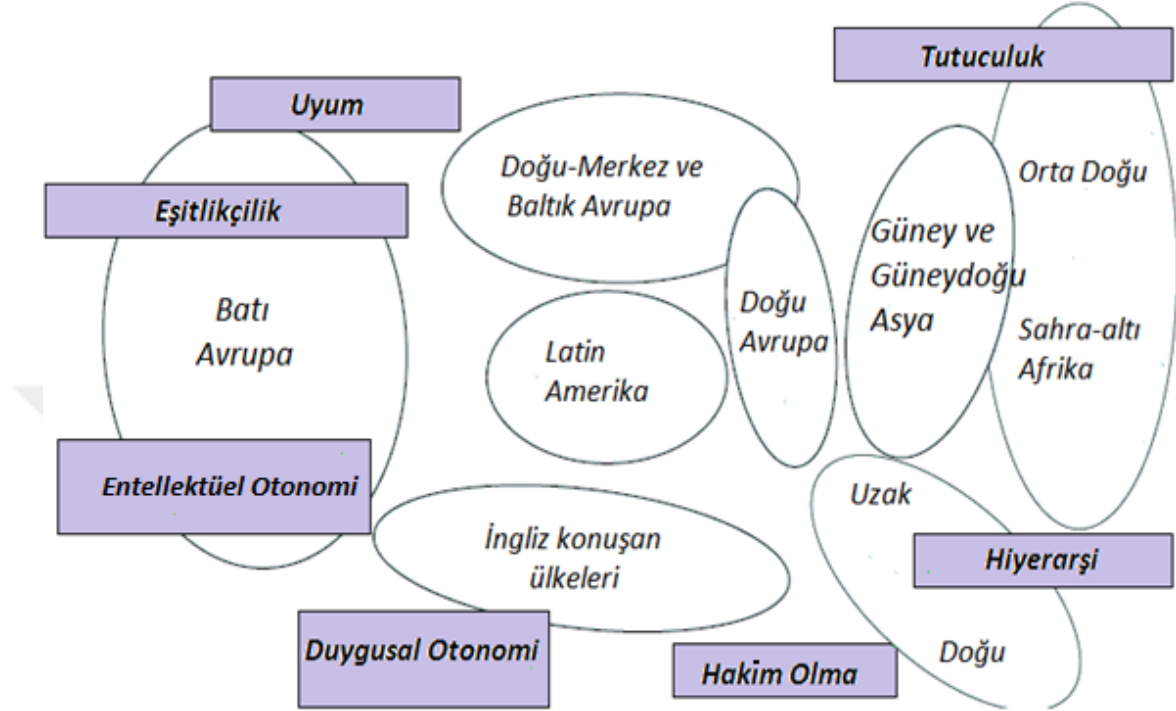
**Kaynak:** Research Gate, [https://www.researchgate.net/figure/Figure-1-Theoretical-model-of-the-value-system-on-cultural-level-cited-by-Schwartz-2008\\_282642059\\_fig1](https://www.researchgate.net/figure/Figure-1-Theoretical-model-of-the-value-system-on-cultural-level-cited-by-Schwartz-2008_282642059_fig1),

Erişim Tarihi: 19.11.2017.

**Şekil 3.3: Schwartz'ın Kültür Modeli**

Şekil 3.4'te kültürel değerler, aralarında uyumluluk temelinde birbiriyle ilişkilidir. Bazı boyutlar benzer varsayımlara sahipse benzer beklentiler üretirler. Örneğin, eşitlikçilik ve entellektüel otonomi, insanların eylemlerinden bireysel sorumluluk almaları ve kendi kararlarını vermeleri gerektiği gibi ortak bir varsayıma dayanmaktadır. Yüksek eşitlikçilik ve entellektüel otonomi genellikle Batı Avrupa'da bir arada görülür. Tutuculuk ve hiyerarşi, toplumda bir kişinin rollerinin ve gruptaki yükümlülükler onun eşsiz fikir ve arzularından daha önemlidir. Tutuculuk ve hiyerarşi, Güneydoğu Asya

kültürlerinde yüksektir. Ancak Uzakdoğu kültürleri hiyerarşi ve üstatlık kültürlerine sahiptirler. Orta Doğu ve Afrika ülkeleri ise hem tutuculuk, hem de hiyerarşiyi içerirler.



**Kaynak:** Schwartz, S. H. (2008). Cultural value orientations: Nature and implications of national differences. Moscow: Publishing house of SU HSE, p.68.

**Şekil 3.4: Schwartz'ın Kültürel Modelinin Dünyaya Yayılması**

**Tablo 3.20: Dünyanın 6 Bölgesinde Kültürel Değerlerin Ortalama Değerleri**

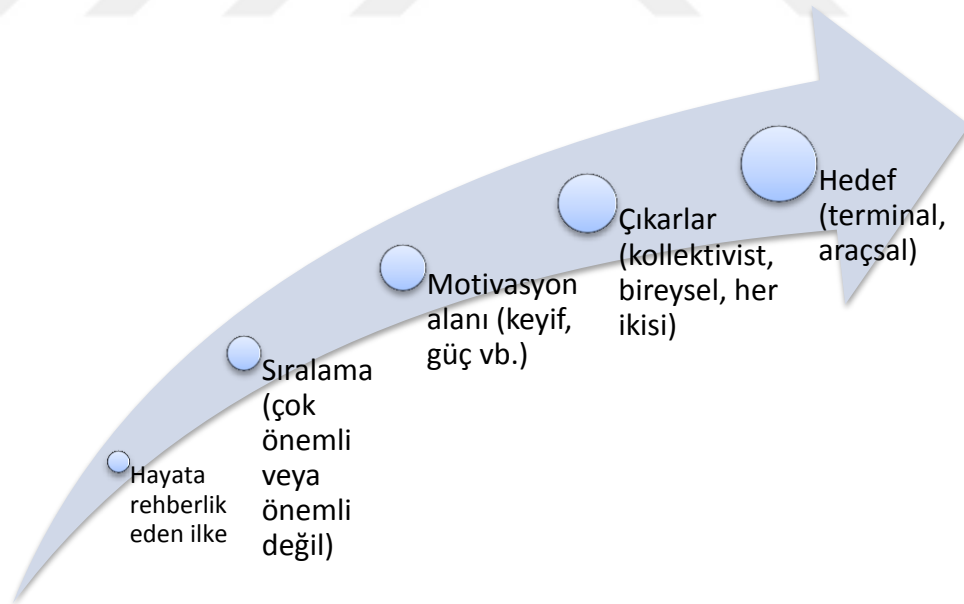
| Bölge                   | Uyum | Tutuculuk | Hiyerarşi | Hakim Olma | Duygusal Otonomi | Entellektüel Otonomi | Eşitlikçilik |
|-------------------------|------|-----------|-----------|------------|------------------|----------------------|--------------|
| Afrika                  | 3,75 | 4,17      | 2,71      | 4,20       | 3,04             | 4,20                 | 4,52         |
| Doğu Avrupa             | 4,49 | 4,00      | 2,31      | 3,85       | 3,01             | 4,29                 | 4,63         |
| İngiliz konuşan ülkeler | 3,91 | 3,66      | 2,26      | 4,01       | 3,64             | 4,38                 | 4,94         |
| Uzak Doğu               | 4,05 | 4,02      | 2,85      | 4,07       | 3,09             | 4,09                 | 4,49         |
| Latin Amerika           | 4,25 | 3,85      | 2,74      | 4,00       | 3,00             | 4,40                 | 4,91         |
| Batı Avrupa             | 4,57 | 3,34      | 1,90      | 3,93       | 3,74             | 4,86                 | 5,13         |

**Kaynak:** Lebedeva, N.M., & Tatarko, A.N. (2007). *The values of culture and the development of society.*, Moskow, p.75.

Schwartz'a göre değerler, belirli durumlara veya eylemlere yönelik tutum değildir. "Değer" terimini geniş motivasyonel hedeflerle ilişkilendirmiştir. Bireysel seviyedeki değer organizasyonu kişinin günlük yaşamda farklı hedefler peşinde koşarken çatışmanın ve uyumluluğun psikolojik dinamiklerinin sonucudur. Schwartz ve Bilski'nin ana teorik varsayımı, değerlerin üç evrensel insani gereksinimin bilişsel olarak göstermektedir:

- Biyolojik organizmalar olarak bireylerin ihtiyaçlar
- Sosyal etkileşimin koordinasyonuna ihtiyaçlar
- Sosyal grupların korunması ve esenliği ne duyulan ihtiyaçlar

Toplumsallaşma ve bilişsel yoluyla, insanlar bu ihtiyaçları bilinçli hedefler ve değerler olarak göstermeyi, onlara değişik derecelerde önem vermeyi ve iletişim sürecinde kültürel olarak paylaşılan kavramları kullanmayı öğrenirler.



**Kaynak:** Schwartz, S. H., & Bilsky, W. (1990). *Toward a theory of the universal content and structure of values: Extensions and cross-cultural replications.* Journal of personality and social psychology, 58(5), p. 553.

**Şekil 3.5: Kültürel Değerlerin Ortaya Çıkmasında Motivasyonun Rolü**

Şekil 3.5’te kültürel değerlerin evrimleşmesinde motivasyon için temel fikrin nasıl oluştuğu gösterilmiştir. Değer, herhangi bir durumda ortaya çıkan hedefin bireysel bir konseptidir. Öneme göre sıralanan amaçlar insanı motive eder ve yaşam prensiplerini şekillendirir. Değerler hayata rehberlik eden ilke olarak sunulmaktadır. Önemli olanı değerlendirerek, birey kendisi için bir motivasyon ve çıkar sistemi geliştirir. Motivasyon, bireyin yaşamda hedeflere ulaşmasına yardımcı olur ve sonuçta davranışını etkiler. Hedef terminal ve araçsal olarak ayrılır. Terminal hedefler yaşamdaki ana ve nihai amaçlardır. Örneğin zeki ve eğitilmiş bir birey olmak, bu nihai amaçtır. Araçsal hedefler ana hedeflere ulaşılmasına yardımcı olur. Araçsal hedefi üniversitede okuması gibi gösterebilir.

Temel insan değerler teorisi güç, başarı, hedonizm, heyecan dolu yaşam, öz yönelimli olma, evrensel düşünme, iyi niyetli olma, gelenek, görenek ile güvenlik gibi kültürler içinde ve kültürler arasında tanınması muhtemel 10 motivasyon olarak farklı değer türlerini tanımlamaktadır (Schwartz ve Boehnke, 2003, s.231). Tablo 3.21, Schwartz’ın güdüleyici değer türlerini göstermektedir.

**Tablo 3.21: Schwartz’ın Tanımladığı Güdüleyici Değer Türleri**

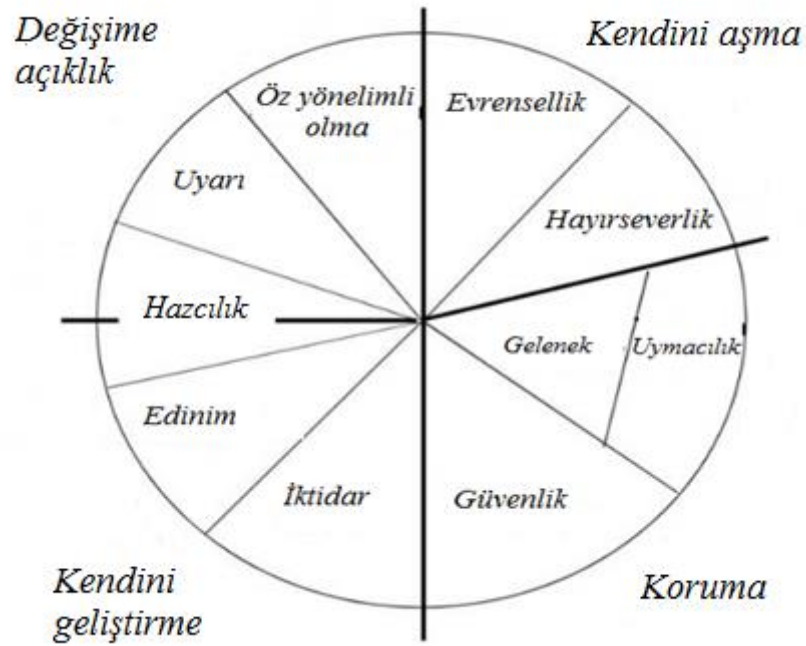
| Tür                                         | Tanım                                                                                   | Değer                                                                                  |
|---------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| Öz yönelimli olma<br>(Kendi yönünün tayini) | Bağımsız düşünce ve eylem<br>(seçme, yaratma, keşfetme)                                 | Yaratıcılık, özgürlük, merak, bağımsızlık, kendi hedeflerini seçmek                    |
| Heyecan dolu yaşam (Uyarı)                  | Hayatta heyecan, yenilik ve meydan okuma                                                | Cesur, çeşitli yaşam, heyecan verici bir hayat                                         |
| Hedonizm(Hazcılık)                          | Mutlu ve hoşnut olmak                                                                   | Hayattan zevk almak, mutluluk                                                          |
| Başarma (Edinim)                            | Sosyal standartlara göre yeterli kabul edilen bireysel başarı                           | Başarılı olma, yapabilirlik, etkili olma, hırs                                         |
| Evrensel Düşünme                            | Bütün insanların refahı ve doğayla bütünlük için anlama, takdir etme, hoşgörü ve koruma | Açık fikirli olma, bilgelik, sosyal adalet, eşitlik, doğal birliktelik, çevreyi koruma |
| İyi niyetli olma                            | Bireysel bağlantıları sık                                                               | Yardım severlik, dürüst olma,                                                          |

|                        |                                                                                              |                                                                                        |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| (Hayırseverlik)        | yaparak insanların refahını sağlama ve geliştirme                                            | affedici olma, sadık olma ve sorumlu olma                                              |
| Gelenek                | Geleneksel kültürde veya din anlayışındaki fikir ve düşüncelere katılma, saygı duyma         | Alçak gönüllü olma, dindar olma, ılımlı olma                                           |
| Görenek<br>(Uymacılık) | Sosyal normlar, diğer bireylere zarar verecek arzu, istek ve eylemleri engellemek            | İtaatkâr olmak, öz disiplin, aileye ve büyüklere saygı göstermek, ince düşünceli olmak |
| Güvenlik               | Toplunun, ilişkilerin ve bireyin kendisinin ahenkli ve dengeli bir yaşayış içerisinde olması | Aile güvenliği, ulusal güvenlik, sosyal düzen, saflık, karşılıklı yardımlaşma          |
| İktidar                | Sosyal statü ve saygınlık, insanların ve kaynaklar üzerindeki kontrol veya hâkimiyet         | Sosyal güç, servet, otorite                                                            |

**Kaynak:** F. Çınar Altıntaş, 2004, *Kültürlerarası Yönetim Açısından Yönetici Değerlerinin Karşılaştırılması*, Bursa, Doktora Tezi, s.118.

Teorinin en önemli özelliği, açıkladığı 10 değer arasındaki dinamik ilişkinin yapısıdır. Diğerleri açısından, her kültürel değere ait ifadeler ve eylemlerin pratik, psikolojik ve sosyal sonuçları vardır. Bu sonuçlar birbirine çatışma veya tamamlama etkisi yaratır. Örneğin öz-yönelimli olma değerleri, görenek değerleri ile çatışabilir veya tam tersi de geçerlidir. Öte yandan, hedonizm değerleri öz yönelimli olma değerleri ile tamamlayıcıdır ve gelenek değerleri görenek değerleri ile uyumludur (Schwartz ve Sagie, 2000, s.467).





**Kaynak:** Australian National University, Integration and Implementation sciences, <http://i2s.anu.edu.au/resources/schwartz-theory-basic-values>. Erişim Tarihi: 22.11.2017.

### Şekil 3.7: Schwartz'ın Sıralanmış Gündüleyici Değer Türleri

İkinci boyut, değişime açıklığa karşı koruma bireyin riske karşı tutumunu karakterize eder. Bağımsız düşünce ve eylem, değişim isteği karşı tarafta kendini kısıtlayan değerler, gelenek ve istikrarın korunması gibi değerleri karşılaştırır. Değişime açıklık bağımsızlık, hedonizm, kendi kendine yükselme ve başarı kategorilerini birleştirir. Koruma boyutu muhafazakârlık, güvenlik ve uymacılık kategorileri birleştirir.

Şekilde iki boyutlu alanın iki yarısı da kolektivizm ve bireysel motivasyonlar gösterir. Sağdaki kategoriler - evrenselcilik, şerefîye, gelenek, uyum ve güvenlik, kolektivizm gibi değerleri ifade etmektedir. Soldaki kategoriler bağımsızlık, teşvik, hedonizm, başarı ve iktidar bireysel değerleri ifade eder. Kolektivizm ve bireysel yönelimli değerler en derin ve en temel değerler sisteminin yapısını temsil eder (Schwartz, 1994, s.22-23).

Johnson ve Lenartowics (1998), Gorodnichenko ve Ronald (2011) gibi araştırmacı, Schwartz'ın kültürel değerlerinin sosyo-ekonomik kalkınma ile anlamlı bir ilişkiye sahip olduğunu iddia etmiştir. Bağımsız düşünceyi, yenilikçiliği esneklik ve eşitlik konusundaki bir inanç gibi değerleri sosyoekonomik kalkınmayı daha üst seviyelere çıkarır. Bu değerler, kendine yönelme, uyarılma ve evrenselcilik gibi kültür boyutlarını

içerir. Öte yandan, güvenlik, gelenek ve güç gibi değerler sosyo-ekonomik kalkınmayı olumsuz etkilemektedirler. Bu tür değerler, modernleşmeyi reddeden, geçmişe dönük, değişim korkusu, yeni deneyimler ve fikirler için hoşnutsuzluk duymayan, geleneksel hiyerarşiye dayanan ödüllere inanma ve eşit olmayan bir güç dağılımıdır.

**Tablo 3.22: Schwartz'ın Değerleri ve Sosyo Ekonomik Kalkınmanın Korelasyonları**

| Değer              | Sonuç   |
|--------------------|---------|
| Öz yönelimli olma  | 0,56**  |
| Heyecan dolu yaşam | 0,52**  |
| Evrensel düşünme   | 0,39**  |
| Hayırseverlik      | 0,53**  |
| Hedonizm           | 0,41**  |
| İktidar            | -0,69*  |
| Görenek            | -0,64*  |
| Gelenek            | -0,44** |
| Güvenlik           | -0,50** |
| Başarma            | -0,42   |

**Kaynak:** Schwartz, S. H., & Sagie, G. (2000). *Value consensus and importance: A cross-national study*. Journal of cross-cultural psychology, 31(4), p. 485.

Tablo 3.22’de bireysel ilgi, kişisel gelişim, yeni gösterimler arayışı, yeni fikirlere açıklık gösteren kültürel değerlerin sosyoekonomik büyümeyi olumlu etkilediğini göstermektedir. Muhafazakârlık, geleneklere bağlılık, yeni ve yabancı görüşlere kapanma gibi değerler, sosyo-ekonomik gelişmeyi olumsuz etkilemektedir.

Aynı sonuçlar, Schwartz'ın kültürel boyutların analizi ile de doğrulanır.

Tablo 3.23’te Kültürel değer boyutlarının sosyo-ekonomik kalkınma ile ilişkileri göstermektedir. Toplumlar, çeşitli görevler, yeni zorluklar ve gelişme hızı ile en etkin şekilde mücadele etmek için çeşitli beceri, bilgi, çıkar ve yenilikçiliğe ihtiyaç duyarlar. Özerklik ve eşitlikçiliğin, GSYİH ile pozitif ve güçlü bir şekilde ilişkilendirilmesinin sebebi budur. Tutuculuk ve hiyerarşiyi vurgulayan kültürler bireysel girişim ve yaratıcılıklara engel olur. Dolayısıyla, kültürel tutuculuk ve hiyerarşi, GSYİH

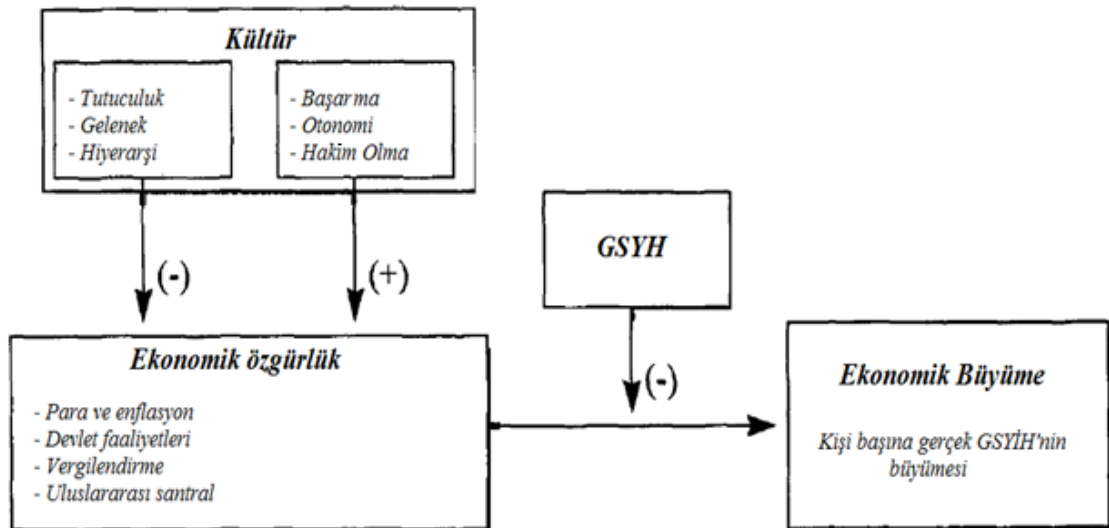
göstergeleriyle güçlü bir şekilde negatif olarak ilişkilidir. Ayrıca uyum / hakim olma ile GSYİH arasında bir ilişki vardır.

**Tablo 3.23: Kültürel Değer Boyutlarının Sosyo-Ekonomik Kalkınma ile İlişkileri**

|                  | Otonomi eksi<br>Tutuculuk | Eşitlikçilik eksi<br>Hiyerarşi | Uyum eksi Hakim<br>Olma |
|------------------|---------------------------|--------------------------------|-------------------------|
| GSYİH            |                           |                                |                         |
| 1985             | 0,59**                    | 0,41**                         | 0,26*                   |
| 1995             | 0,74**                    | 0,47**                         | 0,20                    |
| 2004             | 0,76**                    | 0,53**                         | 0,21                    |
| Yolsuzluk Düzeyi | -0,74**                   | -0,51**                        | -0,21**                 |

**Not:** Kültürde belirli boyutların olumlu etkisinin daha doğru bir analizi yapmak için olumsuz kültürel boyutları olumlu kültürel boyutlarından çıkarmıştır.

**Kaynak:** Schwartz, S. H. (2008). *Cultural value orientations: Nature and implications of national differences*. Moscow: Publishing house of SU HSE., p.59.



**Kaynak:** Johnson, J. P., & Lenartowicz, T. (1998). *Culture, freedom and economic growth: do cultural values explain economic growth?* Journal of World Business, 33(4), p.343.

**Şekil 3.8: Kültür, Ekonomik Özgürlük ve Ekonomik Büyüme**

Şekil 3.8’de kültürün ekonomik özgürlük ve ekonomik büyüme ile ilişkisine yer verilmiştir. Johnson ve Lenartowicz, kültürel boyutların ekonomik özgürlük vasıtasıyla

ekonomik büyüme üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. Analiz sonucunda özerklik ve başarı'nın ekonomi özgürlük ve ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkisi olduğu hipotezini doğrulamışlardır. Bununla birlikte kültürel boyutların hiyerarşi, tutuculuk ve gelenek ile ekonomik büyüme arasında negatif ilişkisi bulunmaktadır (Johnson ve Lenartowicz, 1998, s.346).

### 3.3 R. Inglehart'ın Kültürel Ölçümleri

R. Inglehart, 25 yıldır sürdürülen ve şu anda dünya nüfusunun % 85'ine sahip, 75 ülkeyi kapsayan Dünya Değerler Araştırması (DDA) veri tabanının oluşturulmasına öncülük etmiştir. Ampirik kanıtlara dayalı yaklaşımında, kültürlerin değerleri iki eksenle geleneksel değerler (traditional values) karşı laik-akılcı değerler (secular-rational values); yaşamlar değerlere (survival values) karşı kendini ifade etmeye yönelik değerler (self-expression values) gösterilmektedir.

Geleneksel / laik-akılcı değerler boyutu, dinin çok önemli olduğu toplumlar ile olmayanların arasındaki karşıtlık yansıtır. Diğer yönelimler geniş bir yelpazede bu boyut ile yakından ilişkilidir.

Geleneksel kutuplara yakın toplumlar, mutlak standartlar ve geleneksel aile değerleri ile birlikte ebeveyn-çocuk bağlarının önemini ve otoriteye saygıyı vurgularken karşı tarafta boşanma, kürtaj, ötenazi ve intiharı reddederler. Bu tür toplumlar, ekonomik ve siyasi hayatta erkek egemenliğini, ebeveyn otoritesini göz ardı etmeye eğilim göstermektedir. Bunların çoğunluğu dini, hayatın en önemli bölümü olarak görmektedir. Bu toplumların yüksek düzeyde ulusal gurur ve milliyetçi bir bakış açısı vardır (İnglehart ve Baker, 2000, s.23-24).

Laik-akılcı değerler, geleneksel değerlerin tersini temsil eder. Bu toplumlar dine, geleneksel aile değerlerine ve otoriteye daha az önem vermektedir. Boşanma, kürtaj, ötenazi ve intihar nispeten kabul edilebilir olarak görülür. Güçlü düzenleyici normları yoktur, bunun yerine ekonomik birikimi ve bireysel başarıyı vurgularlar (Inglehart, Basanez ve Moreno, 1998, s.14).

Kültürler arası değişimin ikinci büyük boyutu, endüstriyel toplumdan endüstri sonrasına geçişle bağlantılıdır. Geçmiş nesil boyunca gelişmiş toplumlarda biriken zenginlik, bireyleri hayatta kalma konumuna sokmaz. Bu nedenle öncelikler, ekonomik ve fiziksel

güvenliğe öznel iyi olmaya, kendini ifade etmeye ve yaşam kalitesi üzerine giderek daha fazla vurgu yapmaya yönelmiştir. Bu iki kültürel değer arasındaki fark, kendini ifade etmeye yönelik boyutu modern gerçeklere karşılık gelen diğer kültürel değerlere geçmesidir. Ancak yaşamsal değerler, birikmiş sermaye bile olsa, endüstriyel döneme özgü kültürel değerlere yoğunlaşmaktadır. Bu boyutların merkez noktası, materyalist ve postmateryalist değerler arasında zıtlık içerir. Çalışma zorluğundan ve yaşam kalitesini feragattan oluşan materyalist değerler, kadınların ve cinsel azınlıkların özgürleşmesini vurgulayan postmodern değerlere ve kendini ifade etmeyi vurgulayan postmateryalist değerlere geçiştir (Inglehart, 2008, s.133).

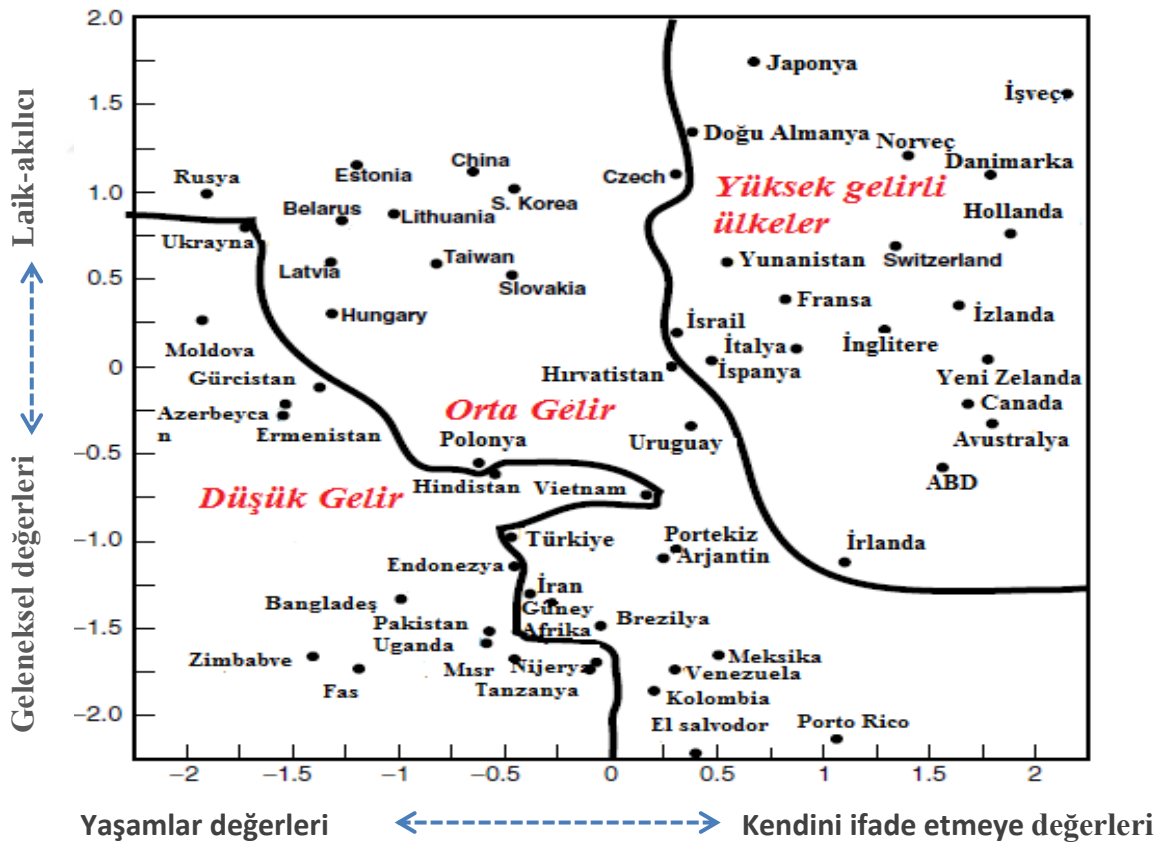
Kendini ifade etmeye yönelik boyutu, çocuğun hayal gücünü ve yaratıcılık değerlerini, sıkı çalışma ve itaat değerleri yerine koymuştur. Ayrıca hoşgörü, güven ve siyasi ılımlılık atmosferi ile alakalı yükselen refah önemi birbirini tamamlamaktadır. Son olarak, kendini ifade etmeye yönelik boyutu yüksek olan toplumlarda kişiler arası güven yüksek olma eğilimindedir.

**Tablo 3.24 Inglehart'ın Dört Boyutunu Karakterize Eden Nesneler**

|                               |                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Geleneksel değerlerin boyutu  | Tanrı hayatta çok önemlidir.<br>Çocuğun bağımsızlığı ve kendinden emin olma konusunda itaat etmesi daha önemlidir.<br>İş başında bir erkek olmalıdır.<br>Ulusal gururun güçlü bir anlamıdır.<br>Yetki için saygıdır. |
| Laik-akılcı değerlerin boyutu | Geleneksel değerlere göre tam tersidir. Din ve aile konuları daha önemsiz ve farklı olanlara yönelik daha hoşgörülü bir bakış açısı hâkimdir.                                                                        |
| Yaşamlar değerlerin boyutu    | Kendini ifade etme ve yaşam kalitesinden ziyade fiziksel ve ekonomik güvenlik için önceliktir.<br>Mutluluk istikrarlı bir his değildir. İnsanlar kendini daha mutsuz olarak tanımlar.                                |

|                                                |                                                                                                                                                                                                         |
|------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                | <p>İnsanlar sosyal ve siyasi hayata çok fazla katılmazlar.</p> <p>Farklı insanlar toplumda kabul edilmez, tehlikelidir.</p> <p>İnsanlar dikkatli olmalı ve başkalarına çok fazla güvenmezler.</p>       |
| Kendini İfade Etmeye Yönelik değerlerin boyutu | <p>Yaşamlar değerleri göre tam tersidir. Barışçıl, demokratik ve yenilikçi bir toplumun değerlerini gösterir. Örneğin sosyal hoşgörü, sosyal tatmin, düşünce ve konuşma özgürlüğü gibi değerlerdir.</p> |

**Kaynak:** Inglehart, R., & Baker, W. E. (2000). *Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values. American sociological review*, p.24.

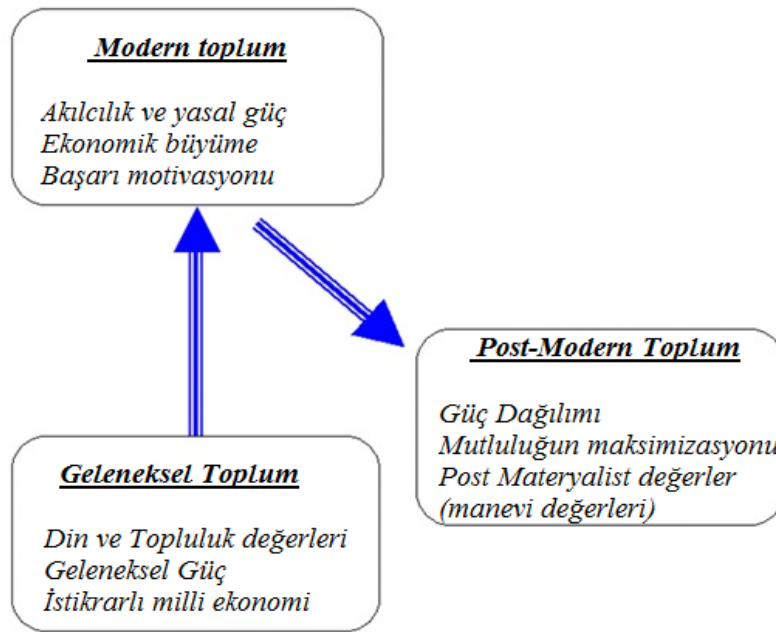


**Kaynak:** Inglehart, R., & Welzel, C. (2005). *Modernization, cultural change, and democracy: The human development sequence*. Cambridge University Press, p.57.

**Şekil 3.9: Ekonomik Düzeye ve Kültürel Boyutlara Göre Dağıtılan Ülkeler**

Şekil 3.9’da dikey eksen, geleneksel ve laik-akılcı değerler arasındaki kutuplaşmayı yansıtmaktadır: Geleneksel değerleri vurgulayan toplumlar, haritanın alt kısmında, buna karşın, laik-akılcı değerlere sahip olanlar üst kısımda bulunurlar. Yatay eksen yaşamsal ve kendini ifade etme değerleri arasındaki kutuplaşmayı yansıtmaktadır. Yaşamlar vurgulayan toplumlar haritanın sol tarafında yer alırken, kendini ifade etme değerleri sağ tarafta bulunur. Bu haritadan da anlaşılabacağı üzere, sosyo-ekonomik kalkınma bir toplumun temel kültürel değerleri ile güçlü bir şekilde bağlantılıdır. Zengin ülkeler, yüksek laik-akılcı ve kendini ifade etme değerlerine sahip olma eğilimindedir. Yoksul ülkeler yüksek geleneksel ve yaşamsal değerlere sahiptir.

Inglehart, bir ülkenin gelişimine göre değer önceliklerinde değişimi gösteren bir “Değer Değişimi teorisi” önermiştir. Gelişmiş endüstriyel toplumlarda değerler, "materyalist" değerlerden ekonomik ve fiziksel güvenlik gibi daha büyük bir özgürlüğe, kendini ifade etme ve yaşam kalitesine veya "postmateryalist" değerlere doğru kaymaktadır (Şekil 3.10).



**Kaynak:** Modernization Study, <http://en.modernization.ac.cn/document.action?docid=24468>, Erişim Tarihi: 23.11.2017.

**Şekil 3.10: Modern Toplumdan Post Modern Topluma Gelişimi**

"Materyalizm" terimi, ekonomik büyüme, ekonomik istikrar, otoriter ve uygunluk değerleri gibi ekonomik materyalist değerleri içerir. "Postmateryalizm" terimi, çevre koruması, para ve ekonomik kazanımlara daha az vurgu yapılması maddi olmayan değerleri içerir. Ayrıca daha geniş, daha doğrudan katılım biçimleri, tüm kültürel ve etnik gruplar için eşit haklar ve yeni ahlak biçimlerine açıklık ile ilgili özgürlükçü değerleri göstermektedir (Knutsen, 1990, s.86).

Maddiyatçı değerler ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkiye sahipken, idealist değerler ekonomik büyümeyi yavaşlatmaktadır. Bu nedenle, sanayiden sanayi sonrası kalkınma aşamasına geçiş yapan ülkeler, daha düşük ekonomik kalkınma endeksine sahiptir.

### **3.4 M. Rokeach'ın Değer Araştırması**

Rokeach'ın (1973) değer araştırması değer sistemlerini ölçmede kullanılan bir araçtır. Rokeach değerleri "amaçsal" ve "araçsal" değerler şeklinde iki gruba ayırarak 18 adet araçsal ve 18 adet amaçsal değeri içeren iki değer listesi oluşturmuştur. Rokeach'a göre araçsal değerler günlük davranışlarda ortaya çıkmakta, amaçsal değerler ise kişinin hayatta ulaşmak istedikleri nihai hedeflerini göstermektedir (Duriez; Fontaine; Luiten vd., 2014, s. 25). Rokeach'ın değer araştırmasında bireye her bir değeri kendi hayatında rehber olma gücüne göre önem sıralamasına dâhil etmesi istenerek değer sistemi belirlenmiştir. Rokeach'a göre değerler, davranışa farklı tarzlarda rehberlik eden çok yönlü standartlardır.

Rokeach, kültürel değerler sistemini birbirine bağlı değerler sistemi olarak gören ilk kişi olmuştur. Bu sorunu teorik ve metodik bir şekilde incelemiştir. Metoduna göre (Rokeach Value Survey), değer sistemi iki set alfabetik sırayla önerilen değerleri oluşturur. Araştırılan kişi onun için en önemli nesneyle başlayıp en az önemle biten iki listede sıralamalıdır. Her bir değere karşılık gelen bir sıralama verilir. Sıra 1, bir kişinin en önemli değeri ve en az önemli olan 18 numaralı sırada bulunur. Rokeach'a göre değer seçimi, ölçeklendirme yerine sıralamanın sonucudur.

**Tablo 3.25: Araçsal ve Amaçsal Değerler**

| Amaçsal değerler                                | Araçsal değerler                                     |
|-------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| Barış dünyası (Savaş ve çatışma olmadan)        | Hırslı (Çalışkan, hevesli)                           |
| Aile Güvenliği (Sevdiklerine bakmak)            | Geniş fikirli (Açık Görüşlü)                         |
| Özgürlük (Bağımsızlık, Bedensel seçim)          | Yetenekli (Yetkili, etkili)                          |
| Eşitlik (Kardeşlik, herkes için eşit fırsat)    | Neşeli (Canlı, hayat dolu)                           |
| Mutluluk (Hoşnutluk)                            | Temiz (Düzgün, düzenli)                              |
| Bilgelik (Yaşamın anlaşılması)                  | Cesaretli (İnançları savunma)                        |
| Ulusal güvenlik (Saldırıdan korunma)            | Bağışlayıcı (Başkalarını affedici olmaya isteklilik) |
| Kurtuluş (Kurtarılan, ebedi hayat)              | Yararlı (Başkalarının refahı için çalışmak)          |
| Gerçek dostluk (Yakın dostluk)                  | Çalışkanlık (Gayretli, dakiklik )                    |
| Başarı duygusu (Kalıcı bir katkı)               | Dürüst (Sadık, samimi)                               |
| İç Uyum (İç çatışma özgürlüğü)                  | Hayal gücü olan (Cesur, yaratıcı)                    |
| Rahat bir hayat (Müreffeh bir hayat)            | Bağımsız (Kendine güvenen, kendi kendine yeten)      |
| Olgun aşk (Duyguları ifade etme özgürlüğü)      | Entellektüel (Akıllı, yansıtıcı)                     |
| Güzellik dünyası (Doğanın ve sanatın güzelliği) | Mantıksal (Tutarlı, rasyonel)                        |
| Zevk (keyifli bir acelesiz hayat)               | Sevecen (Sevgiden, ihale eden)                       |
| Sosyal tanıma (saygı ve hayranlık)              | İtaatli (İşine saygılı, riayet eden)                 |
| Heyecan verici bir hayat (aktif yaşam)          | Kibar (Nazik, sakın)                                 |
| İç huzur                                        | Sorumlu (Güvenilir, hürmetkar)                       |

**Kaynak:** Debra L. Nelson, James Campbell Quick, *Organizational Behavior: Science, The Real World, and You*, 2013, p.141.

Tablo 3.25'te amaçsal ve araçsal değerlerin özellikleri gösterilir. Amaçsal değerler, gelecekte arzulanan durumların nasıl oluşacağı ile ilgilidir. Bu değerler, bir insanın yaşamı boyunca elde etmek istediği hedeflerdir ve farklı kültürlerdeki farklı gruplar arasında farklılık gösterebilir. Araçsal değerler, tercih edilen davranış modellerini ifade

eder. Bunlar, tercih edilen davranış modelleri veya amaçsal değerlere ulaşma yollarıdır. Araçsal değerler, dürüst, iddialı, sorumlu ve diğer nitelikler gibi ideal davranış standartlarını ifade eder. Amaçsal değerleri, sosyal ve kişisel olmak üzere iki alt gruba ayrılmıştır. Araçsal değerler de ahlak ve beceri olmak üzere iki alt gruba ayrılır.

Rokeach'ın değerleri, kişiliği araştırmada kültürel grupları araştırmadan daha fazla kullanır. Faktör analizi sonuçlarında, değer ifadeleri arasındaki korelasyon değerlerine göre yedi ayrı faktör grubu tespit edilmiştir.

- Acele değerlere karşı geciktirilen ödül değerler: Rahat bir yaşam, zevk, temiz olmak, heyecanlı bir yaşam değerlerine karşı bilgelik, iç huzur, mantıklı olmak, kendini kontrol etmek
- Rekabetçi değerlere karşı dini- ahlâki değerler: Mantıklı olmak, hayal gücü kuvvetli olmak, entellektüel olmak, bağımsızlık değerlerine karşı bağışlayıcılık, emanete sadık kalma, yardımseverlik, saflık
- Kendini sınırlama değerlerine karşı kendini genişletme değerleri: Kibar olmak, itaatkâr olmak, dürüst olmak, kendini kontrol etmek değerlerine karşı muktedir olmak, geniş görüşlü olmak
- Sosyal değerlere karşı kişisel yönelim değerleri: Barış, ulusal güvenlik, eşitlik, özgürlük değerlerine karşı gerçek dostluk, kendine saygı
- Toplumsallık değerlerine karşı aile güvenliği değerleri: Eşitlik, yardımseverlik, hayal gücü kuvvetli olmak değerlerine karşı aile güvenliği, hırslı olmak, sorumluluk sahibi olmak, muktedir olmak
- Saygı değerlerine karşı sevgi değerleri: Sosyal onay, kendine saygı değerlerine karşı olgun sevgi, sevecen olmak
- İçsel yönelim değerlerine karşı dışsal yönelim değerleri: Cesaretli olma, bağımsız olma değerine karşı kibar olma (Çalışkur ve Aslan, 2013, s.90).

Fakat Rokeach'ın değerleri genellikle kültürler arası araştırma için diğer kültürel değerlerin temelini oluşturmuştur. Örneğin, Rokeach'ın değerlerini kullanarak, Schwartz ve Bilsky, "zevk" ve "rahat bir hayat" gibi değerlerin, keyif motivasyon değerlerini yansıttığını, değerlerin kendilerinin de etki gösterdiğini bulmuşlardır. Rokeach'ın ve Schwartz'ın kültürel değerleri arasındaki ilişki Tablo 3.26 gösterir.

**Tablo 3.26: Schwartz'ın Değerlerinin Temeli Olarak Rokeach'ın Değerlerini Kullanma**

| Motive Etmek Alan<br>(Schwartz'ın Değerleri) | Açıklama                                                                                  | Rokeach'ın Değerleri                            |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Başarma                                      | Yetenekli kişisel başarıyı göstermiştir                                                   | Yetkili<br>Hırslı                               |
| Heyecan Dolu Yaşam                           | Keyif, duygusal ve zevk duygusal memnuniyet                                               | Hoşlanma<br>Rahat yaşam<br>Mutluluk             |
| Olgunluk                                     | Kendini, başkalarını ve çevresini takdir etme, anlama ve kabul etme                       | Olgun aşkı<br>Bilgelik<br>Güzellik dünyası      |
| Sosyal eğimli                                | Başkalarının refahının aktif korunması veya artırılması                                   | Affedici<br>Sevgi dolu<br>Eşitlik               |
| Kısıtlayıcı uygunluk                         | Başkalarına zarar verme veya ihlal etme ihtimali bulunan eylem ve dürtülerin kısıtlanması | Kibar<br>İrade<br>İtaatkar                      |
| Güvenlik                                     | Aile gruplarının istikrarı ve uyumu                                                       | Aile güvenliği<br>Ulusal güvenliği<br>Sorumlusu |
| Öz yönelimli olma                            | Bağımsız düşünce ve eylemler                                                              | Bağımsız<br>Özgürlük<br>Yaratıcı                |

**Kaynak:** Lenartowicz, T., & Roth, K. (2001). *Does subculture within a country matter? A cross-cultural study of motivational domains and business performance in Brazil.* Journal of International Business Studies, 32(2), p.307.

Böylece, Rokeach'in değerleri, kültürlerin ülke ekonomisi üzerindeki etkisini analiz etmek için kültürler arası çalışmalarda da kullanılabilir.

## **DÖRDÜNCÜ BÖLÜM: KÜLTÜREL DEĞERLERİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN AMPİRİK ANALİZİ**

Dördüncü bölümde ilk olarak kültürel değerlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini hakkında araştıran yabancı ve Türkçe literatüre yer verilecektir. Daha sonra yapılan analiz üzerinde analize dâhil edilecek ülkeler, kültürel ve ekonomik değişkenler, veri analiz metodu ve kültürel değerlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemek amacıyla oluşturan hipotezler gibi konuları hakkında bilgi verilecektir. Ardından kültürel değerlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ortaya koymak için yapılan analizinin sonuçları ve elde edilen bulgular değerlendirilecektir. Son olarak bölümün genel değerlendirilmesi yapılacaktır.

### **4.1 Literatür taraması**

Bu başlık altında, kültürel değerlerin ekonomik büyüme en küçük kareler, panel, faktör analizi gibi farklı analiz yöntemleri; Hofstede'nin kültür değerler, mutluluk, din, etik davranış, güven, vatandaşlık gibi farklı kültür değişkenler; GSYİH, AR-GE, Eğitim Endeksi, ihracat, Sabit sermaye yatırımlar gibi ekonomik değişkenlerle araştıran yabancı ve Türkçe literatüre yer verilecektir.

**Tablo 4.1: Literatür Taraması**

| <b>Yazar</b>                                 | <b>Değişkenler ve Yıllar</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <b>Ülkeler</b> | <b>Yöntem</b>                                                                                       | <b>Sonuç</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Leslie K. Williams, Stephen J. McGuire, 2008 | <u>Kültürel değişkenler (2001):</u><br>Güç Mesafesi<br>Bireysellik<br>Belirsizlikten kaçınma<br><br><u>Ekonomi değişkenler:</u><br>Patent sayısı(1996-1998)<br>Ar-Ge(1996-1998)<br>GSYİH(1996-2004)<br>Ticari Markalar (1999-2001)<br>Çalışan başına sermaye(1996-2004)                                                       | 63 ülke        | Maksimum olasılık tahmin teknikleri kullanılarak Yapısal Denklem Modeli (Structural equation model) | Güç mesafesi Patenler, Ar-Ge, GSYİH, Ticari Markalar, CBS ile güçlü ve anlamlı ilişki elde etmişlerdir.<br>Bireysellik ile Patent sayısı, Ar-Ge, GSYİH, Ticari Markalar, CBS arasında güçlü ve anlamlı ilişkisi elde edilmiştir. Belirsizlikten kaçınma ile sadece GSYİH ve CBS arasında anlamlı ilişki tespit etmişlerdir. |
| James P. Johnson ve Tomasz Lenartowicz, 1998 | <u>Kültürler değişkenler (1980):</u><br>Hofstede'nin değerler:<br>Belirsizlikten kaçınma, Erillik<br>Schwartz'ın değerleri:<br>Gelenek, Hiyerarşi, Hakim olma, Entellektüel Otonomi, Duygusal Otonomi.<br><br><u>Ekonomik değişkenler:</u><br>Büyüme oranı (1985-1994)<br>Ekonomik özgürlük (1975, 1983-1985)<br>GSYİH (1985) | 26 ülke        | En Küçük Kareler Yöntemi                                                                            | Ekonomik özgürlük ve belirsizlikten kaçınma arasında negatif anlamlı ilişkisi belirlemişlerdir.<br>Ekonomik özgürlük ve hiyerarşi arasında ilişki; duygusal otonomi, entellektüel otonomi arasında pozitif anlamlı ilişki bulmuşlardır.                                                                                     |
| Duane Swank, 1996                            | <u>Kültürel değişkenler (1991-1992):</u><br>Başarı motivasyonu<br><br><u>Ekonomik değişkenler (1960-1989):</u><br>Ekonomik büyüme oranı, GSYİH, sabit sermaye yatırımı, ilk ve orta öğretim seviyesi.                                                                                                                         | 25 ülke        | En Küçük Kareler Yöntemi                                                                            | Başarı motivasyonu ve ekonomik büyüme arasında pozitif ilişkisi bulunmaktadır.                                                                                                                                                                                                                                              |
| Ryh-song Ye,                                 | <u>Kültürel değişkenler</u>                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 18 ülke        | En Küçük                                                                                            | GSYİH ile                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

|                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |         |                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| John J. Lawrence, 1995                   | <u>(1980):</u><br>Bireysellik<br>Uzun döneme odaklılık<br><br><u>Ekonomik değişkenler:</u><br>GSMH(1965)<br>GSMH (1980)<br>GSYİH (1965-1980)<br>GSYİH (1980-1987)                                                                                                                                                                                                                                                                    |         | Kareler Yöntemi                               | bireysellik ve uzun döneme odaklılık arasında iki dönemde (1965-1980), (1980-1987) anlamlı pozitif ilişki bulmuşlardır.                                                                                                                                                                                         |
| Yuriy Gorodnichenko, Gerard Roland, 2011 | <u>Kültürel değişkenler:</u><br>Hofstede'nin değerleri (2001):<br>Bireysellik, Güç mesafesi, Erillik, Belirsizlikten kaçınma<br><br>Schwartz'ın değerleri (1998-2000):<br>Uyum, Tutuculuk, Hiyerarşi, Hakim olma, Duygusal otonomi, Entellektüel otonomi, Eşitlikçilik.<br><br>WVS'nın değerleri (1980-2004)<br>Güven, Çalışkanlık, Tolerans, Eşitlikçilik, Pazar yönlendirmesi.<br><br><u>Ekonomik değişkenler:</u><br>GSYİH (2000) | 76 ülke | En Küçük Kareler Yöntemi                      | GSYİH, bireysellik ve güç mesafesi arasında anlamlı ilişkisi bulmuşlardır.<br><br>GSYİH uyum, tutuculuk, hiyerarşi, duygusal otonomi, entellektüel otonomi, eşitlikçilik arasında anlamlı ilişki tespit etmişlerdir.<br><br>GSYİH ile güven, tolerans ve eşitlikçilik arasında anlamlı bir ilişki bulmuşlardır. |
| Yuriy Gorodnichenko, Gerard Roland, 2011 | <u>Kültürel değişkenler</u><br><u>(2001):</u><br>Bireysellik<br><br><u>Ekonomik değişkenler:</u><br>Kişi başına gelir(2000)<br>Toplam faktör üretkenliği(1999)<br>Patentler (2002-2007)<br>Yenilik endeksi (2007-2009)                                                                                                                                                                                                               | 96 ülke | En Küçük Kareler Yöntemi, Nedensellik Analizi | Bireysellik ve bütün ekonomik değişkenler arasında güçlü anlamlı pozitif bir ilişki bulmuşlardır.                                                                                                                                                                                                               |
| Franke, Hofstede, Bond, 1991             | <u>Kültürel değişkenler</u><br><u>(1970-1983):</u><br>Güç Mesafesi, Erillik, Bireysellik, Uzun döneme odaklılık<br><br><u>Ekonomik değişkenler:</u>                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 20 ülke | En Küçük Kareler Yöntemi                      | Her iki dönemde (1965-1980, 1980-1987) ekonomik büyüme ve güç mesafesi, bireysellik, uzun döneme odaklılık                                                                                                                                                                                                      |

|                                                                      |                                                                                                                                                                                                                         |         |                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                      | GSMH (1965, 1980)<br>Ekonomik büyüme<br>(1965-1980)<br>Ekonomik büyüme<br>(1980-1987)                                                                                                                                   |         |                                | arasında anlamlı<br>bir ilişki<br>bulmuşlardır.                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Inglehart,<br>Klingemann,<br>2000                                    | <u>Kültürel değişkenler</u><br>(1995-1997):<br>Mutluluk<br><br><u>Ekonomik değerler:</u><br>GSMH (1995)<br>Demokrasi (1972-1998)<br>Sanayi sektöründeki<br>işgücü oranı (1997)<br>Eğitim seviyesi (1997)                | 51 ülke | En Küçük<br>Kareler<br>Yöntemi | Mutluluk ile<br>GSMH, demokrasi,<br>sanayi<br>sektöründeki<br>işgücü oranı<br>arasında tek yönlü<br>bir ilişki tespit<br>etmişlerdir.                                                                                                                                                             |
| Luigino Bruni,<br>Luca Stanca,<br>2005                               | <u>Kültürel değişkenler</u><br>(1995-2001):<br>Yaşam Memnuniyeti<br>Gelir memnuniyeti<br><br><u>Ekonomik değişkenler:</u><br>(1995-2001):<br>Gelir<br>Özgürlük<br>Eğitim                                                | 55 ülke | En Küçük<br>Kareler            | Yaşam<br>memnuniyeti ve<br>gelir memnuniyeti<br>ile ekonomik<br>değerler arasında<br>anlamlı bir ilişki<br>bulmuşlardır.                                                                                                                                                                          |
| Rajib Sanyal,<br>2005                                                | <u>Kültürel değişkenler</u><br>(1980):<br>Güç mesafesi,<br>Bireysellik, Erillik,<br>Belirsizlikten kaçınma<br><br><u>Ekonomik değişkenler:</u><br>Kişi başına gelir,<br>İhracat,<br>Gini katsayısı<br>Yolsuzluk endeksi | 50 ülke | En Küçük<br>Kareler            | Yolsuzluk endeksi<br>ile güç mesafesi,<br>erillik, kişi başına<br>gelir ve Gini<br>katsayısı arasında<br>anlamlı bir ilişki<br>elde etmiştir. Bir<br>ülkede yüksek güç<br>mesafesi ve yüksek<br>erillik oranı ile<br>yüksek düzeyde<br>rüşvet alma<br>arasında pozitif bir<br>ilişkisi bulmuştur. |
| Tiffany Rinne,<br>G. Daniel Steel<br>ve John<br>Fairweather,<br>2011 | <u>Kültürel değişkenler</u><br>(2010):<br>Güç mesafesi,<br>Bireysellik, Belirsizlikten<br>kaçınma.<br><br><u>Ekonomik değişkenler:</u><br>Yenilik endeksi (2009)                                                        | 66 ülke | En Küçük<br>Kareler            | Yenilik endeksi ve<br>Bireysellik<br>arasında pozitif bir<br>ilişki tespit<br>edilmiştir.<br>Yenilik endeksi ve<br>güç mesafesi<br>arasında ise negatif<br>ilişki elde<br>etmişlerdir.<br>Yenilik endeksi ve<br>belirsizlikten                                                                    |

|                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                       |                     |                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                       |                     |                                  | kaçınma arasında ilişki bulunamamıştır.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Emre Şahin<br>Dölarslan ,<br>Harun Yakışık,<br>Berna Şafak<br>Zülfikar Savcı,<br>2015    | <u>Kültürel değişkenler (2010):</u><br>Güç mesafesi, bireysellik, erillik ve belirsizlikten kaçınma endeksi.<br><br><u>Ekonomik değişkenler:</u><br>AR-GE (GSYİH %)<br>(2004 - 2010)                                  | 45 ülke             | En Küçük Kareler                 | Güç mesafesi ile inovasyon arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Gücün merkezde toplanması yönünde davranış sergileyen ülkelerin Ar-Ge yatırımlarına daha az kaynak ayırdığı ortaya konmuştur.                                                                                                                                                        |
| Ekrem Erdem,<br>Can Tansel<br>Tuğcu, 2012                                                | <u>Kültürel değişkenler (2001):</u><br>Geleceğe odaklılık, laiklik, zenginliğe odaklılık, hukuk üstünlüğü, iş ahlakı, Bireysellik, din, hayırseverlik, vatandaşlık<br><br><u>Ekonomik değişkenler:</u><br>GSYİH(2001) | Türkiye'de 14 şehir | Faktör analizi, En Küçük Kareler | Geleceğe odaklanlık, laiklik, zenginliğe odaklılık, hukuk üstünlük, iş ahlakı, Bireysellik, din, hayırseverlik ve vatandaşlık kentsel ekonomik büyüme üzerinde önemli etkisi olan kültürel faktörlerdir. En yüksek ve en düşük olumlu etki sırasıyla, Bireysellik ve dindir. En yüksek ve en düşük olumsuz etki ise sırasıyla vatandaşlık ve laikliktir. |
| Joseph Ato<br>Forson,<br>Jakkaphong<br>Janrattanagul<br>ve Emmanuel<br>Carsamer,<br>2013 | <u>Kültürel değişkenler (1981-2009):</u><br>Geleneksel rasyonellik<br>Duygusal rasyonellik<br>Değer rasyonelliği<br>Enstrümantal rasyonellik<br><br><u>Ekonomik değişkenler:</u><br>GSYİH(1992-2009 )                 | 29 ülke             | En Küçük Kareler                 | Kültür ve ekonomik büyüme arasında bir ilişki vardır. Buna ek olarak, enstrümantal ve duygusal rasyonelliğin ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkisi bulunmaktadır. Ayrıca, geleneksel rasyonellik endeksi anlamlı ancak negatif işarete sahiptir.                                                                                                   |

|                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                |                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Rafael Di Tella, Robert MacCulloh, 2006 | <p><u>Kültürel değişkenler (1981-1997):</u><br/>Ekonomik inançlar (tembellik veya haksızlık, zor işi başarmak, hükümetin yoksullara yardımı).<br/>Ekonomik olmayan inançlar (çevreye önem vermek, gelenek veya teknoloji, tolerans, kapitalizm)</p> <p><u>Ekonomik değişkenler:</u><br/>GSYİH büyüme oranı (1980-1997)<br/>GSYİH (1975-1980)<br/>Ticaret (1975-1980)<br/>Yakıt ihracatı (2000)<br/>Ülke riski endeksi (1979-2004)</p> | 64 ülke        | Faktör analizi, En Küçük Kareler Yöntemi, Panel Veri analizi | Ekonomik büyüme ve kültür arasındaki ilişki bulunmaktadır. Ekonomik inançların, ekonomi üzerinde ekonomik olmayan inançlardan daha çok etkisi vardır. Tüm ekonomik inançlar ile ekonomik büyüme arasında anlamlı bir ilişki vardır. Ekonomik olmayan inançlardan sadece teknoloji tercihinin ekonomi üzerinde güçlü bir olumlu etkisi bulunmaktadır. |
| Paul Zak ve Stephen Knack, 2001         | <p><u>Kültürel değişkenler (1981-1996):</u><br/>Güven</p> <p><u>Ekonomik değerler:</u><br/>Yatırımlar (%GSYİH)1970-1992, GSYİH büyüme oranı (1970-1992)<br/>Kişi başına gelir (1970)<br/>Eğitim seviyesi (1970)</p>                                                                                                                                                                                                                   | 41 ülke        | En Küçük Kareler Yöntemi                                     | Güven ile ekonomik büyüme arasında pozitif ilişkisi bulunmaktadır. Yatırımlar ve güven arasında da pozitif bir ilişki bulunmuştur.                                                                                                                                                                                                                   |
| O. Yul Kwon, 2011                       | <p><u>Kültürel değişkenler (2000-2009):</u><br/>İşçi motivasyonu<br/>Sosyal sorumluluk<br/>Etik davranış<br/>Küreselleşmeye karşı tutumlar<br/>Milliyetçilik</p> <p><u>Ekonomik değişkenler, 2000-2009:</u><br/>GSYİH büyümesi (%)<br/>Tasarruf oranı (%)<br/>Yatırım oranı (%)<br/>İş anlaşmazlıkları<br/>İş değiştiren işçilerin yüzdesi<br/>Gini katsayısı</p>                                                                     | Güney Kore     | Karşılaştırmalı analiz                                       | Kore'de sosyal sorumluluk ve etik davranış ekonomik gelişmeyi etkilemektedir. Ancak kültürün küreselleşmeye ve aşırı milliyetçilik duygusunun ekonomiye negatif etkisi bulunmuştur.                                                                                                                                                                  |
| Khan, Zhang, Hashmi,                    | <u>Kültürel değişkenler (1995-2007):</u>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 11 Asya ülkesi | En Küçük Kareler                                             | Güven, özerklik ve saygının ekonomik                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

|                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                         |                                     |                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Bashir, 2010                                    | Güven, özerklik, saygı, itaat<br><br><u>Ekonomik değişkenler:</u><br>GSYİH, 1980<br>Eğitim seviyesi, 1980<br>Yatırım (%GSYİH), 1980-2007)                                                                                                                                                                                                                                              |                         | Yöntemi                             | büyüme üzerinde pozitif etkisi vardır. İtaat ise olumsuz etkilemektedir.                                                                                                                                                                                |
| Guido Tabellini, 2010                           | <u>Kültürel değişkenler (2000):</u><br>Kontrol, güven, itaat, saygı<br><br><u>Ekonomik değişkenler:</u><br>GSYİH, 1977<br>GSYİH büyümesi 1977-2001<br>Kentleşme oranı, 1980<br>Eğitim seviyesi, 1960                                                                                                                                                                                   | Avrupa Birliği Ülkeleri | En Küçük Kareler Yöntemi            | Tüm kültür değişkenleri ekonomik büyümeyi etkiler. Tahmin edilen katsayıya göre, itaat dışında tüm kültürel değişkenlerin ekonomik değişkenler üzerinde olumlu etkileri bulunmaktadır.                                                                  |
| Guanyi Ben, Yi Lu, 2008                         | <u>Kültürel değişkenler:</u><br>Mutluluk (2007), Yaşam Memnuniyeti endeksi (1990), Mutlu Yaşam endeksi (1990), Güven (1990)<br><br><u>Ekonomik değişkenler:</u><br>Gini katsayısı (2005), GSYİH büyümesi (1990), GSYİH (1990), Ticaret (%GSYİH'1990), GSYİH içindeki devlet payı (1990), Yatırımın GSYİH'deki payı (1990), Eğitim (1990), Suç oranları (1990), İntihar oranları (1990) | 64 ülke                 | En Küçük Kareler                    | Mutluluk ekonomik büyüme üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahiptir. Yaşam memnuniyeti yatırımlara olumlu etki etmektedir. Ayrıca mutluluk endeksi Gini katsayısı, suç ve intihar oranları ile anlamlı ilişki göstermektedir. |
| Filipe Campante ve David Yanagizawa-Drott, 2015 | <u>Kültürel değişkenler:</u><br>Din (Ramazan ayında oruç tutmak saat, 1950-2010), Mutluluk (1981-2014)<br><br><u>Ekonomik değişkenler:</u><br>GSYİH büyümesi (1950-2011), GSYİH (2005)                                                                                                                                                                                                 | 29 ülke                 | En Küçük Kareler, Placebo regresyon | GSYİH büyümesi ile oruç arasındaki ilişkiyi bulmuşlardır. Analizin sonucu negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Daha fazla oruç tutan ülkeler ortalama                                                                                            |

|                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                       |         |                                        |                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                       |         |                                        | olarak daha yavaş büyür. Ramazanda aynı zamanda Müslüman bireyler için mutluluk seviyesi artar.                                                                                                   |
| Jonathan K. Hanson, 2009                      | <u>Kültürel değişkenler (1991-2007):</u><br>Başarı motivasyonu<br>Postmateryalizm<br><br><u>Ekonomik değişkenler (1991-2008):</u><br>Yatırım<br>Eğitim<br>Kişi başı GSYİH                                                                                                             | 25 ülke | En Küçük Kareler                       | Başarı motivasyonu ve postmateryalizmin, ekonomik büyüme üzerinde etkisi olmadığını tespit etmişlerdir.                                                                                           |
| Murad A. Kasalak, 2014                        | <u>Kültürel değişkenler:</u><br>Bireysellik<br>Güç mesafesi<br>Erillik<br>Belirsizlikten kaçınma<br>Din<br>Aile yapısı<br><br><u>Ekonomik değişkenler:</u><br>Girişimcilik                                                                                                            | Türkiye | Konunun teorik olarak açıklanması      | Kültür değişkenlerinden girişimciliğe doğru tek yönlü bir ilişki mevcuttur.                                                                                                                       |
| Aparicio, Urbano, Audretsch, 2016             | <u>Kültürel değişkenler (2004-2012):</u><br>Yolsuzluğun kontrolü<br>Kişinin becerisine güven<br><br><u>Ekonomik değişkenler (2004-2012):</u><br>Ekonomik büyüme oranı<br>Yeni bir firma açmak için prosedür sayısı<br>Sermaye miktarı<br>İhracat<br>Yaşam süresi<br>Devletin Tüketimi | 43 ülke | Üç aşamalı en küçük kareler regresyonu | Yolsuzluğun kontrolü, kişinin becerisine olan güven gibi değişkenler, tüm ülkelerde, özellikle de Latin Amerika ülkelerinde girişimcilik ve ekonomik büyüme üzerinde pozitif etki göstermektedir. |
| Francisco Linan, Jose Fernandez-Serrano, 2013 | <u>Kültür değişkenler (1985–2005):</u><br>Tutuculuk ve Otonomi,<br>Eşitlikçilik ve Hiyerarşi,<br>Uyum ve Hakim Olma<br><br><u>Ekonomik değişkenler:</u><br>GSYİH 2001-2011.,<br>Girişimcilik 2005-2011.                                                                               | 60 ülke | Üç aşamalı en küçük kareler regresyonu | GSYİH ile otonomi ve eşitlikçilik arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. Girişimcilik ile otonomi ve hakim olma değerleri pozitif ilişki göstermektedir.                                        |

|                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                      |                                                                     |                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|---------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Annie Tubadji,<br>Brian J.<br>Osoba, Peter<br>Nijkamp, 2014 | <u>Kültürel değişkenler (2006):</u><br>Yaratıcılık endeksi<br>Mutluluk<br>Yerel iklim (1971-2000)<br><br><u>Ekonomik değişkenler (2000):</u><br>GSYİH<br>Sabit Sermaye<br>Yatırımının GSYİH'deki payı<br>Ortalama kişisel gelir<br>Beşeri sermayeye yapılan yatırım<br>Eğitim seviyesi<br>İstihdam oranı<br>Göçmenler sayısı<br>Yerel üretkenlik<br>Sanat alanında çalışan sayısı | ABD                  | Üç aşamalı en küçük kareler, genişletilmiş Cairns-Blake-Dowd modeli | Kültürel değişkenlerin yerel verimlilik, ortalama gelir ve GSYİH üzerinde olumlu etkisi bulunmaktadır.                                                                                                             |
| Yong Li,<br>Shaker A.<br>Zahra, 2012                        | <u>Kültür değişkenler (2001):</u><br>Belirsizlikten kaçınma<br>Kollektivizm<br><br><u>Ekonomik değişkenler (2000-2006):</u><br>Risk sermayesi (1996-2006)<br>Mali Piyasa<br>Ekonomik büyüme<br>Risk sermayesi bulunan firma sayısı<br>Girişimci faaliyetler<br>Bilimsel makalelerin sayısı<br>Serbest meslek icra edenlerin toplam istihdamdaki payı                              | 67 ülke              | Genelleştirilmiş en küçük kareler, iki aşamalı en küçük kareler     | Belirsizlikten kaçınma ve kollektivizm ile risk sermayesi arasında negatif ilişkisi bulmuşlardır. Ayrıca, belirsizlikten kaçınma ve kollektivizm ile girişimcilik arasında da negatif ilişkisi tespit etmişlerdir. |
| Ekrem Eedem,<br>Can Tansel<br>Tuğcu, 2013                   | <u>Kültürel değişkenler:</u><br>İş Ahlakı, bireysellik, dindarlık, hayırseverlik, Hemşericilik, hukukun üstünlüğü, iş çevreleri ve üniversitelerle ilişki, sekülerizm, servet, geleceğe odaklanma<br><br><u>Ekonomik değişkenler:</u><br>Şehirlerdeki ekonomik büyüme                                                                                                             | Türkiye'nin 14 kenti | En Küçük Kareler, doğrulayıcı faktör analizi                        | Bulgular, söz konusu kentlerde ekonomik büyümeye neden olan kültürel dinamikler geleceğe odaklanma, hukukun üstünlüğü, iş ahlakı, Bireysellik, dindarlık, eğitim, servet,                                          |

|                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                        |                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|-----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                        |                                         | hayırseverlik, iş çevreleri ve üniversite-lerle ilişkiler, sekülerlik ve hemşericiliktir. Ayrıca söz konusu dinamiklerin etkilerinin ele alınan kente bağlı olarak farklılık gösterdiğini tespit etmişlerdir.                                                                                                          |
| Ella Miron, Miriam Erez ve Eitan Naveh, 2004 | <p><u>Kültürel değişkenler (2002):</u><br/>Uygunluk, dikkatlilik, yaratıcılık, sorumluluk duygusu, inisiyatif, yeniliğe odaklanma, sonuca odaklanma</p> <p><u>Ekonomik değişkenler (2002):</u><br/>Yenilik, kalite, verimlilik</p>                                                                                  | İsrail'de AR-GE şirket | En Küçük Kareler, Konfigürasyon analizi | Yaratıcılığın yenilik üzerindeki olumlu etkisi vardır. Ancak yaratıcılık ve verimlilik arasında negatif ilişkisi bulunmaktadır. İnisiyatif ve yeniliğe odaklanma performans kalitesi üzerinde olumsuz bir etkisi olduğu gösterilmiştir. Aynı zamanda, dikkatlilik ve verimlilik arasında pozitif ilişki bulunmaktadır. |
| Diana M. Hechavarría, 2015                   | <p><u>Kültürel değişkenler (1981-2010) :</u><br/>Kendini ifade etme değerleri ve geleneksel değerler</p> <p><u>Ekonomik değişkenler:</u><br/>Toplam girişimci sayısı (2005)<br/>Eğitim seviyesi (2009)<br/>Nüfus artışı (2008-2009)<br/>GSYİH (2005)<br/>GINI katsayısı (2009)<br/>Mutlu Gezegen Endeksi (2007)</p> | 53 ülke                | Kesitsel analiz                         | Bulgular, geleneksel değerlerin, ticari girişimciliğin yaygınlaşmasını olumlu ancak sosyal girişimciliği olumsuz yönde etkilediğini göstermektedir. Dahası, kendini ifade etme ve hakim olma değerleri arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır.                                                                      |

## 4.2 Değişkenler ve Veri Seti

Tezin ampirik kısmında, uluslararası kültürel ve ekonomik değişkenlerin veri tabanında ve raporlar üzerinde veri toplanmaktadır. Kültürel değerlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemek amacıyla Hofstede'nin kültürel değişkenler ile alternatif kültürel değişkenler kullanmıştır. Ayrıca ekonomik boyutuyla ilgili çeşitli değişkenler analize dâhil edilmiştir. Aşağıda bu değişkenlerle ilgili detaylı bilgiler verilmiştir.

Bu kısımda ilk olarak Hofstede'nin ve alternatif kültürel değişkenlerin tanımı, oluşturmasının yöntemi, ayrıca onların kaynaklar ile ilgili bilgi verilecektir. İkinci olarak, analizde kullanılacak olan ekonomik değişkenler tanıtılacaktır. Sonunda, analizde ele alınacak ülkelere yer verilecektir.

### 4.2.1 Kültürel Değişkenler

Kültürel değişkenler iki farklı kültürel değişken grubundan yararlanılmıştır. Bu değişkenlerle ilgili veriler üç farklı kaynaktan elde edilmiştir. Bunlar “Hofstede'nin Kültürel Boyutları”, “Dünya Değerler Araştırması” değerler ve “Dünya Mutluluk Raporu”dur.

#### 4.2.1.1 Hofstede'nin Kültürel Değişkenler

Geert Hofstede, kültür konusunda önde gelen akademisyenlerden biridir. Orijinal araştırmasını 1960'ların sonlarında gerçekleştirmiştir. Çoğunlukla erkek mühendislerinden 116 000 kişilik bir kitle kullanmıştır. Veri seti analizine dayanarak, kültürel değerleri dört, sonraki aşamada beş ve en son altı gruba ayırmıştır (Hofstede, 2001; Hofstede et al., 2010). Hofstede'ye göre bu boyutlar hem belirgin hem de istikrarlıdır. Hofstede (2001), her bireyin kendi çocukluğunda oluşmuş ve daha sonradan akademik kurum ve kuruluşlarda geliştirilen "zihinsel programı"nı taşıdığını ileri sürmektedir. İnsanların zihinsel programları arasındaki farklar, farklı ülkelerin vatandaşları arasında geçerli olan değerleri karşılaştırarak en iyi şekilde

değerlendirilebilir. Değerler kültürdeki istikrarlı unsurdur (Eringa; Caudron; Rieck vd.2015, s.187).

**Tablo 4.2: Hofstede'nin Kültürel Boyutları**

|                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Güç Mesafesi Boyutu                 | Bir toplumda daha az güçlü üyelerin, bu gücün eşit olmayan şekilde dağıldığını beklediği ve kabul ettiği durumdur.                                                                                                                                                          |
| Bireysellik / Kollektivistik Boyutu | Bireysel ve kollektif bir toplum sırasıyla, üyelerinin kendilerini düşünmesi veya öncelikli olarak toplumun refahını düşünmesi gerektiğini ifade eder..                                                                                                                     |
| Erillik / Dişilik Boyutu            | Bir toplumun hakim değerlerinin "eril" olduğu veya cinsiyet rollerinin çakıştığı ölçüdedir.                                                                                                                                                                                 |
| Uzun /Kısa Dönem Odaklılık Boyutu   | Kalıcılık değerlerini ve gelecekteki hedefler açısından duruma göre sıralamayı ifade eder. Uzun döneme yönelik toplumlarda kişiler geleceğe yönelik hareket ve tavırlara değer verirler. Kısa döneme yönelik toplumlarda geleneksel değerlere bağlılık, haysiyet önemlidir. |
| Belirsizlikten Kaçınma              | Bir kültürün üyelerinin belirsiz veya bilinmeyen durumlar tarafından tehdit edildiği durumdur.                                                                                                                                                                              |
| Hoşgörü / Kısıtlılık                | Hoşgörü, yaşamın tadını çıkarmak ve eğlenmekle ilgili temel ve doğal insan gücünün nispeten özgürce haz edilmesini sağlayan bir toplum anlamına gelir. Kısıtlama, ihtiyaçları tatmin etmeyi bastıran ve sıkı sosyal normlar yoluyla düzenleyen bir toplumu ifade eder.      |

Hofstede'nin kültürel boyutları sonraki çalışmalarda çeşitli nedenlerle kültürel değerler ölçüsü olarak seçilmiştir. Seçilme nedenlerinden birincisi, çok güçlü bir kurumsal kültüre sahip olduğu bilinen tek bir uluslararası firmaya odaklanarak farklı kontrol değişkenleri kullanarak çok büyük bir veri tabanına dayanır. Bir diğer sebep, Hofstede'nin çalışmasının çok çeşitli alanlardaki araştırmalar için çoğaltılmış ve kullanılmış olmasıdır. Ayrıca birçok kültürle ilgili araştırmanın temelini oluşturmuştur. Diğer bir sebep ise, altı kültürel boyutun bütün ülkeler için evrensel olan en genel kültür

değerlerini tanımlamasıdır. Bu nedenle kültür ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi bulmak mümkün olmaktadır.

#### 4.2.1.2 Alternatif Kültürel Değişkenler

Araştırmanın öznelliğini ve tek taraflılığını önlemek için, farklı kaynaklardan kültürel ölçümler kullanılacaktır. Birçok çalışma sadece Hofstede'nin kültürel değerlerini kullanmışlardır. Sonuçların sağlıklı olup olmadığını doğrulamak ve kültürün ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ölçmek için de alternatif kaynaklar kullanılacaktır. Bu kaynaklar Dünya Mutluluk Raporu ve Dünya Değer Araştırmasını içermektedir.

Alternatif değişkenlerden ilki “mutluluk”tur. Richard Easterlin (1974) ekonomik alanda mutluluğu araştıran ilk iktisatçıdır. Zaman içinde kişisel gelir artışlarına rağmen, insanların artan mutluluk düzeyini yansıtmadığını tespit etmiştir. Bu gözlem, Easterlin Çelişkisi olarak adlandırılan teoremin temelidir. Bu teoriye göre, yüksek gelir mutlulukla pozitif bir korelasyon içindedir ama uzun dönemde gelir artışı mutluluk artışına yol açmaz. Daha sonra, bilim adamları, bireyin üretkenliği, ekonomik başarısı ve bir bütün olarak ülkenin GSYİH'sı üzerinde mutluluğun bir etkisi olup olmadığını merak etmeye başlamışlardır. Ülkenin ekonomik büyümesini etkileyebilecek bir kategori olarak mutluluk, farklı bakış açılarından ele alınmıştır. Bazıları mutluluğu sağlık, boş zamanı, çevre ile uyum gibi faktörler açısından tanımlamışlardır. Çalışmada mutluluk kültürel bir olgu olarak kabul edilmektedir. Mutluluk endeksi bireyin farklı koşullar altında ne kadar mutlu hissedebileceğini, mutluluğu hissetmeye eğilimi olduğunu, mutluluğun toplum tarafından kabul edildiğini göstermektedir. Örneğin, Rusya'da, çok mutlu olmak, olumsuz anlamda değerlendirilir. Dünyada o kadar problemin olduğunu anlayan insan mutlu olamaz. Bu kültürel özellik Rus folklorunda yansımalarını bulmuştur. “Gülümsemek akılsız bir bireyin göstergesidir” ifadesi çok kullanılan bir atasözüdür.

Güven, toplumları bir arada tutan yapıştırıcıdır (Stiglitz, 2012, s.153). Toplumda güven, ekonomik olarak birçok faktöre olumlu katkıda bulunur. Örneğin, bireyler arasındaki ilişkilerin güçlendirilmesine, iletişim maliyetlerinin azaltılmasına, işgücü verimliliğinin artırılmasına ve ticaret hacminin artırılmasına neden olur. Bunlar ise ekonomik büyümeye katkıda bulunur. Bu nedenle, güvenin kültürel değişken olarak dâhil edilmesi çok önemlidir. Güven faktöründeki farklılık, ABD ve Çin'de güvene yönelik farklı yaklaşımlarla açıklanabilir. Batı'da güven seviyesi daha yüksektir. İnsanların karşı

tarafa, güveni bozan bir şey yapana kadar, temel olarak güvendiği düşünülür. Çin'de ise karşı tarafa, güven kazanacak bir şey yaptıktan sonra güvenilebilir. (Zhu ve Valerie, 2017, s.41).

İtaat ve özgürlük, Hofstede'nin kültürel değişkenlerinden güç mesafesi ve bireyselliği test edebilmesi için kullanan değişkenlerdir. İtaat, bir yetkili kişinin emirlerine göre bir eylem gerçekleştirmeyi içeren bir toplumsal etki şeklidir. İtaat, bir yetkili kişinin isteği üzerine veya grubun geri kalanı ile birlikte hareket etme davranışını değiştirmesini ifade eder (Kenneth ve Traver, 2016, s.626). Özgürlük veya bağımsızlık, kişinin dış etkilere ve değerlendirmelere bağlı olmaması, kendi davranışını bağımsız olarak düzenlemesi ve bundan sorumlu olması yeteneğidir. Örneğin, bir Çin atasözü şöyle demiştir: “Köye girip köye itaat edin”. Bu, her insanın çevrelerindeki insanlarla aynı olması gerektiği anlamına gelir. Toplumda bir parça olmanın ve başarı elde etmenin tek yolu budur. Diğer yandan, bir Amerikan atasözüne göre: “On bir kişi on bir yol alır”, düşüncesi hâkimdir. Her bireyin bağımsızlığı ve karar verme özgürlüğü hakkında fikri desteklemektedir.

**Tablo 4.3: Alternatif Kültürel Değişkenler**

| <b>Değişken</b> | <b>Açıklama</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <b>Kaynak</b>                                  |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| Mutluluk        | Mutluluk Endeksi anket sorularına dayanır. Mutluluk, hayattan memnuniyeti duygusu, iyimser olması, keyif çıkarması ve kendini gerçekleştirmesi gibi kategorileri ifade eder. En yüksek mutluluk 10, en düşük mutluluk ise 0 derecedir. Mutluluk Endeksi 2014 ve 2016 yılları arasında elde edilmiştir. | Dünya Mutluluk Raporu (World Happiness Report) |
| Güven           | Güven, başkalarının eylemlerini ve sözcüklerini kontrol etmeye vakit harcamamak anlamına gelir. Güven Endeksi, Dünya Değer Araştırması anketinden alınmıştır. Anket 1981-1989, 1990-1994, 1995-1999, 1999-2004, 2005-2009, 2010-2014 yılları arasında ülkenin güven düzeyini temsil etmektedir.        | Dünya Değer Araştırması (World Value Survey)   |
| İtaat           | İtaat Endeksi, Dünya Değer Araştırması anketinden alınmıştır. Anket 1981-1989, 1990-1994, 1995-1999, 1999-2004, 2005-2009, 2010-2014 yılları arasında                                                                                                                                                  | Dünya Değer Araştırması (World Value Survey)   |

|          |                                                                                                                                                                                                        |                                              |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|
|          | ülkenin itaat düzeyini temsil etmektedir.                                                                                                                                                              |                                              |
| Özgürlük | Özgürlük Endeksi, Dünya Değer Araştırması anketinden yapılmıştır. Anket 1981-1989, 1990-1994, 1995-1999, 1999-2004, 2005-2009, 2010-2014 yılları arasında ülkenin özgürlük düzeyini temsil etmektedir. | Dünya Değer Araştırması (World Value Survey) |

Tablo 4.3 alternatif kültürel değişkenler sunulmuştur. Birincisi mutluluk endeksidir. Mutluluk Endeksi anket sorularına dayanır. Sıralamalar, ankette sorulan ana yaşam değerlendirme sorusunun yanıtlarına dayanmaktadır. Bu metotlara Cantril merdiveni denir. Ankete katılanlara bir merdiveni düşünmelerini isterler. Mümkün olan en iyi yaşam 10, en kötü hayat ise 0 olur. Sonradan 0'dan 10'a kadar kendi yaşamlarını değerlendirmeleri istenirler. Tipik yıllık örnek 1000 kişidir. Dolayısıyla, üç yıl üzerinde bir ülkenin her yıl anketleri varsa, örneklem sayısı 3,000 kişi olacaktır. Bununla birlikte, yıllık anketleri olmayan birçok ülke var. Bir ülke 2014 ve 2016 yılları arasında herhangi bir yılda araştırmaya tutulmazsa, rapor, 2013 yılındaki anketleri temsil eder.

Güven, itaat ve özgürlük endeksi, Dünya Değer Araştırması anketinden alınmıştır. Anket 1981-1989, 1990-1994, 1995-1999, 1999-2004, 2005-2009, 2010-2014 yılları arasında uluslararası bağlamda gerçekleştirilmiştir. Toplam 6 dalga tamamlandığında, DDA farklı kültürel konulardaki inanç, tutum, norm ve değerler hakkında bir veri kaynağı olmuştur.

Güven hakkında ankette bir soru yer almıştır: “Sizce genelde insanların çoğunluğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla bir ilişki kurarken veya iş yaparken çok dikkatli olmak mı gerekir?” Güven Endeksi, her ülkedeki katılımcıların yüzdesi ölçülerek, çoğu insanın güvenilir olabileceğini kabul etmiştir.

İtaat hakkında ankette bir soru yer almıştır: Şimdi size çocukların evde öğrenmelerini isteyebileceğiniz bazı hususlar sayacağım. Sizce söz dinleme ve itaat önemli mi yahut hiç önemli değil. İtaat Endeksi, her ülkedeki katılımcıların yüzdesi ölçülerek, itaat önemli bir değer düşündüğünü olarak kabul etmiştir.

Özgürlük hakkında ankette bir soru yer almıştır: Şimdi size çocukların evde öğrenmelerini isteyebileceğiniz bazı hususlar sayacağım. Sizce bağımsızlık ve özgürlük önemli mi yahut hiç önemli değil. Özgürlük Endeksi, her ülkedeki katılımcıların yüzdesi ölçülerek, itaat önemli bir değer düşündüğünü olarak kabul etmiştir

#### 4.2.2 Ekonomik Değişkenler

Modelin daha anlamlı hale gelebilmesi ve daha sağlıklı analiz sonuçları elde etmek için modele bazı açıklayıcı değişkenler eklemekte fayda vardır. Bu nedenle modele GSYİH'yi etkileyen ihracat, sabit sermaye yatırımları, kamu harcamaları gibi temel ekonomik değişkenler modele eklenecektir.

GSYİH artmasında ihracatın önemli bir yeri vardır. Mal ve hizmet ihracatı, artan toplam talebi ve toplam arzı uyarak ekonomik büyümeye yol açar. Toplam talebin canlandırılması, ihracat sanayilerindeki üretim hacminin genişletilmesi yoluyla gerçekleştirilmektedir. Heckscher ve Ohlin, ihracatın aşırı üretim faktörlerinin sahiplerinin gelirlerinde artışa yol açtığını savunmuşlar. Böylece ekonomik büyümeyi teşvik etmektedir. John Stuart Mill, ürettiği malları en çok talep eden ve en az ithalat talebi alan ülkenin ulusal zenginlik ve ekonomik büyümeyi yakaladığını iddia etmiştir.

Sabit sermaye yatırımları, uzun yıllar boyunca ülkeler arasındaki gelişmişlik farklarını açıklayan birinci faktör olarak görülmüştür. Bununla birlikte tasarrufların üretim sürecine makine ve teçhizat olarak dâhil edilmesi veya yeni bir fabrikanın inşa edilmesi gibi fiziki sermaye stokunda meydana gelen artış olarak ifade edilen yeni yatırımlara dönüşmesi gerekmektedir (Agayev, 2010, s. 162). Geliştirilmiş sermaye malları emek verimliliğini artırmaktadır. Bir oduncu standart bir baltayı, testere ile değiştirdiğinde, verimliliği artacaktır. Üstün sermaye ekipmanı bireyleri, şirketleri ve ülkeleri daha üretken ve verimli hale getirir. Artan verimlilik ekonomik büyümenin hızlanmasına yol açar.

Kamu harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi hakkında birçok tartışma vardır. Fakat çoğu bilim adamları, kamu harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkide bulunduğunu iddia etmektedir. Yüksek kamu harcamalarını destekleyenler, kamu sektörünü genişleterek hükümetin yeni işler yarattığını, ek gelirler sağladığını ve ekonomik büyümeye katkıda bulunduğunu ifade etmektedirler. Eğitim ve yenilik yatırımları da ekonomik büyümeye katkıda bulunmaktadır (Kanca, 2011, s.90).

**Tablo 4.4: Ekonomik Değişkenler**

| <b>Değişken</b>           | <b>Açıklama</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <b>Kaynak</b>                        |
|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| GSYİH                     | Bir ülkede üretilen malların ve hizmetlerin toplam değerinin tahmini, GSYİH, ekonominin gerçek parasal değerini en iyi şekilde ölçmeyi amaçlamaktadır. Bu nedenle GSYİH ekonomik büyümenin göstergesi olarak alınmıştır. 2001-2015 döneminde kişi başına GSYİH'nin ABD doları (satın alma gücü paritesine göre) olarak ortalama değeri hesaplanmış ve daha sonra logaritması alınmıştır. | Dünya Veri Bankası (World Data Bank) |
| İhracat                   | Mal ve hizmet ihracatının GSYİH'ya oranı 2001-2015 döneminin ortalaması hesaplanmıştır.                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Dünya Veri Bankası (World Data Bank) |
| Sabit Sermaye Yatırımları | Sabit sermaye yatırımları GSYİH'nin yüzdesi olarak 2001-2015 ortalaması alınmıştır.                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Dünya Veri Bankası (World Data Bank) |
| Kamu Harcamaları          | Kamu Harcamaları GSYİH'nin yüzdesi olarak 2001-2015 ortalaması alınmıştır.                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Dünya Veri Bankası (World Data Bank) |

#### 4.2.3 Analize Dâhil Edilecek Ülkeler

Analize dâhil edilecek ülkeler veri kısıtından sınırlılıktan dolayı toplamda 65 tanedir. Çünkü burada yer almayan ülkelerin bazı verilerine ulaşılamamıştır. Analize ele alınacak ülkeler en farklı kültürlerin, ırkların, tarihi mirasın ve ülke içindeki egemen ekonomik durumun temsilcileridir. Bu çeşitlilik, kültürün ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin tam olarak gözden geçirilmesini sağlayacaktır. Ülkelerin listesi Tablo 4. 5'te yer almaktadırlar.

**Tablo 4.5: Analize Dâhil Edilecek Ülkeler**

|              |                                                                       |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------|
| Batı Avrupa  | Avusturya, Belçika, Danimarka, Fransa, Almanya, İngiltere, İrlanda    |
| Güney Avrupa | Yunanistan, Macaristan, İtalya, Malta, Portekiz, İspanya, Bulgaristan |

|                                 |                                                                                                           |
|---------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kuzey Avrupa                    | Lüksemburg, İzlanda, Hollanda, Norveç, İsveç, İsviçre, Finlandiya                                         |
| Doğu Avrupa                     | Sırbistan, Slovenya, Slovakya, Romanya, Polonya, Letonya, Litvanya, Çek Cumhuriyeti, Hırvatistan, Estonya |
| Amerikan kıtasının kuzey kısmı  | ABD, Kanada                                                                                               |
| Doğu Asya                       | Çin, Hong Kong, Japonya, Güney Kore                                                                       |
| Latin Amerika                   | Arjantin, Brezilya, Şili, Kolombiya, El Salvador, Meksika, Peru, Uruguay                                  |
| Kuzey Afrika                    | Mısır, Fas                                                                                                |
| Eski Sovyetler Birliği ülkeleri | Rusya, Ukrayna                                                                                            |
| Okyanusya                       | Yeni Zelanda, Avustralya                                                                                  |
| Sahra Altı Afrika               | Nijerya, Güney Afrika, Tanzanya                                                                           |
| Güney Asya                      | Bangladeş, Hindistan, İran                                                                                |
| Ortadoğu Asya                   | İsrail                                                                                                    |
| Güneydoğu Asya                  | Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur, Tayland, Vietnam                                                |
| Batı Asya                       | Türkiye                                                                                                   |

Tablo 4.5 analize dâhil edilecek ülkelerin çeşitli göstermektedir. Bu ülkeler kümesi coğrafi, ekonomik ve kültürel göstergelerle farklılaşmaktadır. Böyle bir farklı ülkenin dizisi tarafsız bir analiz sağlayacaktır.

#### 4.3 Ekonometrik Yöntem

Bu başlık altında kullanılan analiz yöntemi anlatılacaktır. İlk olarak, çalışmada hipotez oluşumuna yaklaşımları ortaya çıkarılacaktır. Hipotez oluşturduktan sonra, hipotezi test etmek için analiz yöntemleri ile ilgili bilgi verilecektir. Bunlar: Pearson korelasyon, Varyans analizi (ANOVA), Bağımsız örneklem testi ve En küçük kareler yöntemleridir.

Kültürel değerlerin ekonomik büyüme üzerindeki muhtemel etkisini incelemek amacıyla oluşturulan hipotezler aşağıdaki gibidir:

$H_0$  : Kültürel değerlerin ekonomik büyüme üzerinde etkisi yoktur.

$H_1$ : Kültürel değerler, ekonomik büyümesi üzerinde etkileri sahiptir.

Bu hipotezi test etmek için Khan vd. (2010)'ın modeli esas alınacaktır. Ancak modeldeki kültürel değişkenler farklılaştırılmıştır. Bu modele göre;

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1 ECOV_{it} + \beta_2 CULV_{it} + \varepsilon_{it}$$

$Y_{it}$  = Kişi başına gelir düzeyidir.

$ECOV$  = Ekonomik değişkenler (ihracat, sabit sermaye yatırımları, kamu harcamaları)'dır.

$CULV$  = Kültürel değişkenler (Güç mesafesi, Bireysellik, Erillik, Uzun dönem odaklılık, Belirsizlikten kaçınma, Hoşgörü; Güven, Mutluluk, Özgürlük, İtaat)'dır.

Ekonomik değişkenler ihracat, sabit sermaye yatırımları ve kamu harcamalarından oluşmaktadır. Kültürel değişkenler ise Hofstede'nin kültürel boyutları ile alternatif kültürel değişkenleri kapsamaktadır.

Öncelikle, kültürel değişkenlerin ekonomik büyüme üzerindeki doğrudan etkisi incelenecektir. Daha sonra, GSYİH'nin yüksek ve düşük olduğu ülkelerdeki kültürel değişkenlerin etkisi karşılaştırılacaktır.

Araştırmada SPSS 22 Paket programı kullanılacaktır. SPSS, özellikle eğitim ve araştırma alanlarında, sosyal bilimlerde istatistiksel analiz için yaygın olarak kullanılan bir programdır. Bununla birlikte, pazar araştırmacıları, sağlık araştırmacıları, anket kuruluşları, hükümetler ve en önemlisi veri madencileri ile büyük veri uzmanları tarafından yaygın olarak kullanılmaktadırlar. Yazılımda kullanılabilen istatistiksel yöntemler şunları içerir:

- Tanımlayıcı istatistikler: Frekanslar, çapraz tablolama, betimleyici oran istatistikleri
- İki değişkenli istatistikler: Varyans analizi (ANOVA), ortalamalar, korelasyon, parametrik olmayan testler

- Sayısal sonuç tahmini: En Küçük Kareler (EKK) Yöntemi
- Grupların belirlenmesi için öngörüler: Kümeleme analizi (K-aracı, iki adımlı, hiyerarşik), faktör analizi

Çalışmada hipotezleri test etmek için Pearson korelasyon, Varyans analizi (ANOVA) ve En küçük kareler (OLS) yöntemleri kullanılacaktır. Çalışmada yüksek ve düşük GSYİH'ye sahip ülkelerdeki kültürel değerlerin ortalaması karşılaştırmak için bağımsız örneklem testi ve En küçük kareler (OLS) yöntemleri kullanılacaktır.

Bağımsız örneklem testi (Independent-Samples T-Test), iki örneklem grubu arasında ortalamalar açısından fark olup olmadığını araştırmak amacıyla kullanılır. T testi, bir gruptaki ortalamanın diğer gruptaki ortalamadan önemli derecede farklı olup olmadığını belirler.

Korelasyon yöntemi, kültürlerarası ve diğer değişkenler arasındaki ilişkileri incelemek amacıyla kullanılmıştır. Korelasyon katsayısı, iki veya daha fazla değişken arasındaki ilişkinin kuvvetini ve yönünü ifade eden +1.00 ile -1.00 arasında bir sayıdır. İki korelasyon türü vardır. Pozitif korelasyonda bir değişkendeki artışların diğerindeki artışlarla ilişkili olduğu anlamına gelir; aynı şekilde azalmalar da söz konusudur. Negatif korelasyonda bir değişkendeki artışların diğerinde düşüş ile ilişkili veya tam tersi olduğunu gösterir.

Anlamlılık testi, tahmin edilen ilişkinin, analize tabi tutulan verilerde gerçekten var olup olmadığını belirlemek için kullanılır. Bu sonucun tamamen tesadüfen olma ihtimali nedir, iki değişken arasında gerçekten bir ilişki var mı şeklindeki soruları cevaplamaya çalışan anlamlılığın testidir. Cevap her zaman olasılık değerini (veya p-değeri) içerir. Gözlemlenen sonucun veya daha güçlü olanın tesadüfen oluşma ihtimalini ortaya çıkarır. Dolayısıyla, sonucun 0,05'ten daha düşük bir p-değerine sahip olması, gözlemlenen ilişkinin tesadüfen olmasının, yüzde 5'ten daha az şansa sahip olduğunu gösterir. P değeri 0,05 veya daha düşük olan sonuç istatistiksel olarak anlamlı veya muhtemelen doğru sonuçtur. Çalışmada p değerini belirlemek için ANOVA testi kullanılacaktır. ANOVA testi, araştırmanın hipotezinin reddedilmesi veya alternatif hipotezin kabul edilmesinin gerekip gerekmediğini anlamaya yardımcı olur.

Regresyon analizi, değişkenler arasındaki ilişkilerin araştırılması için istatistiksel bir araçtır. Genellikle, araştırmacı bir değişkenin başka bir değişken üzerindeki nedensel etkisini araştırmak ister. Çalışmada kültürel değişkenlerin ekonomik değişkenler üzerindeki etkisini anlamak için kullanılacaktır. Regresyon analizi kapsamında iki veya daha fazla değişken arasındaki ilişkiyi bulmak için EKK modeli kullanılmaktadır. İstatistiksel çözümlemelerde EKK yöntemi, matematiksel işlemlere en uygun tahmin yöntemi olarak kullanılmaktadır (Alma ve Vupa, 2008, s.220).

Çoklu doğrusal bir modelde, k tahmincisi değişkenleri kümesi, sonuç değişkeni Y'yi modellemek için kullanılır:

$$y = \beta_0 + \beta_1x_1 + ..... + \beta_nx_n + e,$$

y = Bağımlı değişkendir.

$x_i$  = Bağımsız değişkenlerdir.

$\beta_i$  = Tahmin edilecek parametrelerdir.

e = Hata terimidir.

Çoklu regresyonda bazen hangi bağımsız değişkenin daha önemli olduğunu ve bağımlı değişkeni daha çok etkilediğini bilmek gerekir. Bunun için önce korelasyonlara bakılacaktır. Yüksek korelasyon daha güçlü doğrusal ilişkiyi göstermektedir. Çalışmada çoklu regresyon metotlardan Enter metodu kullanılacaktır. Bu metot bağımsız değişkenlerin bir blok olarak tek adımda girilip değerlendirildiği metottur (Ergün ve Orhunbilge, 2010, s.5-8).

#### 4.4 Bulgular

Bu başlık altında kültürel değerlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini göstermek için yapılan Pearson korelasyon, Varyans analizi (ANOVA) ve En küçük karelerden (OLS) çoklu regresyon ve Bağımsız örneklem testi analizleri sonuçlarına yer verilecektir. Bu analizleri uygulamadaki birinci amaç, yokluk hipotez  $H_0$  ve alternatif hipotez  $H_1$ 'e göre kültürel değerlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin olup olmadığını test etmektir. İkinci amaç, düşük ve yüksek GSYİH'ye sahip olan ülkelerde kültürel değerlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini karşılaştırmaktadır.

#### 4.4.1 Genel Olarak Kültürel Değerler ve Ekonomik Büyüme İlişkisi

Başlangıç olarak, kullanılan kültürel değişkenlerin doğruluğunu anlamak için kültürel değişkenler arasındaki mantıksal bağlantıyı izlemek gerekir. Kültürel arasındaki korelasyon Tablo 4.6'da sunulmuştur.

**Tablo 4.6: Kültürel Değişkenler Arasındaki Korelasyon**

|                        | Güç mesafesi | Bireysellik | Erillik | Belirsizlikten kaçınma | Uzun döneme odaklılık | Hoşgörü | İtaat   | Özgürlük | Mutluluk | Güven |
|------------------------|--------------|-------------|---------|------------------------|-----------------------|---------|---------|----------|----------|-------|
| Güç mesafesi           | 1            |             |         |                        |                       |         |         |          |          |       |
| Bireysellik            | -,684**      | 1           |         |                        |                       |         |         |          |          |       |
| Erillik                | ,156         | ,077        | 1       |                        |                       |         |         |          |          |       |
| Belirsizlikten kaçınma | ,190         | -,213       | ,005    | 1                      |                       |         |         |          |          |       |
| Uzun döneme odaklılık  | ,073         | ,071        | ,058    | ,013                   | 1                     |         |         |          |          |       |
| Hoşgörü                | -,377**      | ,267*       | ,045    | -,138                  | -,461**               | 1       |         |          |          |       |
| İtaat                  | ,354**       | -,315*      | ,027    | ,005                   | -,438**               | ,180    | 1       |          |          |       |
| Özgürlük               | -,236        | ,094        | -,003   | -,402**                | ,198                  | -,095   | -,336** | 1        |          |       |
| Mutluluk               | -,611**      | ,547**      | -,075   | -,169                  | -,038                 | ,624**  | -,304*  | ,120     | 1        |       |
| Güven                  | -,550**      | ,430**      | -,224   | -,468**                | ,287*                 | ,149    | -,362** | -,362**  | ,447**   | 1     |

**Not:** \*\* Parametreler % 5 oranında istatistiksel olarak anlamlıdır. \* Parametreler % 10 oranında istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 4.6, kültürel değişkenler arasındaki yakın, karmaşık, iç içe geçmiş bağlantıları göstermektedir. Bu ilişki, hem negatif hem de pozitif bağlantıları ifade eder. Güç mesafesi, itaat ile anlamlı ve pozitif bir ilişki göstermektedir. Güç mesafesi (hierarchy) itaatin bileşenini içerir. Çalışmada, itaat, güç mesafesi için doğrulanabilir bir kültürel değişken olduğunu teyit etmektedir. Ayrıca güç mesafesi bireysellik, hoşgörü, mutluluk ve güven ile güçlü negatif ilişkisi gösterir. Bireysellik, güç mesafesi ve itaat ile negatif bir ilişkiye sahiptir. Böyle bir ilişki tamamen mantıklıdır. Çünkü bireysellik, güç mesafesi ve itaate karşı olan zıt bir kavramdır. Bireysellik, hoşgörü, mutluluk ve güven ile pozitif ilişki içerisindedir. Erillik, değişkenin tarafsızlığını gösteren diğer kültürel değişkenlerle bir bağlantı göstermez. Erillik açıkça ifade edilen olumsuz ya da olumlu özellikleri taşımamaktadır. Belirsizlikten kaçınma, özgürlük ve güven ile negatif ilişkisi gösterir. Uzun döneme odaklılık hoşgörü ve itaat ile negatif ilişkili, ancak güven ile

pozitif ilişkilidir. Uzun döneme odaklılık, anlık, kısa vadeli zevklerin reddedilmesi anlamına gelir, fakat aynı zamanda bu kültürel özellikteki taşıyıcılar arasındaki güven düzeyini de arttırır. Hoşgörü, güç mesafesi ile negatif, aynı zamanda bireysellik ve mutluluk ile pozitif bir ilişki göstermektedir. Bireysel toplumlar arzularını tatmin etme ve genel olarak daha büyük bir mutluluk düzeyine sahip olma eğilimindedir. Her değişken ilişkisine mantıksal açıklamaya göre, çalışmada kullanılan kültürel değişkenler doğrudur.

İkinci adım kültürel değerler ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi tespit etmektir.

**Tablo 4.7: Kültürel Değerler ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Korelasyon Katsayıları (2001-2015)**

| Kültürel değişkenler   | Korelasyon katsayıları |
|------------------------|------------------------|
| Güç Mesafesi           | -0,587**               |
| Bireysellik            | 0,604**                |
| Erillik                | -0,028                 |
| Belirsizlikten kaçınma | -0,063                 |
| Uzun dönem odaklılık   | 0,239                  |
| Hoşgörü                | 0,281*                 |
| İtaat                  | -,501**                |
| Özgürlük               | 0,196                  |
| Mutluluk               | 0,740**                |
| Güven                  | 0,449**                |

**Not:** \*\* Parametreler % 5 oranında istatistiksel olarak anlamlıdır. \* Parametreler % 10 oranında istatistiksel olarak anlamlıdır. Bağımlı değişken: kişi başına GSYİH.

Tablo 4.7’da korelasyon analizi sonucunda GSYİH’nın kültürel değişkenler ile anlamlı ilişkisi bulmuştur. GSYİH ve güç Mesafesi değişkeni arasında 0,000 anlamlılık seviyesinde anlamlı bir ilişki ve negatif korelasyon vardır (-,587;  $p < 0,05$ ). Yine GSYİH bağımlı değişkeni ile bireysellik arasında 0,000 anlamlılık seviyesinde anlamlı bir ilişki ve pozitif bir korelasyon vardır (,604;  $p < 0,05$ ). Ayrıca GSYİH ve hoşgörü değişkeni arasında daha zayıf ama 0,023 anlamlılık seviyesinde anlamlı bir ilişki ve pozitif korelasyon vardır (,281;  $p < 0,05$ ). GSYİH ile İtaat değişkeni arasında 0,000 anlamlılık seviyesinde anlamlı bir ilişki ve negatif korelasyon vardır (-,501;  $p < 0,05$ ). GSYİH bağımlı değişkeni ile mutluluk arasında 0,000 anlamlılık seviyesinde anlamlı bir ilişki ve pozitif bir korelasyon vardır (,740;  $p < 0,05$ ). GSYİH bağımlı değişkeni ile güven arasında 0,000 anlamlılık seviyesinde anlamlı bir ilişki ve pozitif bir korelasyon vardır

(,449;  $p < 0,05$ ). Diğer yandan, GSYİH ile erillik, uzun döneme odaklılık, belirsizlikten kaçınma ve özgürlük değişkenleri arasında ilişki olmadığı tespit edilmiştir.

#### 4.1.1.1 GSYİH ve Hofstede'nin Kültürel Değerler

Regresyon analizi için ilk model, Hofstede'nin kültürel değerleri ile ekonomik değişkenleri içermektedir.

**Tablo 4. 8: Model 1**

| Model 1                         |         |       |         |        |      |
|---------------------------------|---------|-------|---------|--------|------|
| R-kare                          |         |       | ,777    |        |      |
| F-ist.                          |         |       | 21,347  |        |      |
| Sig.                            |         |       | ,000    |        |      |
| Değişkenler                     | Katsayı | VIF   | St.Hata | t-ist. | Sig. |
| (Sabit)                         | 1,329   |       | ,482    | 2,756  | ,008 |
| İhracat (İHR)                   | ,006    | 1,766 | ,001    | 7,334  | ,000 |
| Sabit sermaye yatırımları (SSY) | ,215    | 1,742 | ,043    | 4,950  | ,000 |
| Kamu harcamaları (KH)           | ,003    | 1,779 | ,002    | 1,014  | ,315 |
| Güç mesafesi (GÜM)              | -,005   | 2,263 | ,002    | -3,426 | ,001 |
| Bireysellik (BİR)               | ,005    | 2,708 | ,002    | 2,744  | ,008 |
| Erillik (ER)                    | -,002   | 1,261 | ,001    | -2,009 | ,049 |
| Belirsizlikten kaçınma (BK)     | ,005    | 1,851 | ,001    | 3,752  | ,000 |
| Uzun döneme odaklılık (UDO)     | ,001    | 1,749 | ,001    | ,674   | ,503 |
| Hoşgörü (HOS)                   | ,002    | 1,623 | ,001    | 1,830  | ,073 |

Tablo 4.8 regresyon analizinin sonuçlarını göstermektedir. GSYİH'deki değişimin yüzde 77,7'sinin modele dâhil edilen Hofstede'nin kültürel değerleri (Güç mesafesi, Bireysellik, Erillik, Belirsizlikten kaçınma, Uzun döneme odaklılık, Hoşgörü) ve ekonomik değişkenler (ihracat, kamu harcamaları, sabit sermaye yatırımları) tarafından açıklandığı görülmektedir. ANOVA sonuçlarına göre F istatistiği 21,347 ve F prob.0,000 olarak hesaplanmıştır. Bu rakamlar modelimizin bir bütün olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Modele dâhil edilen bağımlı değişken GSYİH ve Güç mesafesi, Erillik ile anlamlı ve negatif ilişkisi göstermektedir. GSYİH Bireysellik ve Belirsizlikten kaçınma ile anlamlı ve pozitif ilişkisi göstermektedir. Diğer tarafta

bağımlı değişken iken Uzun dönem odaklılık ve Hoşgörü değişkenlerinin katsayılarının anlamlı olmadığı görülmektedir. Ayrıca bağımsız değişkenler arasında çoklu bağlantı sorunu olup olmadığını belirlemek üzere VIF değerlerinin önerilen sınırlar dâhilinde olduğu görülmektedir.

$$\text{Ln GSYİH} = 1,329 + 0,006(\text{İHR}) + 0,215(\text{SSY}) - 0,005(\text{GÜM}) + 0,005(\text{BİR}) - 0,002(\text{ER}) + 0,005(\text{BK})$$

İhracatta %1’lik artış kişi başına düşen millî gelirden % 0,006 artışa neden olmaktadır. Sabit sermaye yatırımlarda %1’lik artış kişi başına düşen millî gelirden % 0,215 artışa neden olmaktadır. Güç mesafesi değerinde %1’lik artış kişi başına düşen millî gelirden % 0,005 düşüşe neden olmaktadır. Bireysellik değerinde %1’lik artış kişi başına düşen millî gelirden % 0,006 artışa neden olmaktadır. Erillik değerinde %1’lik artış kişi başına düşen millî gelirden % 0,002 düşüşe neden olmaktadır. Belirsizlikten kaçınma değerinde %1’lik artış kişi başına düşen millî gelirden % 0,005 artışa neden olmaktadır.

Analize göre, GSYİH ve Hofstede’nin kültürel değişkenler arasında güçlü bir ilişki vardır. Sonuç itibarıyla, kültürün ekonomik büyümeyi etkilediği tespit edilmiştir.

#### 4.1.1.2 GSYİH ve Alternatif Kültürel Değişkenler

Regresyon analizi için ikinci model, alternatif kültürel değerleri ve ekonomik değişkenleri içermektedir.

**Tablo 4. 9: Model 2**

| Model 2                        |         |       |         |        |      |
|--------------------------------|---------|-------|---------|--------|------|
| R-kare                         |         |       | ,780    |        |      |
| F-ist.                         |         |       | 28,822  |        |      |
| Sig.                           |         |       | ,000    |        |      |
| Değişkenler                    | Katsayı | VIF   | St.Hata | t-ist. | Sig. |
| (Sabit)                        | 1,674   |       | ,428    | 3,908  | ,000 |
| İhracat (İH)                   | ,003    | 1,257 | ,001    | 5,091  | ,000 |
| Sabit sermaye yatırımlar (SSY) | ,117    | 1,311 | ,037    | 3,190  | ,002 |
| Kamu harcamaları (KH)          | ,007    | 1,168 | ,002    | 3,713  | ,000 |
| İtaat (İT)                     | -,456   | 1,304 | ,145    | -3,150 | ,003 |
| Özgürlük (ÖZ)                  | ,042    | 1,284 | ,132    | ,320   | ,750 |

|               |      |       |      |       |      |
|---------------|------|-------|------|-------|------|
| Mutluluk (MT) | ,183 | 1,431 | ,026 | 6,922 | ,000 |
| Güven (GV)    | ,000 | 1,592 | ,002 | -,201 | ,841 |

Tablo 4.9’da regresyon analizinin sonuçları gösterilmektedir. GSYİH’deki değişimin yüzde 78’i modele dâhil edilen itaat, özgürlük, mutluluk ve güven gibi kültürel değişkenler ve ihracat, kamu harcamaları ve sabit sermaye yatırımları gibi ekonomik değişkenler tarafından açıklanmaktadır. ANOVA sonuçlarına bakıldığında F istatistiği 28,822 ve F prob. 0,000 olarak çıkmıştır. Bu sonuca göre modelimizin bir bütün olarak anlamlı olduğunu söyleyebiliriz. Modele dâhil edilen değişkenlerden itaat değişkeninin katsayısı anlamlı ve negatif işarete sahiptir. Mutluluk ise anlamlı ve pozitif işarete sahiptir. Bununla birlikte özgürlük ve güven değişkenlerinin katsayılarının anlamlı olmadığı görülmektedir. Korelasyon sonuçlarına göre GSYİH ve güven endeksi arasında anlamlı bir ilişkisi olmasına rağmen regresyon sonuçlarında anlamlı çıkmamıştır.

$$\text{Ln GSYİH} = 1,674 + 0,003(\text{İHR}) + 0,117(\text{SSY}) + 0,007(\text{KH}) - 0,456(\text{İT}) + 0,183(\text{MT})$$

İhracatta %1’lik artış kişi başına düşen millî gelirde % 0,003 artışa neden olmaktadır. Sabit sermaye yatırımlarda %1’lik artış kişi başına düşen millî gelirde % 0,117 artışa neden olmaktadır. Kamu harcamalarda %1’lik artış kişi başına düşen millî gelirde % 0,007 artışa neden olmaktadır. İtaatta %1’lik artış kişi başına düşen millî gelirde % 0,456 düşüşe neden olmaktadır. Mutlulukta %1’lik artış kişi başına düşen millî gelirde % 0,183 artışa neden olmaktadır.

Analize göre, GSYİH ve alternatif kültürel değişkenler arasında güçlü bir ilişki tespit edilmiştir. Buna göre, kültür ekonomik büyümeyi etkilemektedir. Analiz sonuçları, kültürün ekonomik büyüme üzerindeki etkisiyle hakkında ilgili teyit etmektedir.

#### 4.1.1.3 Hofstede ve Alternatif Model Sonuçlarının Değerlendirilmesi

Kültürel değerlerin ekonomik büyüme üzerinde etkisi vardır. Analiz sayesinde, yokluk hipotez hipotezi  $H_0$  reddedebiliriz ve alternatif hipotezi  $H_1$  onaylayabiliriz. Kültürel değerlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin değerlendirilmesinin özetleme Tablo 4.10’da gösterilmiştir.

**Tablo 4.10: İki Modelin Sonuçlarının Toplu Gösterimi**

| Açıklayıcı Değişkenler                   | Model-1 | Model-2 |
|------------------------------------------|---------|---------|
| Sabit                                    | 1,329   | 1,674   |
| <i>Ekonomik değişkenler</i>              |         |         |
| İhracat                                  | 0,006*  | 0,003*  |
| Sabit Sermaye Yatırımlar                 | 0,215*  | 0,117*  |
| Kamu Harcamalar                          | 0,003   | 0,007*  |
| <i>Hofstede'nin kültürel değişkenler</i> |         |         |
| Güç Mesafesi                             | -0,005* |         |
| Bireysellik                              | 0,005*  |         |
| Erillik                                  | -0,002* |         |
| Belirsizlikten kaçınma                   | 0,005*  |         |
| Uzun döneme odaklılık                    | 0,001   |         |
| Hoşgörü                                  | 0,002   |         |
| <i>Alternatif kültürel değişkenler</i>   |         |         |
| Mutluluk                                 |         | 0,183*  |
| Güven                                    |         | 0       |
| Özgürlük                                 |         | 0,042   |
| İtaat                                    |         | -0,456* |

**Not:** \*Parametreler % 5 oranında istatistiksel olarak anlamlıdır. Bağımlı değişken: kişi başına GSYİH

Analizden elde edilen bulgular literatürde elde edilen sonuçların geneliyle tutarlılık göstermektedir. Elde edilen sonuçlara göre, güç mesafesi ile kişi başına düşen millî gelir arasında negatif ilişki bulunmuştur. Elde edilen negatif ilişki beklenen bir sonuçtur. Bu sonuç beklentilerimizi karşılamaktadır. Güç mesafesi bireyin zayıf girişimi ve yüksek itaat olarak ifade edilir. Tüm güç bir yandan yoğunlaşır. Bu, kuruluştaki karar verme sürecini etkiler, emeğin üretkenliğini azaltır, rekabet gücünü azaltır ve pazar tekelleşmesini artırır. Yüksek bir güç mesafesi olan ülkelerde, düşük bir girişimcilik ve yenilikçi gelişme düzeyi gösterir. Bütün bu faktörler, ülkenin ekonomik büyümesini olumsuz yönde etkilemektedir. Elde edilen bu sonuç, Franke ve Nadler (2007), Gorodnichenko ve Roland (2011), Papamarcos ve Watson (2006) çalışma bulgularını desteklemektedir. Ancak Franke vd.(1991) yazarların çalışmalarıyla uyumlu değildir.

Bireysellik ile kişi başına düşen millî gelir arasında pozitif ilişki bulunmuş ve bu sonuç Yeh ve Lawrence (1995), Davis ve Allen (1993), Gorodnichenko ve Roland (2011) gibi yazarların bulgularıyla uyumludur. Bireysel toplumlarda kişilerin merkezileştirilmesi, herkesin kendine özgü düşüncelere sahip olması beklenir. Bu durum, bireyin

inisiyatifini, fikirlerini ifade etme ve bu fikirleri savunma yeteneğini artırır. Bu nedenle, bireysel toplumlarda iyi gelişmiş girişimcilik ve yenilikler gözlemlenmektedir. Kolektivist toplumlarda en önemli şey, diğerleriyle uyumluluk, çevresiyle farklılık göstermeme yeteneğidir. Böylece, nüfusun eğitimini, daha fazla üretkenliğe ve başarıya yönelmeyi olumsuz yönde etkilemektedir. Çoğu kolektivist kültürde kendi çıkarları ve isteklerinin aksine, başkaları ile doğrudan çatışma kaçınılmaz olarak beklenir. "Hayır" kelimesi, Bireysel kültürlerden daha az konuşulur, çünkü kelimenin kendisi zaten çatışmayı yansıtır. Bireysel toplumlarda, kişisel çıkarlar toplumun menfaatleri üzerinde hâkimdir. Bireysel kültürler, bir bireyin benlik kavramı ve kendine güvenini geliştirmeyi teşvik edebilir. Ayrıca, daha iyi performans için kişisel sorumluluk olumlu katkı sağlar. Kişilerarası rekabet ve kişiler arası fikir alışverişi yenilik için sürekli bir fikir akışı oluşturabilir. Bu nedenle, bireysellik ekonomik büyüme için önemli pozitif bir güdüdür.

Erillik ile kişi başına düşen millî gelir arasında negatif ilişki bulunmuş. Genellikle literatürde erilliğin ekonomik büyüme ile ya ilişkisi bulunmamakta ya da zayıf bir pozitif etkiye sahiptir. Erillik toplumlar daha fazla başarıya, göreve, paraya ve performansa odaklanırlar. Aksine dişilik toplumlar insanları, yaşam kalitesini, başkalarına yardım etmeyi, çevreyi korumayı ve kendine dikkat çekmemeyi vurgulamaktadır. Bu erillik toplumların nitelikleri ekonomik büyümeyi hedeflemektedir (Johson ve Lenartowicz, 1998; Hofstede ve Bond, 1991; Rinne vd., 2011; Dölarslan vd., 2015; Kasalak, 2014). Ancak bizim elde ettiğimiz sonuç, Gorodnichenko ve Roland (2011), Sanyal (2005), Hofstede vd. (2010) gibi yazarların çalışmalarını desteklemektedir. Onlara göre, erillik toplumların başarı, yarışma, hırs ve benzeri nitelikleri olan tüm bu nitelikler, ülkede yolsuzluğa, daha büyük bir suç oranına, daha düşük vergi ödemesine yol açar. Bu faktörler, ülkenin ekonomik gelişmesini dolaylı olarak olumsuz yönde etkileyebilir.

Belirsizlikten kaçınma ile kişi başına düşen millî gelir arasında pozitif ilişki bulunmuştur. Belirsizlikten kaçınma üzerine iki bakış açısı vardır. Birincisi, düşük seviyede belirsizlikten kaçınma olan ülkelerin, yenilik, risk ve girişimciliğe daha fazla eğilimli olduğunu ifade etmektedir (Hofstede ve Bond, 1998; Williams ve McGuire, 2008; Li ve Zahra, 2012; Kasalak, 2014). Öte yandan yüksek düzeyde belirsizlikten kaçınma olan ülkeler, analiz ve makul kriz yönetimine daha eğimli oldukları için,

döngüsel ekonomik krizlerle daha iyi başa çıkabilirler. Yüksek düzeyde belirsizlikten kaçınma olan ülkeler, detaylara daha dikkatli, daha dakik ve işletmeleri daha iyi yönetmektedir. Ayrıca yüksek belirsizlikten kaçınma girişimci bireyleri kendi şirket açmaya teşvik edebilir. Bu özellikler sadece ürün ve yeniliklerin gerçekleşme değil, aynı zamanda ekonomik büyümeye de katkıda bulunur (Wennekers vd., 2007; Rinne vd.,2011). Analiz sonuçlarımız bu teoriyle uyumludur.

Mutluluk ile kişi başına düşen millî gelir arasında pozitif ilişki bulunmaktadır. Aynı sonuç Li ve Lu (2008), Stevenson ve Wolfers (2008), Tella ve MacCulloh (2006) gibi çalışmalar da elde edilmiştir. Mutluluk, bir kişinin ekonomik hayatının en farklı alanlarında yansımayı bulan geniş bir kavramdır. Mutlu bir insan daha fazla tüketmeye eğilimlidir. Tüketimdeki artış, ülkenin üretimini uyarır. Ayrıca, mutlu bir birey geleceğe dair iyimser bakış açısına sahip olur ve bu yüzden daha fazla yatırım yapar. Bu durum yenilik için de geçerlidir. Buna ek olarak, mutlu bir birey risk ve kendine güvenmeye eğilimlidir. Dolayısıyla yüksek düzeyde mutluluğun olduğu ülkelerde girişimcilik gelişir. Bütün bunlar ekonomik büyümeye katkıda bulunur.

İtaat ile kişi başına düşen millî gelir arasında ise, negatif bir ilişki bulunmuştur. Bu sonuç, Granato vd. (1996), Tabellini (2010), Williamson ve Mathers (2009), Khan vd. (2010) gibi yazarların bulgularıyla uyumludur. İtaatkar bireyler yaşamları boyunca daha az kontrol ve özerkliğe sahiptir. Bu nedenle, gerekli girişimci ruhu almak için riskli davranışlarda bulunma olasılıkları zayıftır. İtaat, yatırımlar, inovasyon ve ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemektedir.

#### **4.4.2 Yüksek ve Düşük Kişi Başına GSYİH'si Olan Ülkelerde Kültürel Değerlerin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisinin Karşılaştırılması**

Bu başlık altında yüksek ve düşük kişi başına GSYİH'si olan ülkeler için yapılan Bağımsız örneklem testi ve Çoklu Regresyonu analizi sonuçlarına yer verilecektir. Veriler **EK 1'de, EK 2'te ve EK 3'te** sunulmuştur. Bu analizi uygulamadaki birinci amaç, kültürel değerlerin ülkelerin ekonomik büyümesi üzerindeki etkisinin daha ayrıntılı bir analizini yapmaktır. İkinci amaç, ise yüksek ve düşük GSYİH'ye sahip ülkelerdeki kültürel değerlerin etkilerinin derecelerini karşılaştırarak, belirli bir gelişme

düzeve ulaşmış ülkelerin daha fazla gelişmemesi nedeniyle, “kültürel tuzak”a düşüp düşmediğini test etmektir.

"Orta gelir tuzağı", dünya çapında tartışmaların konusu haline gelmiştir. Bilim adamları, gazeteciler ve politikacılar ülkenin yüksek gelir düzeyine ulaşamamasından şikâyet etmektedirler (Jitsuchon, 2012). Çalışmanın teorik kısımda da belirtildiği gibi, “orta gelir tuzağı” dışında bazı ekonomistler, “kültürel tuzak” adı verilen bir olgu geliştirmişlerdir. “Kültürel tuzak”, belirli kültürel değerlerin ülkenin ekonomik büyüme üzerindeki olumsuz etkisini göstermektedir. İnsanların belirli kültürel değerlere olan bağlılığı, rasyonel davranıştan ve ekonomik faydalara teşvikten daha güçlü etkileri göstermektedir (Hiwaki, 2016; Mare vd.,2015; Liou vd.,2016).

Ekonomik büyüme üzerindeki kültürel etkiyi karşılaştırmak için, öncelikle yüksek ve düşük GSYİH'ye sahip ülkelerde kültürel değişkenlerin anlamlı bir fark olduğu doğrulanmalıdır. Bunun için Bağımsız örneklem testi kullanacaktır. Çalışmaya dâhil edilen 65 ülkeden 30 ülkenin kişi başına GSYİH'si ortalamanın üstünde, 35 ülkenin kişi başına GSYİH'si ortalamanın altındadır. Ülke kümesinden kişi başına düşen milli gelir 23 bin 728 dolar'dır. Bu ülkeler, sırasıyla yüksek ve düşük GSYİH'ye sahip ülkeleri temsil etmektedir.

Bağımsız örneklem testi (Independent-Samples T-Test), iki örneklem grubu arasında ortalamalar açısından fark olup olmadığını araştırmak amacıyla kullanılır. T testi, bir gruptaki ortalamanın diğer gruptaki ortalamadan önemli derecede farklı olup olmadığını belirler. Çalışmada kültürel değerlere göre iki ülke gruplarını (ortalama üstü, ortalama altında kişi başına GSYİH) tanımlayacaktır. Bu nedenle, T testi için alternatif hipotezi aşağıdaki gibidir:

$H_{\text{Alternatif}}$  = Kültürel değerlere göre iki grup ülkenin ortalamaları arasında anlamlı bir fark vardır.

**Tablo 4.11: Kültürel Değerlere Göre Yüksek Ve Düşük GSYİH Olan Ülkelerin Karşılaştırması**

| Karşılaştırılan Kültürel Değeri | Ülkelerin Kişi Başına GSYİH'ye Göre Dağılımı | Sig.  | Ortalama Değeri | T-Değeri |
|---------------------------------|----------------------------------------------|-------|-----------------|----------|
| Güç Mesafesi                    | Ortalamanın üstünde (1,0)                    | ,000  | 43,967          | 6,291    |
|                                 | Ortalamanın altında (,0)                     | ,000  | 70,8            | 6,254    |
| Bireysellik                     | Ortalamanın üstünde (1,0)                    | ,000  | 60,267          | 5,167    |
|                                 | Ortalamanın altında (,0)                     | ,000  | 35,829          | 5,086    |
| Erillik                         | Ortalamanın üstünde (1,0)                    | 0,821 | 47,233          | 0,288    |
|                                 | Ortalamanın altında (,0)                     | 0,823 | 48,4            | 0,224    |
| Uzun Döneme Odaklılık           | Ortalamanın üstünde (1,0)                    | 0,177 | 52,636          | 1,367    |
|                                 | Ortalamanın altında (,0)                     | 0,172 | 44,958          | 1,381    |
| Belirsizlikten Kaçınma          | Ortalamanın üstünde (1,0)                    | 0,276 | 63,367          | -1,099   |
|                                 | Ortalamanın altında (,0)                     | 0,285 | 69,714          | -1,079   |
| Hoşgörü                         | Ortalamanın üstünde (1,0)                    | 0,009 | 54,122          | 2,696    |
|                                 | Ortalamanın altında (,0)                     | 0,007 | 40,407          | 2,777    |
| İtaat                           | Ortalamanın üstünde (1,0)                    | ,000  | 0,267           | -4,048   |
|                                 | Ortalamanın altında (,0)                     | ,000  | 0,425           | -4,165   |
| Özgürlük                        | Ortalamanın üstünde (1,0)                    | 0,026 | 0,58            | 2,281    |
|                                 | Ortalamanın altında (,0)                     | 0,024 | 0,48            | 2,312    |
| Güven                           | Ortalamanın üstünde (1,0)                    | ,000  | 39,28           | 5,489    |
|                                 | Ortalamanın altında (,0)                     | ,000  | 21,04           | 5,428    |
| Mutluluk                        | Ortalamanın üstünde (1,0)                    | ,000  | 6,7             | 6,412    |
|                                 | Ortalamanın altında (,0)                     | ,000  | 5,4             | 6,468    |

**Not:** Ortalamanın üstünde(1,0): analizeye dâhil edilen 65 ülkeden 30 ülkenin kişi başına GSYİH'si ortalamanın üstünde, Ortalamanın altında(,0): analize dâhil edilen 65 ülkeden 35 ülkelerin kişi başına GSYİH'si ortalamanın altındadır.

Tablo 4.11'de görüldüğü üzere, alternatif hipotezi doğrulanmıştır. Kültürel değerler açısından yüksek ve düşük GSYİH sahip olan ülkelerin önemli bir fark vardır. Yukarıdaki tablodan da anlaşılacağı gibi ortalamanın üstünde kişi başına GSYİH olan ülkelerin ortalama güç mesafesi boyutu düzeyi 43,967 iken, ortalamanın altında kişi başına GSYİH olan ülkelerin ortalama güç mesafesi boyutu düzeyi ise 70,8 bulunmuştur. İki grup ülkenin güç mesafesi boyutu arasındaki bu farkın anlamlı bir fark olup olmadığını tablodaki Sig. (2-tailed) değerinden anlayabiliriz. Anlamlılık değeri olan bu değer 0,05'den küçük olduğu zaman “iki grup arasında anlamlı bir fark vardır” şeklinde yorumlanır. Karşılaştırma yapıldığında, erillik, uzun döneme odaklılık ve belirsizlikten kaçınma boyutu dışındaki bütün kültürel değerler iki ülke grubunda önemli bir fark doğmuştur. Analiz sonuçlarına göre, güç mesafesi boyutu yüksek

GSYİH olan ülkelerde düşük GSYİH olan ülkelere daha küçüktür ( $43,967 < 70,8$ ). Bireysellik boyutu yüksek GSYİH olan ülkelere düşük GSYİH olan ülkelere daha büyüktür ( $60,267 > 35,829$ ). Hoşgörü boyutu yüksek GSYİH olan ülkelere düşük GSYİH olan ülkelere daha büyüktür ( $54,122 > 40,407$ ). İtaat boyutu yüksek GSYİH olan ülkelere düşük GSYİH olan ülkelere daha küçük ortalama değeri ( $0,267 < 0,425$ ) göstermiştir. Özgürlük yüksek GSYİH olan ülkelere düşük GSYİH olan ülkelere daha büyük ortalama değeri ( $0,58 > 0,48$ ) yer almaktadır. Güven yüksek GSYİH olan ülkelere düşük GSYİH olan ülkelere daha büyük ortalama değeri ( $39,28 > 21,04$ ) göstermiştir. Mutluluk ise yüksek GSYİH olan ülkelere düşük GSYİH olan ülkelere daha büyük ortalama değeri ( $6,7 > 5,4$ ) yer almaktadır.

Bu sonuçlara göre mutluluk, güven, hoşgörü, bireysellik, özgürlük gibi kültürel değerlerin, ülkenin ekonomik büyümesini olumlu yönde etkilediği sonucuna varabiliriz. Ayrıca, kültürel değerler, itaat, yüksek güç mesafesi ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkiler ve ülke için bir “kültürel tuzak” yaratabilir.

Bir sonraki adım, regresyon analizi yoluyla büyük ve düşük GSYİH'si olan ülkelere kültürel değerlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini karşılaştırmaktır.

**Tablo 4. 12: Hofstede Modeline Göre Ortalama Üstü ve Altı Ülkelere Ait Sonuçlar**

| <i>Model 1: Ortalamanın Üstü GSYİH</i> |         |       |         |        |      |
|----------------------------------------|---------|-------|---------|--------|------|
| R-kare                                 |         |       | ,669    |        |      |
| F-ist.                                 |         |       | 6,563   |        |      |
| Sig.                                   |         |       | ,000    |        |      |
| Değişkenler                            | Katsayı | VIF   | St.Hata | t-ist. | Sig. |
| (Sabit)                                | 3,134   |       | ,477    | 6,566  | ,000 |
| İhracat                                | ,003    | 4,474 | ,001    | 4,157  | ,000 |
| Sabit sermaye yatırımları              | ,119    | 4,055 | ,041    | 2,880  | ,009 |
| Güç mesafesi                           | -,003   | 2,503 | ,001    | -1,978 | ,061 |
| Bireysellik                            | ,000    | 2,778 | ,001    | ,382   | ,706 |
| Erillik                                | -,001   | 1,633 | ,001    | -1,398 | ,177 |
| Belirsizlikten kaçınma                 | ,000    | 3,176 | ,001    | ,450   | ,657 |
| Uzun döneme odaklılık                  | ,000    | 1,852 | ,001    | -,296  | ,770 |
| Hoşgörü                                | ,002    | 2,827 | ,002    | 1,116  | ,277 |

| <i>Model 2: Ortalamanın altında GSYİH</i> |         |       |         |        |      |
|-------------------------------------------|---------|-------|---------|--------|------|
| R-kare                                    |         |       | ,777    |        |      |
| F-ist.                                    |         |       | 21,347  |        |      |
| Sig.                                      |         |       | ,000    |        |      |
| Değişkenler                               | Katsayı | VIF   | St.Hata | t-ist. | Sig. |
| (Sabit)                                   | 1,329   |       | ,710    | 1,480  | ,051 |
| İhracat                                   | ,006    | 1,822 | ,002    | 4,046  | ,000 |
| Sabit sermaye yatırımları                 | ,215    | 1,563 | ,062    | 2,885  | ,008 |
| Güç mesafesi                              | -,005   | 2,228 | ,003    | -,643  | ,526 |
| Bireysellik                               | ,005    | 2,330 | ,003    | 1,794  | ,084 |
| Erillik                                   | -,002   | 1,854 | ,002    | -,543  | ,592 |
| Belirsizlikten kaçınma                    | ,005    | 1,322 | ,002    | 4,924  | ,000 |
| Uzun döneme odaklılık                     | ,001    | 2,051 | ,002    | ,408   | ,687 |
| Hoşgörü                                   | ,002    | 1,811 | ,002    | 1,200  | ,241 |

Tablo 4.12 yüksek ve düşük GSYİH sahip ülkelerde Hofstede'nin kültürel değerlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini karşılaştırma sonuçları göstermiştir. Tabloda görüldüğü üzere, büyük ve düşük GSYİH'si olan ülkelerde Hofstede'nin kültürel değerlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini mühim fark mevcuttur. Ortalamanın üstü gelir düzeyi olan ülkelerde, GSYİH ve kültürel değişkenlerden sadece güç mesafesi %10 anlamlılık seviyesinde anlamlı bir ilişki göstermiştir. GSYİH ve güç mesafesi arasında negatif korelasyon mevcuttur. Güç mesafesinde %1'lik artış, kişi başına düşen millî gelirden % 0,003 azalışa neden olmaktadır. Aksine ortalamasının altı gelir düzeyi olan ülkelerde, GSYİH ile bireysellik ve belirsizlikten kaçınma arasında anlamlı, %10 ve %5 anlamlılık seviyesinde sırasıyla, bir ilişki bulunmaktadır. GSYİH ve bireysellik arasında pozitif korelasyon mevcuttur. Bireysellikteki %1'lik artış kişi başına düşen millî gelirden % 0,005 artışa neden olmaktadır. GSYİH ve belirsizlikten kaçınma arasında pozitif korelasyon bulunmaktadır. Belirsizlikten kaçınmadaki %1'lik artış, kişi başına düşen millî gelirden % 0,005 artışa neden olmaktadır.

**Tablo 4. 13: Alternatif Kültürel Değişkenlere Göre Ortalama Üstü ve Altı Ülkelere Ait Sonuçlar**

| <i>Model 1: Ortalamanın üstü GSYİH</i> |         |       |         |        |      |
|----------------------------------------|---------|-------|---------|--------|------|
| R-kare                                 |         |       | ,568    |        |      |
| F-ist.                                 |         |       | 6,306   |        |      |
| Sig.                                   |         |       | ,001    |        |      |
| Değişkenler                            | Katsayı | VIF   | St.Hata | t-ist. | Sig. |
| (Sabit)                                | 3,989   |       | ,170    | 23,420 | ,000 |
| İhracat                                | ,001    | 1,265 | ,000    | 2,839  | ,009 |
| İtaat                                  | ,205    | 2,140 | ,189    | 1,083  | ,289 |
| Özgürlük                               | ,120    | 1,892 | ,132    | ,914   | ,370 |
| Mutluluk                               | ,042    | 1,975 | ,030    | 1,376  | ,181 |
| Güven                                  | ,003    | 1,963 | ,002    | 1,715  | ,099 |
| <i>Model 2: Ortalamanın altı GSYİH</i> |         |       |         |        |      |
| R-kare                                 |         |       | ,516    |        |      |
| F-ist.                                 |         |       | 6,180   |        |      |
| Sig.                                   |         |       | ,001    |        |      |
| Değişkenler                            | Katsayı | VIF   | St.Hata | t-ist. | Sig. |
| (Sabit)                                | 3,196   |       | ,331    | 9,645  | ,000 |
| İhracat                                | ,004    | 1,193 | ,002    | 2,122  | ,043 |
| İtaat                                  | -,382   | 1,147 | ,214    | -1,785 | ,085 |
| Özgürlük                               | ,007    | 1,157 | ,196    | ,034   | ,973 |
| Mutluluk                               | ,162    | 1,149 | ,047    | 3,465  | ,002 |
| Güven                                  | -,004   | 1,180 | ,003    | -1,223 | ,231 |

Tablo 4.13 büyük ve düşük GSYİH'si olan ülkelerde alternatif kültürel değerlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini karşılaştırma sonuçlarını göstermektedir. Tabloda görüldüğü üzere, büyük ve düşük GSYİH'si olan ülkelerde kültürel değerlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi arasında çok önemli farklar mevcuttur. Ortalamanın üstü gelir düzeyi olan ülkelerde, GSYİH ve kültürel değişkenlerden sadece güven arasında %10 anlamlılık seviyesinde anlamlı bir ilişki çıkmıştır. GSYİH ve güven arasında negatif korelasyon mevcuttur. Güvende %1'lik artış kişi başına düşen millî gelirden % 0,003 artışa yol açmaktadır. Tam tersine, ortalamanın altı gelir düzeyi itaat ve mutluluk (%10 ve %5 anlamlılık seviyesinde sırasıyla) ile anlamlı ilişkisi tespit edilmiştir. GSYİH ve itaat negatif korelasyon göstermiştir. İtaatta %1'lik artış kişi başına düşen millî gelirden % 0,382 düşüşe neden olmaktadır. Mutluluk ise pozitif etki gösterirken, mutlulukta %1'lik artış kişi başına düşen millî gelirden % 0,162 artışa yol açmaktadır.

Elde edilen bulgulara göre, kültürün ekonomik büyüme üzerindeki etkisi, düşük kişi başına GSYİH'sı olan ülkelerde daha fazladır. Bu durum, yüksek GSYH'si olan ülkelerin, genellikle dünya ekonomisiyle karşılıklı olarak bütünleşme ve küreselleşme aşamasına girmesiyle açıklanabilir. Yüksek bir ekonomik ve teknolojik düzeye ulaşmış yüksek GSYİH'sı olan ülkeler, kültürel tutumlardan ziyade sadece ekonomik faydalar ile koşullandırılmış rasyonel çözümlere yönelirler. Buna ek olarak, gelişmiş ülkeler farklı ülkelerden başarılı öğrencilerin eğitim ve çalışmalarına davet etmek için bir politikası sağlayarak, beyin göçü kültürel özelliklerin etkisinin yayılmasında katkı bulunur. Düşük GSYİH ülkelerinde kültürün ekonomik büyüme üzerindeki güçlü etkisi, kültürel bir tuzağın var olma olasılığını ortaya çıkarmaktadır.

## SONUÇ

Son yıllarda ülkelerin ekonomik olarak birbirine entegrasyonu ve hızla gelişen küreselleşme hareketlerine rağmen, ülkelerin ekonomik, sosyal, teknolojik gelişmeleri arasındaki uçurum artmaya devam etmektedir. Ülkelerin ekonomik büyüme hızlarındaki bu fark, ekonomistleri ekonomik büyümeyi engelleyen sebepleri ya da ekonomik büyümenin yeni kaynaklarını bulmaya sevk etmektedir. Ekonomik büyümeyi etkileyen en önemli faktörlerden biri kültürdür. Smith, Marx ve daha sonra Keynes, insan emeğini, bir ulusun ekonomik ve sosyal ilerlemesinde temel faktör olarak görmektedirler. Ancak birey, faydasını maksimize etmek için her zaman rasyonel davranan ekonomik süreçlerin değil, aynı zamanda kalıtsal kültürel özelliklerin de bir parçasıdır. Bu şekilde ekonomi, kendi davranış kalıbı, kültürü ve zihniyetiyle ‘homo economicus’ varsayımı tarafından düzenlenmektedir. Weber, toplumun ekonomik büyümesini ve kültürel özelliklerini doğrudan birbirine bağlayan ilk kişi olmuştur. Protestan dininin etkisi ve Protestan toplumunun ekonomik büyümeyi etkileyen kültürel nitelikleri hakkındaki teorisi ile, kültürün ekonomik büyüme ve kalkınma üzerindeki etkisini inceleyen yeni bir dönem başlatmıştır.

Çalışmada kültürel değerlerin ülke ekonomisi üzerindeki etkisini test etmek için bir ekonomik büyüme modeli oluşturulmuştur. Bu model kültürel ve ekonomik değişkenleri içermektedir. Çalışmada kültürel değişkenler olarak hem Hofstede’in hem de alternatif kültürel değişkenler kullanılmıştır. Hofstede’in kültürel değişkenleri güç mesafesi, bireysellik, erillik, belirsizlikten kaçınma, uzun döneme odaklılık ve hoşgörüdür. Kültürel değerlerin büyüme üzerindeki etkisini sağlıklı olarak ölçmek ve karşılaştırma yapmak amacıyla alternatif değişkenler de analize dâhil edilmiştir. Alternatif değişkenler ise güven, mutluluk, itaat ve özgürlüktür.

Modelde GSYİH'yi etkileyen ülkenin ihracat seviyesi, sabit sermaye yatırımları, kamu harcamaları gibi ekonomik değişkenler de modele dâhil edilmiştir. Bu iki model çoklu regresyon analizi ile test edilmiştir. Bağımlı değişken olarak ekonomik büyümeyi temsilen kişi başına GSYİH kullanılmıştır. Hofstede ve alternatif değişkenlere ilaveten ihracat, sabit sermaye yatırımları ve kamu harcamaları bağımsız değişkenler olarak modele dâhil edilmiştir. Analiz 65 ülke için gerçekleştirilmiştir.

Analiz iki ayrı çerçevede gerçekleştirilmiştir. İlk olarak, kültürün ekonomik büyüme üzerindeki etkisi genel olarak ele alınmıştır. Bu kapsamda Hofstede'in değerleri ve alternatif değerler olmak üzere iki ayrı model test edilmiştir. İkinci olarak, ülkeler yüksek ve düşük GSYİH'ye göre iki gruba ayrılmıştır. Her iki grupta da Hofstede'nin değerleri ve alternatif değerler ayrı ayrı test edilmiştir.

Başlangıç olarak, kültürel değişkenler ve GSYİH arasında ilişkisi tespit etmek için korelasyon analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda GSYİH ile kültürel değişkenler arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca GSYİH ve bireysellik, hoşgörü, mutluluk, güven arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. Bununla birlikte GSYİH ile güç mesafesi ve itaat arasında negatif bir ilişki tespit edilmiştir.

Çoklu Regresyon analizi sonucunda, kültürün ekonomik büyümeyi etkilediği ortaya konmuştur. Birinci modele göre, GSYİH ve Hofstede'nin kültürel değişkenleri arasında anlamlı bir ilişki mevcuttur. Güç mesafesi ve erillik boyutunun ekonomik büyüme üzerinde olumsuz bir etkisi vardır. Güç mesafesinde %1'lik bir artış kişi başına düşen millî gelirden % 0,005 düşüşe neden olmaktadır. Erillikte %1'lik artış ise kişi başına düşen millî gelirden % 0,002 azalışa yol açmaktadır. Bireysellik ve belirsizlikten kaçınma boyutunun ise, ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkisi bulunmaktadır. Bireysellikte %1'lik bir artış, kişi başına düşen millî gelirden % 0,006 artışa yol açmaktadır. Belirsizlikten kaçınmada %1'lik artış ise kişi başına düşen millî gelirden % 0,005 artışa neden olmaktadır.

Benzer şekilde GSYİH ve alternatif kültürel değişkenler arasında da anlamlı bir ilişki bulunmuştur. İtaatin ekonomik büyüme üzerinde negatif, mutluluğun ise pozitif bir etkisi vardır. İtaatta %1’lik artış, kişi başına düşen millî gelirden % 0,456 azalışa yol açmaktadır. Mutlulukta %1’lik artış ise, kişi başına düşen millî gelirden % 0,183 artışa neden olmaktadır.

Ülkeler düşük ve yüksek GSYİH’ye göre iki gruba ayrılarak aynı analizler yeniden gerçekleştirilmiştir. Yüksek ve düşük GSYİH olan ülkelerdeki kültürel değerlerin etkileri karşılaştırılarak, ülkenin ekonomik açıdan belirli bir gelişme göstermiş, ancak daha fazla gelişmemiş olması nedeniyle kültürel tuzığa düşüp düşmediğini ortaya çıkarmak için Bağımsız Örneklem Testi ve Çoklu Regresyonu analizi kullanılmıştır. Çalışmaya dâhil edilen 65 ülkenin 30’unda kişi başına GSYİH ortalamasının üstünde, 35’inde ise kişi başına GSYİH ortalamasının altında yer almaktadır. Bu ülkeler, sırasıyla yüksek ve düşük GSYİH’ye sahip ülkeleri temsil etmektedir.

Bağımsız örneklem testi analizine göre, kültürel değerler açısından yüksek ve düşük GSYİH’ye sahip olan ülkeler arasında önemli bir fark vardır. Mutluluk, güven, hoşgörü, bireysellik, özgürlük gibi kültürel değerlerin, ülkenin ekonomik büyümesini olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşabiliriz. Ayrıca itaat ve yüksek güç mesafesi gibi kültürel değerler ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilemekte ve ülkeler için bir “kültürel tuzak” yaratabilmektedir.

Çoklu Regresyon Analizi sonucunda, yüksek ve düşük GSYİH’ya sahip ülkelerde hem Hofstede’nin kültürel değerlerinin hem de alternatif kültürel değerlerin ekonomik büyüme üzerinde farklı etkileri görülmüştür. Yapılan analiz Hofstede’nin kültürel değerleri için yapılan analiz sonucunda yüksek GSYİH olan ülkelerde, GSYİH ile sadece güç mesafesi arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. GSYİH ve güç mesafesi arasında negatif korelasyon mevcuttur. Aksine düşük GSYİH olan ülkelerde, GSYİH ile bireysellik ve belirsizlikten kaçınma arasında anlamlı ilişki bulunmuştur. İkisi de ekonomik büyüme üzerinde pozitif etki yaratmaktadır.

Alternatif kültürel değerler için yapılan analiz sonucunda, yüksek GSYİH olan ülkelerde, sadece güven anlamlı ve pozitif bir etki göstermiştir. Düşük GSYİH olan ülkelerde, ekonomik büyüme üzerinde itaat ve mutluluğun anlamlı bir etkisi vardır. Ancak itaat negatif, mutluluk ise pozitif etkiye sahiptir. Elde edilen bulgulara göre, kültürün ekonomik büyüme üzerindeki etkisi, düşük kişi başına GSYİH'si olan ülkelerde daha fazladır. Düşük GSYİH ülkelerinde kültürün ekonomik büyüme üzerindeki güçlü etkisi, kültürel tuzağın var olma olasılığını ortaya çıkarmaktadır.

Çalışmadan elde edilen bulgular Franke ve Nadler (2007), Yeh ve Lawrence (1995), Hofstede vd. (2010), Li ve Lu (2008), Khan vd. (2010) gibi yazarların bulgularıyla uyumludur. Franke vd. (1991), Johson ve Lenartowicz (1998), Rinne vd. (2011) gibi yazarların bulgularını desteklememektedir.

Sonuç olarak, kültürel değerler ekonomik büyüme üzerinde önemli bir etki yaratmaktadır. Buna ilaveten, kültürel değerlerin ekonomik büyüme üzerinde hem özendirici olarak hem de bir engel olarak etkisi bulunabilir. Bu nedenle karar alıcılar, ekonomik büyüme stratejilerini planlarken, ülkenin kültürel özelliklerini de dikkate alması gerekmektedir. Devlet kurumları, kültürün olumsuz etkilerini düzeltmeli, aynı zamanda toplumun kültürel değerlerinin olumlu özelliklerini de ekonomik büyümenin lehine kullanabilecek kararlar almalıdır.

## KAYNAKÇA

### KİTAPLAR

Abadeer, Adel SZ., *Norms and Gender Discrimination in the Arab World*, Springer, New York, 2015.

Acemoglu, Daron, *Introduction to modern economic growth*, Princeton University Press, 2009.

Axtell, Roger E., *The do's and taboos of body language around the World*, Nova Yorque: John Willey & Sons, Inc, New York, 1998.

Becker, Gary S., *The Economic Approach to Human Behavior*. University of Chicago Press, 1976.

Becker, Gary Stanley, *The economic way of looking at behavior: The Nobel lecture*. No. 69. Hoover Press, Stanford University, 1996.

Beugelsdijk, Sjoerd, and Robbert Maseland, *Culture in economics: History, methodological reflections and contemporary applications*, Cambridge University Press, 2010.

Bryan Hopkins, *Cultural Differences and Improving Performance: How Values and Beliefs Influence Organizational Performance*. Gower Publishing, Ltd., Aldershot, 2009.

Bulag, Uradyn Erden, *Nationalism and hybridity in Mongolia*, Oxford University Press, New York, 1998.

Christoforou, Asimina, *Social capital and economic growth: the case of Greece*, London School of Economics, London, 2003.

Chryssides, George D., and Ron Geaves. *The study of religion: An introduction to key ideas and methods*. A&C Black, London, 2013.

Cushner, Kenneth, and Richard W. Brislin, *Intercultural interactions: A practical guide*, Vol. 9. Sage publications, New York, 1996.

David N.Weil, *Economic Growth*, Pearson Education, London, 2012.

Doğan, Binali, *Örgüt kültürü*, Beta Yayınları, İstanbul, 2007.

Dwivedi, R.K., *Organizational culture and performance*, MD Publications Pvt. Ltd., Delhi, 1995.

Geert Hofstede, Gert Jan Hofstede and Michael Minkov, *Cultures and Organizations: Software of the Mind*, Third Edition. McGraw Hill Professional, New York, 2010.

Gibson, Will, and Dirk vom Lehn, *Institutions, Interaction and Social Theory*, Macmillan International Higher Education, London, 2017.

Gillespie, Carol Ann, *5 Steps to a 5 AP Human Geography*, McGraw Hill Professional, New York, 2015.

Gillespie, Alexander, *The Long Road to Sustainability: The Past, Present, and Future of International Environmental Law and Policy*, Oxford University Press, New York, 2018.

Grattan, John, and Robin Torrence, *Natural disasters and cultural change*, Routledge, New York, 2003.

Lawrence E. Harrison, and Samuel P. Huntington, *Culture matters: How values shape human progress*, New York: Basic Books, 2000.

Hiwaki, Kensei, *Culture and economics in the global community: a framework for socioeconomic development*, Routledge, New York, 2016.

Hofstede, Geert, *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations*, Sage publications, New York, 2003.

Hofstede, Geert, *Culture's consequences: International differences in work-related values*, Vol. 5. Sage, New York, 1984.

Hofstede, Geert, *Masculinity and femininity: The taboo dimension of national cultures*, Vol. 3. Sage, 1998.

Inglehart, Ronald F., Miguel Basanez, and Alejandro Moreno, *Human values and beliefs: A cross-cultural sourcebook*, University of Michigan Press, 1998.

Inglehart, Ronald, and Christian Welzel, *Modernization, cultural change, and democracy: The human development sequence*, Cambridge University Press, 2005.

Ivanishin, Vasily, and Yaroslav Radevich-Vynnytsky, *Language and nation*, Drohobych Press, Lviv, 1994.

Jackson, Tim. *Prosperity without growth: Economics for a finite planet*. Routledge, London, 2009.

Keynes, John Maynard, *The general theory of money, interest and employment (1936)*, Cambridge University Press; Reprint edition, December 17, 2012.

Kreitler, Shulamith, and Hans Kreitler, *The cognitive foundations of personality traits*, Springer Science & Business Media, New York, 2013.

Lal, Deepak, *Unintended Consequences: The Impact of Factor Endowments, Culture, and Politics on Long-run Economic Performance*, MIT Press, Massachusetts, 1998.

Laudon, Kenneth C., and Carol Guercio Traver. *E-Commerce 2016, Global Edition*. Pearson Education Limited, London, 2016.

Lebedeva, N. M., and A. N. Tatarko, "Cennosti kul'tury i razvitie obshestva." *Cultural values and the development of society*, Moscow: higher School of Economics Press (2007).

Lechner, Frank J., and John Boli, *World culture: Origins and consequences*, John Wiley & Sons, New Jersey, 2008.

Leung, S. K., *Nature of the Self: A Philosophy on Human Nature*. Janus Publishing Company Lim, London, 2000.

Matsumoto, David, and Linda Juang, *Culture and psychology*, Nelson Education, Ontario, 2016.

Mehmet, Ozay, *Westernizing the Third World: the Eurocentricity of economic development theories*, Routledge, London, 2002.

Nelson, Debra L., and James Campbell Quick, *Organizational behavior: Science, the real world, and you*, Cengage Learning, Boston, 2013.

Nikolenko, Antonina *Marketing*, Vladimir State University Press, Vladimir, 2003.

Peter, Frank, Sarah Dornhof, and Elena Arigita, *Islam and the Politics of Culture in Europe: Memory, Aesthetics, Art*, Bielefeld: transcript Verlag, 2013.

Petrakis, Panagiotis E., *Culture, growth and economic policy*. Springer Berlin, Heidelberg, 2014.

Rapaille, Clotaire, *The Culture Code: An Ingenious Way to Understand Why People around the World by and Live As They Do*, Crown Business, New York, 2006).

Reznik, Semyon Davydovich, *Organizational behavior*, PGUAS, Penza, 2005.

Richwien, Markus, *Cross-Cultural Differences-Japanese and German Management Styles from the German Perspective: Hofstede's Dimensions applied on German and Japanese Managers' Leadership Styles*, Diplom. de, Hamburg, 2002.

Schwartz. Shalom H, *Schwartz Value Survey (SVS)*, Hebrew University, Jerusalem, 2005.

Sembdner, Stephan, *Success factors of virtual teams in the conflict of cross-cultural team structures*, Diplomarbeiten Agentur, Hamburf, 2010.

Sirko, Volodymyr, *Economic theory*. Center for Educational Literature, Kyiv, 2014.

Slocum, John W., Susan E. Jackson, and Don Hellriegel, *Competency-based management*. Thomson/South-Western, Mason, 2008.

Stiglitz, Joseph E, *The price of inequality: How today's divided society endangers our future*, WW Norton & Company, New York, 2012.

Taban, Sami, *İktisadi Büyüme Kavram ve Modeller*, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 2008.

- Tatarnikov, Eugene, *Enterprise economy*, Litres Yayınları, Moskow, 2017.
- Throsby, David, *Economics and culture*, Cambridge University Press, 2001.
- Tomalin, Barry, and Susan Stempleski, *Cultural Awareness-Resource Books for Teachers*, Oxford University Press, 2013.
- Trueba, Enrique T., *The new Americans: Immigrants and transnationals at work*, Rowman & Littlefield, Lanham, 2004.
- Uygur, Mermi, *Kültür Kuramı*, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul, 1996.
- Verderber, Kathleen S., Rudolph F. Verderber, and Deanna D. Sellnow, *Communicate!*, Cengage Learning, Boston, 2013.
- Von Westernhagen, Natalja, *Systemic Transformation, Trade and Economic Growth: Developments, Theoretical Analysis and Empirical Results; with 40 Tables*. Springer Science & Business Media, Potsdam, 2012.
- Whitehead, Geoffrey, *Economics: Made Simple*, Elsevier, New York, 2014.
- Williamson, Oliver E, *The mechanisms of governance*, Oxford University Press, 1996.

## EDİTÖRLÜ KİTAP

- Brosch, Tobias, and David Sander, eds., *Handbook of value: perspectives from economics, neuroscience, philosophy, psychology and sociology*, Oxford University Press, 2015.
- Ellen, Roy, Stephen J. Lycett, and Sarah E. Johns, eds., *Understanding cultural transmission in anthropology: a critical synthesis*, Vol. 26. Berghahn Books, New York, 2013.
- Gannon, Martin J., and Karen Newman, eds., *The Blackwell handbook of cross-cultural management*, Vol. 6. Blackwell Publishing, Hoboken, 2002.
- Garner, Roberta, and Black Hawk Hancock, eds., *Social theory: continuity and confrontation: A reader.*, University of Toronto Press, Toronto, 2014.

Gawronski, Bertram, and B. Keith Payne, eds., *Handbook of implicit social cognition: Measurement, theory, and applications*, Guilford Press, New York, 2011.

Hofstede G, Hofstede JG and Minkov M., *Cultures and organizations-intercultural cooperation and its importance for survival*, 3rd edn. Mc Graw Hill, New York, 2010.

Jansson-Boyd, Cathrine V., and Magdalena J. Zawisza, eds., *Routledge International Handbook of Consumer Psychology*, Taylor & Francis, New York, 2016.

Jespersen, Jesper, and Mogens Ove Madsen, eds., *Teaching Post Keynesian Economics*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, 2013.

Lammers, Cornelis J., and David Hickson, eds., *Organizations Alike and Unlike (role: Organizations): International and Inter-institutional Studies in the Sociology of Organizations*, Vol. 17. Routledge, London, 2013.

Marcus, George E., and Fred R. Myers, eds., *The traffic in culture: refiguring art and anthropology*, University of California Press, 1995.

Panebianco, Fabrizio, and Emanuele Serrelli, eds., *Understanding Cultural Traits: A Multidisciplinary Perspective on Cultural Diversity*, Springer, Berlin, 2016.

Philippot, Pierre, Robert S. Feldman, and Erik J. Coats, eds, *The social context of nonverbal behavior*, Cambridge University Press, 1999.

Pope, Mark, Lisa Y. Flores, and Patrick J. Rottinghaus, eds., *The Role of Values in Careers*, Information Age Publishing, Charlotte, 2014.

Rotheim, Roy, ed., *New Keynesian Economics/Post Keynesian Alternatives*, Routledge, New York, 2013.

Schaller, Mark, and Christian S. Crandall, eds., *The psychological foundations of culture*, Psychology Press, Hove, 2003.

Schönpflug, Ute, ed., *Cultural transmission: Psychological, developmental, social, and methodological aspects*. Cambridge University Press, 2008.

Timmerman, Christiane., Clycq, N., Mc Andrew, M., Balde, A., Braeckmans, L., and Mels, S., eds., *Youth in education: the necessity of valuing ethnocultural diversity*, Routledge, New York, 2016.

Wyer, Robert S., Chi-yue Chiu, and Ying-yi Hong, eds., *Understanding culture: Theory, research, and application*, Psychology Press, Hove, 2009.

Zhu, Valerie, ed., *Examining Cultural Influences on Leadership Styles and Learning From Chinese Approaches to Management: Emerging Research and Opportunities: Emerging Research and Opportunities*, IGI Global, Hershey, 2017.

## MAKALELER

Ağayev, Seymur. "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Geçiş Ekonomileri Örneğinde Panel Eştümleşme Ve Panel Nedensellik Analizleri." *İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 12, Sayı 1, 2010, s. 159-184.

Alesina, Alberto and Paola Giuliano. "Culture and institutions." *Journal of Economic Literature*, Vol. 53, Issue 4, 2015, p. 898-944.

Alesina, Alberto, Paola Giuliano, and Nathan Nunn. "Fertility and the Plough." *American Economic Review*, Vol. 101, Issue 3, 2011, p. 499-503.

Allik, Jüri and Anu Realo. "Individualism-collectivism and social capital." *Journal of cross-cultural psychology*, Vol. 35, Issue 1, 2004, p. 29-49.

Alm, James and Benno Torgler. "Culture differences and tax morale in the United States and in Europe." *Journal of economic psychology*, Vol. 27, Issue 2, 2006, p. 224-246.

Alma, Özlem Gürünlü and Ozgöl, Vupa. "A Comparison of Least Squares against Least Median Squares Methods Used in Regression Analysis." *SDU Faculty of Arts and Sciences (E-Journal)*, Cilt 3, Sayı 2, 2008, p. 219-229.

Aparicio, Sebastian, David Urbano, and David Audretsch. "Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence." *Technological Forecasting and Social Change*, Vol.102, 2016, p. 45-61.

Audretsch, David B., and A. Roy Thurik. "What's new about the new economy? Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies." *Industrial and corporate change*, Vol. 10, Issue 1, 2001, p. 267-315.

Basabe, Nakane, and María Ros. "Cultural dimensions and social behavior correlates: Individualism-Collectivism and Power Distance." *International Review of Social Psychology*, Vol. 18, Issue 1, 2005, p.189-225.

Beals, Ralph Leon, Harry Holjer, ve Gürbüz Erginer."Antropolojinin Konusu ve Alanı." *DTCF Dergisi*, Cilt 35, Sayı 2, 2018.

Bochkarev, Alexander Ivanovich. "Innovative culture and natural selection in the social and economic sphere." *Bulletin of the Volga State University of Service. Series: The Economy*, Vol.2, Issue 48, 2017, p. 176-183.

Bortnikov, Valery. "Separation "in Ukraine in the context of value identification of the population." *Political Management Journal*, Vol. 1, p.36-47, 2007.

Bruni, Luigino, and Luca Stanca. "Income aspirations, television and happiness: Evidence from the world values survey." *Kyklos*, Vol. 59, Issue 2, 2005, p.209-225.

Bulman, David, Maya Eden, and Ha Nguyen. "Transitioning from low-income growth to high-income growth: is there a middle-income trap?" *Journal of the Asia Pacific Economy*, Vol. 22, Issue 1, 2017, p. 5-28.

Butenko, Anatoly Pavlovich, and Yu. V. Kolesnichenko. "The mentality of Russians and Eurasianism." *Sociological research*, Vol. 5, 1996, p. 92-102.

Campante, Filipe, and David Yanagizawa-Drott. "Does religion affect economic growth and happiness? Evidence from Ramadan." *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 130, Issue 2, 2015, p. 615-658.

Chen, Xinyin, Cen, G., Li, D., and He, Y "Social functioning and adjustment in Chinese children: The imprint of historical time." *Child development*, Vol. 76, Issue 1, 2005, p. 182-195.

Clingingsmith, David, Asim Ijaz Khwaja, and Michael Kremer. "Estimating the impact of the Hajj: religion and tolerance in Islam's global gathering." *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 124, Issue 3, 2009, p.1133-1170.

Çalışkur, Ayşem ve E. Aslan. "Rokeach değerler envanteri geçerlik ve güvenirlik çalışması." *Balıkesir University The Journal of Social Sciences Institute*, Cilt 16, Sayı 29, 2013, s. 81-105.

De Groot, Henri, Linders, G. J., Rietveld, P., and Subramanian, U. "The institutional determinants of bilateral trade patterns." *Kyklos*, Vol. 57, Issue 1, 2004, p.103-123.

Dequech, David. "Expectations and confidence under uncertainty." *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol 21, Issue 3, 1999, p. 415-430.

Di Tella, Rafael, and Robert MacCulloch. "Some uses of happiness data in economics." *Journal of economic perspectives*, Vol. 20, Issue 1, 2006, p. 25-46.

Doney, Patricia M., Joseph P. Cannon, and Michael R. Mullen. "Understanding the influence of national culture on the development of trust." *Academy of management review*, Vol. 23, Issue 3, 1998, p. 601-620.

Duriez, Bart, Uysal, V., Luyten, P. ve RJ Fontaine, J. "Dindarlık Hayatımızı Hâlâ Etkiliyor mu? Çeşitli Dindarlık Tiplerine Göre Değer Yapılarının Farklılaşmasını Destekleyen Yeni Deliller." *Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, Cilt 24, Sayı 1, 2003, s. 25-42.

Dyer, Jeffrey H., and Wujin Chu. "The role of trustworthiness in reducing transaction costs and improving performance: Empirical evidence from the United States, Japan, and Korea." *Organization science*, Vol. 14, Issue 1, 2003, p. 1-32.

Erdem, Ekrem, and Can Tansel Tugcu. "Cultural dynamics affecting urban economic growth: evidence from Turkish economy." *Актуальні проблеми економіки*, Vol. 7, 2012, p.361-371.

Erdem, Ekrem, ve Can Tansel Tuğcu. "Makro-Ekonomik Büyümeye Mikro-Kültürel Bir Yaklaşım: Türkiye’de Kentlerin Kültürel Büyüme Dinamikleri." *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 41, 2013, s. 1-24.

Eringa, Klaes, Eringa, K., Caudron, L. N., Rieck, K., Xie, F., & Gerhardt, T. "How relevant are Hofstede's dimensions for inter-cultural studies? A replication of Hofstede's research among current international business students." *Research in Hospitality Management*, Vol. 5, Issue 2, 2015, p. 187-198.

Evans, David. Attitudes, values and culture: qualitative approaches to 'values' as an empirical category. RESOLVE Working Paper Series 04e07 [online]. Available at: <http://resolve.sustainablelifestyles.ac.uk/publications/attitudesvaluesandculturequalitativeapproachestovaluesasanempiricalcategory> (accessed September 2012), 2007.

Fernández, Raquel. "Does culture matter?." *Handbook of social economics*. Vol. 1. North-Holland, 2011, p.481-510.

Fernández-Huerga, Eduardo. "The economic behavior of human beings: The institutional/post-keynesian model." *Journal of Economic Issues*, Vol. 42, Issue 3, 2008, p.709-726.

Forson, Joseph Ato, Jakkaphong Janrattanagul, and Emmanuel Carsamer. "Culture Matters: A test of rationality on economic growth", *Asian Social Science*, Vol. 9, Issue 9; 2013, p.286-300.

Franke, George R., and S. Scott Nadler. "Culture, economic development, and national ethical attitudes." *Journal of business research*, Vol. 61, Issue 3, 2008, p. 254-264.

Franke, Richard H., Geert Hofstede, and Michael H. Bond. "Cultural roots of economic performance: A research note." *Strategic management journal*, Vol. 12, Issue 1, 1991, p.165-173.

Gershman, Boris. "Witchcraft beliefs and the erosion of social capital: Evidence from Sub-Saharan Africa and beyond." *Journal of Development Economics*, Vol. 120, 2016, p. 182-208.

Giavazzi, Francesco, Ivan Petkov, and Fabio Schiantarelli. Culture: Persistence and evolution. No. w20174. National Bureau of Economic Research, 2014, <http://www.nber.org/papers/w20174>.

Giuliano, Paola, and Antonio Spilimbergo. "Growing up in a Recession." *Review of Economic Studies*, Vol. 81, Issue 2, 2013, p. 787-817.

Golder, Scott A., and Michael W. Macy. "Diurnal and seasonal mood vary with work, sleep, and daylength across diverse cultures." *Science*, Vol. 333, Sayı 6051, 2011, p. 1878-1881.

Golts, Grigory Abramovich. "Culture and economy: the search for interrelations." *Social Sciences and Modernity*, Vol. 1, 2000, p. 23-35.

Gorodnichenko, Yuriy, and Gerard Roland. "Individualism, innovation, and long-run growth." *Proceedings of the National Academy of Sciences*, Vol. 108, Issue 4, 2011, p. 21316-21319.

Gorodnichenko, Yuriy, and Gerard Roland. "Which dimensions of culture matter for long-run growth?." *American Economic Review*, Vol. 101, Sayı 3, 2011, p. 492-98.

Gorodnichenko, Yuriy, and Gerard Roland. Culture, institutions and the wealth of nations. No. w16368. *National Bureau of Economic Research*, 2010, p.1-66. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/46177/1/658131737.pdf>

Granato, Jim, Ronald Inglehart, and David Leblang. "The effect of cultural values on economic development: theory, hypotheses, and some empirical tests." *American journal of political science*, Vol.40, Issue 3, 1996, p. 607-631.

Hanson, Jonathan "Cultural values and economic growth: A new look at past findings." *annual meeting of the Midwest Political Science Association, Palmer House Hilton, Chicago, IL, April. 2009*, p.1-17

Harton, Helen C., and Melinda Bullock. "Dynamic social impact: A theory of the origins and evolution of culture." *Social and Personality Psychology Compass*, Vol. 1, Issue 1, 2007, p.521-540.

Hechavarría, Diana M. "The impact of culture on national prevalence rates of social and commercial entrepreneurship." *International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol. 12, Issue 4, 2016, p. 1025-1052.

Hill, M. Anne, and Elizabeth King. "Women's education and economic well-being." *Feminist Economics*, Vol. 1, Issue 2, 1995, p. 21-46.

Hills, Michael D. "Kluckhohn and Strodtbeck's values orientation theory." *Online readings in psychology and culture*, Vol. 4, Issue 4, 2002, p.3-13.

Hofstede, Geert, and Michael Minkov. "Long-versus short-term orientation: new perspectives." *Asia Pacific business review*, Vol. 16, Issue 4, 2010, p.493-504.

Hofstede, Geert. "Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context." *Online readings in psychology and culture*, Vol. 2, Issue 1, 2011, p.8.

Hofstede, Geert. "National cultures in four dimensions: A research-based theory of cultural differences among nations." *International Studies of Management & Organization*, Vol.13, Issue 1, 1983, p. 46-74.

Hofstede, Geert. "The cultural relativity of organizational practices and theories." *Journal of international business studies*, Vol. 14, Issue 2, 1983, p.75-89.

Hommes, Cars H., Domenico Massaro, and Matthias Weber. "Monetary policy under behavioral expectations: Theory and experiment", *Tinbergen Institute Discussion Paper*, Vol.15-087/II, 2015, p.1-40.

Inglehart, Ronald F. "Changing values among western publics from 1970 to 2006." *West european politics*, Vol 31, Issue 1-2, 2008, p.130-146.

Inglehart, Ronald, and Hans-Dieter Klingemann. "Genes, culture, democracy, and happiness." *Culture and subjective well-being*, 2000, p. 165-183

Inglehart, Ronald, and Wayne E. Baker. "Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values." *American sociological review*, Vol.64, 2000, p.19-51.

Jie, Cai, and Luo Jing. "An Empirical Study on Different Tendencies toward Indulgence-Restraint Dimension from the Intercultural Perspective—In the Case of Guangdong Province." *Chinese Studies*, Vol. 4, Issue 4, 2015, p.116.

Jitsuchon, Somchai. "Thailand in a Middle-income Trap." *TDRI Quarterly Review*, Vol. 27, Issue 2, 2012, p. 13-20.

Johnson, James P., and Tomasz Lenartowicz. "Culture, freedom and economic growth: do cultural values explain economic growth? " *Journal of World Business*, Vol. 33, Issue 4, 1998, p. 332-356.

Kanca, Osman Cenk. "Kamu Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi 1980-2008 (Ampirik Bir Çalışma)." *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 25, Sayı 1, 2011, s.75-92.

Kasalak, Murad Alpaslan. "Bölgesel Kalkınma Açısından Sosyokültürel Yapının Girişimciliğe Etkisi." *Süleyman Demirel Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi* 2014. Sayı 31, 2014, s. 249-266.

Khan, Muhammad Mahroof, Jianhua Zhang, and Muhammad Saim Hashmi. "Cultural values and economic Growth in Asia: An empirical analysis." *International Journal of Business and Social Science*, Vol. 1, Issue 2, 2010, p.15-27.

Kirbitçioğlu, Aykut. "İktisadi Büyümenin Belirleyicileri ve Yeni Büyüme Modellerinde BEŞERİ Sermayenin Yeri." *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, Cilt 53, Sayı 01, 1998, s. 207-230.

Klyuyeva, Elizabeth Alexeevna. "Cultural space as a scientific category." *Society. Wednesday. Development (Terra Humana)*, Vol.4, Issue 37, 2015, p.43-46.

Knutsen, Oddbjørn. "Materialist and postmaterialist values and social structure in the Nordic countries: A comparative study." *Comparative politics*, Vol. 23, Sayı 1, 1990, p.85-104.

Koc, Erdogan, Aybeniz Akdeniz Ar, and Gulnil Aydin. "The potential implications of indulgence and restraint on service encounters in tourism and hospitality." *Ecoforum Journal*, Vol. 6, Sayı 3, 2017, p.1-7.

Kreiser, Patrick M., Marino, L. D., Dickson, P. and Weaver, K. M. "Cultural influences on entrepreneurial orientation: The impact of national culture on risk taking and proactiveness in SMEs." *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 34, Issue 5, 2010, p. 959-983.

Kwon, O. Yul. "Does culture matter for economic development in Korea?." *The Journal of East Asian Affairs*, Vol.1, 2011, p.163-182.

Lado, Augustine A., Rajiv R. Dant, and Amanuel G. Tekleab. "Trust-opportunism paradox, relationalism, and performance in interfirm relationships: evidence from the retail industry." *Strategic Management Journal*, Vol. 29, Issue 4, 2008, p.401-423.

Lambert, Wallace E., Hannah Frankle, and G. Richard Tucker. "Judging Personality Through Speech: A French-Canadian Example." *Journal of Communication*, Vol. 16, Issue 4, 1966, p. 305-321.

Le Mare, Ann, Buapun Promphaking, and Jonathan Rigg. "Returning Home: The Middle-Income Trap and Gendered Norms in Thailand." *Journal of International Development*, Vol. 27, Issue 2, 2015, p.285-306.

Lenartowicz, Tomasz, and Kendall Roth. "Does subculture within a country matter? A cross-cultural study of motivational domains and business performance in Brazil." *Journal of International Business Studies*, Vol. 32, Issue 2, 2001, p.305-325.

Li, Ben, and Yi Lu. "Happiness and development: the effect of mental well-being on economic growth." *Faculty of Business and Economics, University of Hong Kong*, 2009, p.1-39

Li, Yong, and Shaker A. Zahra. "Formal institutions, culture, and venture capital activity: A cross-country analysis." *Journal of Business Venturing*, Vol. 27, Issue 1, 2012, p.95-111.

Liñán, Francisco, and José Fernandez-Serrano. "National culture, entrepreneurship and economic development: different patterns across the European Union." *Small Business Economics*, Vol. 42, Issue 4, 2013, p.685-701.

Luttmer, Erzo FP, and Monica Singhal. "Culture, context, and the taste for redistribution." *American Economic Journal: Economic Policy*, Vol. 3, Issue 1, 2011, p. 157-79.

Madestam, Andreas, and David Yanagizawa-Drott. "Shaping the nation: The effect of Fourth of July on political preferences and behavior in the United States." *Preprint*, Vol.1, 2011, p. 1-49.

Marini, Matteo. "Cultural evolution and economic growth: a theoretical hypothesis with some empirical evidence." *The Journal of Socio-Economics*, Vol. 33, Issue 6, 2004, p. 765-784.

Markovits, Inga. "Socialist vs. Bourgeois Rights: An East-West German Comparison." *The University of Chicago Law Review*, Vol. 45, Issue 3, 1978, p.612-636.

Matusitz, Jonathan, and George Musambira. "Power distance, uncertainty avoidance, and technology: analyzing Hofstede's dimensions and human development indicators." *Journal of Technology in Human Services*, Vol. 31, Issue 1, 2013, p. 42-60.

McGrath, Rita Gunther, Ian C. MacMillan, and Sari Scheinberg. "Elitists, risk-takers, and rugged individualists? An exploratory analysis of cultural differences between entrepreneurs and non-entrepreneurs." *Journal of business venturing*, Vol. 7, Issue 2, 1992, s.115-135.

McGrath, Rita Gunther, Ian C. MacMillan, and Sari Scheinberg. "Elitists, risk-takers, and rugged individualists? An exploratory analysis of cultural differences between entrepreneurs and non-entrepreneurs." *Journal of business venturing*, Vol. 7, Issue 2, 1992, p. 115-135.

Miron, Ella, Miriam Erez, and Eitan Naveh. Do personal characteristics and cultural values that promote innovation, quality, and efficiency compete or complement each other?" *Journal of organizational behavior*, Vol. 25, Issue 2, 2004, p. 175-199.

Morris, M. H., Davis, D. L., & Allen, J. W. (1993). "Fostering corporate entrepreneurship: Cross-cultural comparisons of the importance of individualism versus collectivism." *Journal of International Business Studies* (First Quarter) , 65-89.

Morris, Michael W., and Kaiping Peng. "Culture and cause: American and Chinese attributions for social and physical events". *Journal of Personality and Social psychology*, Vol. 67, Issue 6, 1994, p.949-971.

Nikolaev, I., S. Efimov, and E. Marushkina. "Trust as an economic category." *Society and the Economy*, Vol. 1, 2006, p.75-104.

Nisbett, Richard. E., Peng, K., Choi, I., and Norenzayan, A.. "Culture and systems of thought: holistic versus analytic cognition." *Psychological review*, Vol. 108, Issue 2, 2001, p. 291-310.

Ntibagirirwa, Symphorien. "Cultural values, economic growth and development." *Journal of business ethics*, Vol. 84, Issue 3, 2009, p. 297-311.

Nunn, Nathan, and Leonard Wantchekon. "The slave trade and the origins of mistrust in Africa." *American Economic Review*, Vol. 101, Issue 7, 2011, p. 3221-52.

Nunn, Nathan. "Culture and the historical process." *Economic History of Developing Regions*, Vol. 27, Issue 1, 2012, p. 108-126.

Ockenfels, Axel, and Joachim Weimann. "Types and patterns: an experimental East-West-German comparison of cooperation and solidarity." *Journal of public economics*, Vol. 71, Issue 2, 1999, p. 275-287.

Papamarcos, Steven D., and George W. Watson. "Culture's consequences for economic development: an empirical examination of culture, freedom, and national market performance." *Journal of Global business and Technology*, Vol. 2, Issue 1, 2006, p. 48-57.

Ramocka, Małgorzata. "Culture as an economic growth factor." *Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie*, Vol. 2, Sayı 16, 2010, p. 117-123.

Reznik, V.S. "Private property and economic mentality of Ukrainians: West or East? (Formulation of the hypothesis of sociological research)." *Ukrainian Society*, Vol. 5, Issue 6, 2005, p. 77-86.

Rinne, Tiffany, G. Daniel Steel, and John Fairweather. "Hofstede and Shane revisited: The role of power distance and individualism in national-level innovation success." *Cross-cultural research*, Vol. 46, Issue 2, p. 2012, p. 91-108.

Rohner, Ronald P. "Toward a conception of culture for cross-cultural psychology." *Journal of Cross-cultural psychology*, Vol. 15, Issue 2, 1984, p. 111-138.

Romer, Paul M. "The origins of endogenous growth." *Journal of Economic perspectives*, Vol. 8, Issue 1, 1994, p.3-22.

Rosmainsky, Ivan Vadimovich. "Hedonistic culture and the global crisis." *Terra Economicus*, Vol. 12, Issue 1, 2014, p.28-40.

Rothwell, Roy, and Hans Wissema. "Technology, culture and public policy." *Technovation*, Vol. 4, Issue 2, 1986, p. 91-115.

Rozin, Paul, et al. "The CAD triad hypothesis: a mapping between three moral emotions (contempt, anger, disgust) and three moral codes (community, autonomy, divinity)." *Journal of personality and social psychology*, Vol. 76, Issue, 4, 1999, p.574-586.

Sagiv, Lilach, and Sonia Roccas. "What personal values are and what they are not: Taking a cross-cultural perspective." *Values and Behavior*. Springer, Cham, 2017,p.3-13.

Sanyal, Rajib. "Determinants of bribery in international business: The cultural and economic factors." *Journal of Business Ethic*, Vol.59, Sayı 1-2, 2005, p.139-145.

Schwartz, Shalom, H. "Cultural Value Orientations: Nature & Implications of National Differences". *Moscow: Publishing house of SU HSE*, Vol.1, 2008, p.1-68.

Schwartz, Shalom, H. "Basic human values: Theory, measurement, and applications. *Revue française de sociologie*", Vol. 47, Issue 4, 2006, p. 249–288.

Schwartz, Shalom H. "A theory of cultural value orientations: Explication and applications." *Comparative sociology*, Vol. 5, Issue 2, 2006, p.137-182.

Schwartz, Shalom H. "A theory of cultural values and some implications for work." *Applied psychology*, Vol. 48, Issue 1, 1999, p. 23-47.

Schwartz, Shalom H. "Are there universal aspects in the structure and contents of human values?" *Journal of social issues*, Vol. 50, Issue 4, 1994, p.19-45.

Schwartz, Shalom H. "Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries." *Advances in experimental social psychology*. Academic Press, Vol. 25, 1992, p.1-65.

Schwartz, Shalom H., and Galit Sagie. "Value consensus and importance: A cross-national study." *Journal of cross-cultural psychology*, Vol. 31, Issue 4, 2000, p. 465-497.

Schwartz, Shalom H., and Klaus Boehnke. "Evaluating the structure of human values with confirmatory factor analysis." *Journal of research in personality*, Vol. 38, Issue 3, 2004, p. 230-255.

Schwartz, Shalom H., and Wolfgang Bilsky. "Toward a Theory of the Universal Content and Structure of Values." *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 58, Issue 5, 1990, p. 878-891.

Shane, Scott. "Cultural influences on national rates of innovation." *Journal of Business Venturing*, Vol. 8, Issue 1, 1993, p.59-73.

Shane, Scott. "Cultural influences on national rates of innovation." *Journal of Business Venturing* 8.1 (1993): 59-73.

Sıgır, Ünsal, and Mehmet Tıgılı. "Hofstede'nin" belirsizlikten kaçınma" kültürel boyutunun yönetsel-örgütsel süreçlerde ve pazarlama açısından tüketici davranışlarına etkisi." *İ.İ.B.F dergisi*, Cilt 21, Sayı 1, 2006, p.327-342.

Steel, G. Daniel, Tiffany Rinne, and John Fairweather. "Personality, nations, and innovation: Relationships between personality traits and national innovation scores." *Cross-Cultural Research*, Vol. 46, Sayı 1, 2012, p. 3-30.

Şimşek, Muammer, ve Cem Kadılar. "Türkiye’de beşeri sermaye, ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin nedensellik analizi." *CÜ İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 11, Sayısı 1, 2010, p. 115-140.

Stevenson, Betsey, and Justin Wolfers. "Economic growth and subjective well-being: reassessing the Easterlin paradox". *CESifo Working Paper* No. 2394, 2008, p.1-86.

Swank, Duane. "Culture, institutions, and economic growth: Theory, recent evidence, and the role of communitarian polities." *American Journal of Political Science*, Vol. 40, Issue 3, 1996, p.660-679.

Tabellini, Guido. "Culture and institutions: economic development in the regions of Europe." *Journal of the European Economic association*, Vol. 8, Issue 4, 2010, p. 677-716.

Tiessen, James H. "Individualism, collectivism, and entrepreneurship: A framework for international comparative research." *Journal of Business Venturing*, Vol. 12, Issue 5, 1997, p.367-384.

Triandis, Harry C., Bontempo, R., Villareal, M. J., Asai, M., and Lucca, N. "Individualism and collectivism: Cross-cultural perspectives on self-ingroup relationships." *Journal of personality and Social Psychology*, Vol. 54, Issue 2, 1988, p. 323-338.

Tsui, Ming-Sum. "Supervision models in social work: From nature to culture." *Asian Journal of Counselling*, Vol.11, Issue 1, 2004, p.7-55.

Tubadji, Annie, Brian J. Osoba, and Peter Nijkamp. "Culture-based development in the USA: Culture as a factor for economic welfare and social well-being at a county level." *Journal of cultural economics*, Vol.39, Issue 3, 2014, p.277-303.

Wang, Taiyuan, and Pratima Bansal. "Social responsibility in new ventures: profiting from a long-term orientation." *Strategic Management Journal* 33.10 (2012): 1135-1153.

Wennekers, Sander, et al. "Uncertainty avoidance and the rate of business ownership across 21 OECD countries, 1976–2004." *Journal of Evolutionary economics*, Vol. 17, Issue 2, 2007, p.33-160.

Williams, Leslie K., and Stephen J. McGuire. "Economic creativity and innovation implementation: the entrepreneurial drivers of growth? Evidence from 63 countries." *Small Business Economics*, Vol. 34, Issue 4, 2010, p.391-412.

Williamson, Claudia R., and Rachel L. Mathers. "Economic freedom, culture, and growth." *Public Choice*, Vol. 148, Sayı 3-4, 2011, p.313-335.

Williamson, Oliver E. "The new institutional economics: taking stock, looking ahead." *Journal of economic literature*, Vol. 38, Issue 3, 2000, p.595-613.

Wong, Poh Kam, Yuen Ping Ho, and Erkkö Autio. "Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data." *Small business economics*, Vol. 24, Issue 3, 2005, p.335-350.

Yeh, Ryh-song, and John J. Lawrence. "Individualism and Confucian dynamism: A note on Hofstede's cultural root to economic growth." *Journal of international business studies*, Vol. 26, Issue 3, 1995, p.655-669.

Zak, Paul J., and Stephen Knack. "Trust and growth." *The economic journal*, Vol. 111, Issue 470, 2001, p. 295-321.

## TEZLER

Tekkulak, Merve (2017), *İktisadi Büyüme Ve İstihdam İlişkisi: Türkiye Uygulaması (2000-2015)*, KTO Karatay Üniversitesi SBE, Yüksek Lisans Tezi, Konya.

Akça, Emrah Eray (2014), *Doğal Kaynakların Ekonomik Gelişme Üzerine Etkisi: Seçilmiş Ülke Deneyimleri*, Çukurova Üniversitesi SBE, Yüksek Lisans Tezi, Adana.

Karataş, Mehmet Burak (2017), *Türkiye Ekonomisinde İktisadi Büyüme Ve Faiz Oranı Arasındaki İlişkinin Analizi*, İstanbul Üniversitesi SBE, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Mammadov, Orkhan (2016), *Dış Ticaret - İktisadi Büyüme İlişkisi: Geçiş Ekonomilerinin Örneği*, T.C. Kocaeli Üniversitesi SBE, Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli.

Erdoğan, Esin (2009), *Effect Of Culture In Preference Of Leadership Style: A Cross-Cultural Study Between Turkey And Italy*, Marmara Üniversitesi SBE, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Atan, Huzeyfe Zahit (2015), *Cultural Difference As A Determinant In Foreign Direct Investment Flows*, İstanbul Bilgi Üniversitesi, SBE, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Yaşar, Selim Yavuz (2014), *Dimensions Of Culture: Indulgence And Restraint in Academic Life in Turkey*, Bahçeşehir Üniversitesi SBE, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Altıntaş, Füsün (2004). *Kültürler Arası Yönetim Açısından Yönetici Değerlerinin Karşılaştırılması*, Uludağ Üniversitesi SBE, Doktora Tezi, Uludağ.

## KONFERANSLAR

Dölarslan, Emre Şahin, Harun Yakışık ve Berna Şafak Zülfikar Savcı (2015). *Ülkelerin Kültürel Boyutlarının İnovasyon Kapasiteleri Üzerine Etkileri*, İnovasyon 2023 Sempozyumu, 24-25 Nisan, Elazığ.

Ehlers, Ulf-Daniel, Cornelia Helmstedt, and Thomas Richter (2010), *Analysing New E-Learning Culture*, Proceedings of the EDEN 2010 Annual Conference, Valencia, Spain, European Distance and E-Learning Network, Book of Abstracts.

Petrakos, George, Paschalis Arvanitidis, and Sotiris Pavleas (2007), *Determinants of economic growth: the experts' view*, 2nd Workshop of DYNREG in Athens. Vol. 2. No. 1. 2007.

Silichev, Dmitry (2011), *Results and Perspectives of the Integrated System of Education in the Higher School of Russia: Education - Science - Innovative Activity* (Corporate Culture and Economics), Moscow State Industrial University conferences, ss.267-271.

Uğur, Tuğçe ve Uğur, Sedat (2014), *Kültürel Farklılıkların Ülkeler Arası Mal Akımlarına Etkisi Üzerine Bir Literatür İncelemesi*, International Conference On Eurasian Economies, Çukurova Üniversitesi Konferansları, Session 1, ss.1-10.

## RAPORLAR

Helliwell, J., Layard, R., & Sachs, J. (2017). World Happiness Report 2017, New York: Sustainable Development Solutions Network.

Helliwell, John F., Richard Layard, and Jeffrey Sachs, eds. (2015). World Happiness Report 2015. New York: Sustainable Development Solutions Network.

## ENSEKLOPEDİ

Barnard, Alan, and Jonathan Spencer. *The Routledge encyclopedia of social and cultural anthropology*. Routledge, 2009.

## İNTERNET SİTELERİ

AFS, <https://woca.afs.org/education/m/icl-for-afs--friends/8555/download>, (Erişim Tarihi: 17.03.2018).

Australian National University, Integration and Implementation sciences, <http://i2s.anu.edu.au/resources/schwartz-theory-basic-values>, (Erişim Tarihi: 22.11.2017).

BalıkŞehir, <http://w3.balikesir.edu.tr/~bsentuna/wp-content/uploads/2013/03/Regresyon-Analizi.pdf>, (Erişim Tarihi: 30.04.2018).

Barry O'Reilly, 2017, <http://barryoreilly.com/2017/01/18/leading-culture-change-means-changing-yourself-before-others/>, (Erişim Tarihi: 15.10.2017).

Citizen of Earth, <http://www.themichaelteaching.com/michael/masculine-feminine-duality/>, (Erişim Tarihi: 12.11.2017).

Clearly Cultural, <http://www.clearlycultural.com/geert-hofstede-cultural-dimensions/power-distance-index/>, (Erişim Tarihi: 07.11.2017).

COMPENDIUM, 2016, <http://www.culturalpolicies.net>, (Erişim Tarihi: 23.10.2017).

Hofstede İnsigns, <https://www.hofstede-insights.com/>, (Erişim Tarihi: 13.2.2018).

ModernizationStudy, <http://en.modernization.ac.cn/document.action?docid=24468>, (Erişim Tarihi: 23.11.2017).

New Perspective, <https://medium.com/perspectivepublications/the-difference-between-belief-and-knowledge-cb909520a265>, (Erişim Tarihi: 06.12.2017).

Research Gate, [https://www.researchgate.net/figure/Figure-1-Theoretical-model-of-the-value-system-on-cultural-level-cited-by-Schwartz-2008\\_282642059\\_fig1](https://www.researchgate.net/figure/Figure-1-Theoretical-model-of-the-value-system-on-cultural-level-cited-by-Schwartz-2008_282642059_fig1), (Erişim Tarihi: 19.11.2017).

ResearchGate, [https://www.researchgate.net/post/What\\_is\\_the\\_difference\\_betweenValues\\_and\\_Beliefs](https://www.researchgate.net/post/What_is_the_difference_betweenValues_and_Beliefs), (Erişim Tarihi: 07.12.2017).

Simply Psychology, <https://www.simplypsychology.org/attitudes.html>, (Erişim Tarihi: 07.12.2017).

World Bank Group, <http://www.worldbank.org/>, (Erişim Tarihi, 10.2.2018).

WVS Database, <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>, (Erişim Tarihi: 20.12.2017).



## EKLER

### EK 1

#### Ortalamanın Üstü Gelir Düzeyi Ait Ülkelerin Verileri

| Ülke            | GüM | BİR | ER | BK  | UDO | HOŞ | GSYİH    | logGSYİH | İT   | ÖZ   | MT   | GV    | İhracat | logSSY | KamuHarc |
|-----------------|-----|-----|----|-----|-----|-----|----------|----------|------|------|------|-------|---------|--------|----------|
| Lüksemburg      | 40  | 60  | 50 | 70  | 64  | 56  | 78930,15 | 4,90     | 0,27 | 0,49 | 6,87 | 46,80 | 174,26  | 9,95   | 37,37    |
| Singapur        | 74  | 20  | 48 | 8   | 72  | 46  | 62370,08 | 4,79     | 0,47 | 0,72 | 6,74 | 37,30 | 203,48  | 10,72  | 14,19    |
| Norveç          | 31  | 69  | 8  | 50  | 35  | 55  | 53600,25 | 4,73     | 0,26 | 0,89 | 7,50 | 73,70 | 41,32   | 10,98  | 34,96    |
| İsviçre         | 34  | 68  | 70 | 58  | 74  | 66  | 48602,3  | 4,69     | 0,26 | 0,43 | 7,51 | 51,20 | 59,05   | 11,10  | 17,37    |
| ABD             | 40  | 91  | 62 | 46  | 26  | 68  | 46303,46 | 4,67     | 0,32 | 0,62 | 7,10 | 34,80 | 11,50   | 12,47  | 22,37    |
| İrlanda         | 28  | 70  | 68 | 35  | 24  | 65  | 42507,48 | 4,63     | 0,48 | 0,49 | 6,91 | 31,00 | 94,71   | 10,71  | 35,78    |
| Hong Kong       | 68  | 25  | 57 | 29  | 61  | 17  | 41750,18 | 4,62     | 0,19 | 0,69 | 5,46 | 48,00 | 183,91  | 10,70  | 7,40     |
| Hollanda        | 38  | 80  | 14 | 53  | 67  | 68  | 41597,55 | 4,62     | 0,25 | 0,54 | 7,34 | 66,10 | 71,20   | 11,19  | 39,93    |
| Avusturya       | 11  | 55  | 79 | 70  | 60  | 63  | 39363,07 | 4,60     | 0,18 | 0,70 | 7,12 | 42,10 | 49,68   | 10,93  | 46,21    |
| Danimarka       | 18  | 74  | 16 | 23  | 35  | 70  | 38776,48 | 4,59     | 0,14 | 0,80 | 7,53 | 45,60 | 50,27   | 10,79  | 38,75    |
| İsveç           | 31  | 71  | 5  | 29  | 53  | 78  | 38646,86 | 4,59     | 0,12 | 0,69 | 7,29 | 60,10 | 45,38   | 11,01  | 32,66    |
| İzlanda         | 30  | 60  | 10 | 50  | 28  | 67  | 38346,05 | 4,58     | 0,17 | 0,76 | 7,50 | 41,30 | 43,63   | 9,51   | 32,76    |
| Kanada          | 39  | 80  | 52 | 48  | 36  | 68  | 38031,54 | 4,58     | 0,31 | 0,62 | 7,40 | 41,80 | 33,89   | 11,51  | 17,71    |
| Belçika         | 65  | 75  | 54 | 94  | 82  | 57  | 36899,41 | 4,57     | 0,42 | 0,42 | 6,93 | 37,10 | 76,10   | 11,00  | 42,83    |
| Almanya         | 35  | 67  | 66 | 65  | 83  | 40  | 36787,08 | 4,57     | 0,14 | 0,69 | 6,99 | 44,60 | 40,45   | 11,80  | 29,63    |
| Avustralya      | 38  | 90  | 61 | 51  | 21  | 71  | 36732,52 | 4,57     | 0,29 | 0,53 | 7,31 | 51,40 | 20,04   | 11,43  | 25,89    |
| Finlandiya      | 33  | 63  | 26 | 59  | 38  | 57  | 35810,63 | 4,55     | 0,30 | 0,59 | 7,41 | 58,00 | 39,55   | 10,71  | 36,56    |
| İngiltere       | 35  | 89  | 66 | 35  | 51  | 69  | 34413,4  | 4,54     | 0,47 | 0,53 | 6,72 | 30,00 | 26,56   | 11,63  | 38,47    |
| Fransa          | 68  | 71  | 43 | 86  | 63  | 48  | 33700,37 | 4,53     | 0,36 | 0,29 | 6,48 | 18,70 | 27,20   | 11,73  | 46,76    |
| Japonya         | 54  | 46  | 95 | 92  | 88  | 42  | 33454,24 | 4,52     | 0,04 | 0,82 | 5,92 | 35,90 | 14,59   | 12,07  | 16,70    |
| İtalya          | 50  | 76  | 70 | 75  | 61  | 30  | 32972,08 | 4,52     | 0,28 | 0,41 | 5,98 | 27,50 | 26,28   | 11,59  | 40,47    |
| İspanya         | 57  | 51  | 42 | 86  | 48  | 44  | 29851,15 | 4,47     | 0,49 | 0,39 | 6,36 | 19,00 | 27,41   | 11,49  | 19,28    |
| Yeni Zelanda    | 22  | 79  | 58 | 49  | 33  | 75  | 29185,12 | 4,47     | 0,22 | 0,54 | 7,33 | 55,30 | 29,98   | 10,47  | 32,77    |
| İsrail          | 13  | 54  | 47 | 81  | 38  | 50  | 28014,43 | 4,45     | 0,16 | 0,69 | 7,27 | 23,20 | 35,72   | 10,61  | 40,69    |
| Güney Kore      | 60  | 18  | 39 | 85  | 100 | 29  | 27075,32 | 4,43     | 0,13 | 0,77 | 5,84 | 26,60 | 43,75   | 11,50  | 20,16    |
| Yunanistan      | 60  | 35  | 57 | 112 | 45  | 50  | 26418,66 | 4,42     | 0,11 | 0,58 | 5,03 | 23,40 | 24,02   | 10,70  | 48,34    |
| Slovenya        | 71  | 27  | 19 | 88  | 49  | 48  | 26014,29 | 4,42     | 0,25 | 0,70 | 5,77 | 19,90 | 64,01   | 10,01  | 41,56    |
| Malta           | 56  | 59  | 47 | 96  | 47  | 66  | 25460,74 | 4,41     | 0,41 | 0,30 | 6,49 | 31,90 | 134,21  | 9,20   | 64,64    |
| Çek Cumhuriyeti | 57  | 58  | 57 | 74  | 70  | 29  | 25126,09 | 4,40     | 0,17 | 0,69 | 6,60 | 29,30 | 64,54   | 10,68  | 33,05    |
| Portekiz        | 63  | 27  | 31 | 104 | 28  | 33  | 24701,24 | 4,39     | 0,37 | 0,24 | 5,12 | 26,80 | 31,74   | 10,63  | 42,54    |

## EK 2

## Ortalamanın Altı Gelir Düzeyi Ait Ülkelerin Verileri

| Ülke               | GüM | BİR | ER  | BK  | UDO | HOŞ | GSYİH    | logGSYİH | İT   | ÖZ   | MT   | GV    | İhracat | logSSY | KamuHa |
|--------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|----------|----------|------|------|------|-------|---------|--------|--------|
| Slovak Cumhuriyeti | 104 | 52  | 110 | 51  | 77  | 28  | 20922,83 | 4,32     | 0,26 | 0,62 | 6,08 | 19,30 | 77,44   | 10,28  | 38,96  |
| Estonya            | 40  | 60  | 30  | 60  | 82  | 16  | 19898,46 | 4,30     | 0,28 | 0,22 | 5,52 | 30,60 | 70,12   | 9,73   | 2,12   |
| Macaristan         | 46  | 80  | 88  | 82  | 58  | 31  | 19494,3  | 4,29     | 0,30 | 0,72 | 5,14 | 16,20 | 75,01   | 10,43  | 43,65  |
| Malezya            | 104 | 26  | 50  | 36  | 41  | 57  | 18920,21 | 4,28     | 0,27 | 0,59 | 6,01 | 8,50  | 95,65   | 10,70  | 19,03  |
| Litvanya           | 42  | 60  | 19  | 65  | 82  | 16  | 18330,72 | 4,26     | 0,17 | 0,77 | 5,81 | 31,00 | 61,12   | 9,87   | 9,97   |
| Polonya            | 68  | 60  | 64  | 93  | 38  | 29  | 17865,77 | 4,25     | 0,35 | 0,22 | 5,84 | 22,20 | 38,68   | 10,93  | 35,54  |
| Hırvatistan        | 73  | 33  | 40  | 80  | 58  | 33  | 17558,28 | 4,24     | 0,83 | 0,86 | 5,49 | 25,80 | 40,24   | 10,09  | 35,87  |
| Rusya              | 93  | 39  | 36  | 95  | 81  | 20  | 17047,56 | 4,23     | 0,34 | 0,30 | 5,86 | 27,80 | 31,05   | 11,46  | 24,16  |
| Letonya            | 44  | 70  | 9   | 63  | 69  | 13  | 16553,32 | 4,22     | 0,20 | 0,51 | 5,56 | 28,90 | 47,16   | 9,82   | 43,09  |
| Şili               | 63  | 23  | 28  | 86  | 31  | 68  | 16204,46 | 4,21     | 0,55 | 0,52 | 6,70 | 12,40 | 36,85   | 10,62  | 19,45  |
| Arjantin           | 49  | 46  | 56  | 86  | 20  | 62  | 15930,69 | 4,20     | 0,37 | 0,37 | 6,65 | 19,20 | 19,60   | 10,78  | 20,57  |
| Türkiye            | 66  | 37  | 45  | 85  | 46  | 49  | 15294,84 | 4,18     | 0,40 | 0,16 | 5,39 | 11,60 | 22,74   | 11,24  | 31,35  |
| İran               | 58  | 41  | 43  | 59  | 14  | 40  | 15235,01 | 4,18     | 0,41 | 0,53 | 4,81 | 10,50 | 25,06   | 11,14  | 18,19  |
| Uruguay            | 61  | 36  | 38  | 100 | 26  | 53  | 14378,16 | 4,16     | 0,28 | 0,52 | 6,55 | 13,80 | 26,14   | 9,82   | 28,45  |
| Romanya            | 90  | 30  | 42  | 90  | 52  | 20  | 13773,89 | 4,14     | 0,19 | 0,28 | 5,53 | 7,70  | 34,36   | 10,57  | 32,82  |
| Meksika            | 81  | 30  | 69  | 82  | 24  | 97  | 13717,31 | 4,14     | 0,59 | 0,44 | 6,78 | 12,40 | 28,55   | 11,35  | 21,92  |
| Brezilya           | 69  | 38  | 49  | 76  | 44  | 59  | 12652,68 | 4,10     | 0,59 | 0,20 | 6,95 | 7,10  | 13,01   | 11,49  | 27,86  |
| Bulgaristan        | 70  | 30  | 40  | 85  | 69  | 16  | 12586,97 | 4,10     | 0,15 | 0,42 | 4,22 | 19,60 | 49,64   | 10,02  | 25,27  |
| Tayland            | 64  | 20  | 34  | 64  | 32  | 45  | 11735,13 | 4,07     | 0,44 | 0,25 | 6,47 | 32,10 | 67,13   | 10,85  | 17,42  |
| Güney Afrika       | 49  | 65  | 63  | 49  | 34  | 63  | 10833,63 | 4,03     | 0,55 | 0,58 | 4,46 | 23,30 | 29,68   | 10,76  | 30,77  |
| Sırbistan          | 86  | 25  | 43  | 92  | 52  | 28  | 10466,56 | 4,02     | 0,39 | 0,60 | 5,18 | 19,50 | 31,07   | 9,88   | 38,07  |
| Kolombiya          | 67  | 13  | 64  | 80  | 13  | 83  | 9736,827 | 3,99     | 0,43 | 0,27 | 6,48 | 4,10  | 16,67   | 10,73  | 27,08  |
| Peru               | 64  | 16  | 42  | 87  | 25  | 46  | 8470,73  | 3,93     | 0,61 | 0,39 | 5,74 | 8,40  | 25,02   | 10,45  | 18,25  |
| Mısır              | 70  | 25  | 45  | 80  | 7   | 4   | 8345,497 | 3,92     | 0,53 | 0,73 | 4,36 | 21,50 | 22,47   | 10,48  | 29,19  |
| Çin                | 80  | 20  | 66  | 30  | 87  | 24  | 7565,799 | 3,88     | 0,15 | 0,74 | 5,24 | 60,30 | 27,74   | 12,37  | 13,38  |
| Endonezya          | 78  | 14  | 46  | 48  | 62  | 38  | 7337,435 | 3,87     | 0,53 | 0,76 | 5,31 | 37,50 | 27,31   | 11,23  | 15,28  |
| Ukrayna            | 92  | 25  | 27  | 95  | 86  | 14  | 7084,325 | 3,85     | 0,36 | 0,31 | 4,32 | 23,10 | 49,48   | 10,39  | 36,44  |
| El Salvador        | 66  | 19  | 40  | 94  | 20  | 89  | 6735,501 | 3,83     | 0,62 | 0,36 | 6,07 | 23,50 | 26,08   | 9,48   | 19,41  |
| Fas                | 70  | 46  | 53  | 68  | 14  | 25  | 5620,834 | 3,75     | 0,51 | 0,37 | 5,15 | 12,30 | 31,92   | 10,42  | 28,24  |
| Filipinler         | 94  | 32  | 64  | 44  | 27  | 42  | 4956     | 3,70     | 0,44 | 0,68 | 5,28 | 3,20  | 38,44   | 10,54  | 15,12  |
| Nijerya            | 80  | 30  | 60  | 55  | 13  | 84  | 4259,056 | 3,63     | 0,73 | 0,26 | 4,88 | 15,00 | 31,04   | 10,55  | 7,94   |
| Vietnam            | 70  | 20  | 40  | 30  | 57  | 35  | 3811,37  | 3,58     | 0,56 | 0,56 | 5,06 | 50,90 | 70,15   | 10,50  | 18,71  |
| Hindistan          | 77  | 48  | 56  | 40  | 51  | 26  | 3638,334 | 3,56     | 0,56 | 0,56 | 4,40 | 16,70 | 20,51   | 11,67  | 16,00  |
| Bangladeş          | 80  | 20  | 55  | 60  | 47  | 20  | 2120,878 | 3,33     | 0,19 | 0,78 | 4,64 | 24,50 | 16,18   | 10,44  | 8,83   |
| Tanzanya           | 70  | 25  | 40  | 50  | 34  | 38  | 1848,943 | 3,27     | 0,76 | 0,42 | 3,67 | 35,90 | 18,75   | 9,87   | 18,51  |

## EK 3

## Bağımsız Örneklem Testi için Verileri

| Ülke               | GÜM | BİR | ER  | BK  | UDO | HOŞ | GSYİH | İT   | ÖZ   | MT   | GV    |
|--------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|------|------|------|-------|
| Lüksemburg         | 40  | 60  | 50  | 70  | 64  | 56  | 1     | 0,27 | 0,49 | 6,87 | 46,80 |
| Singapur           | 74  | 20  | 48  | 8   | 72  | 46  | 1     | 0,47 | 0,72 | 6,74 | 37,30 |
| Norveç             | 31  | 69  | 8   | 50  | 35  | 55  | 1     | 0,26 | 0,89 | 7,50 | 73,70 |
| İsviçre            | 34  | 68  | 70  | 58  | 74  | 66  | 1     | 0,26 | 0,43 | 7,51 | 51,20 |
| ABD                | 40  | 91  | 62  | 46  | 26  | 68  | 1     | 0,32 | 0,62 | 7,10 | 34,80 |
| İrlanda            | 28  | 70  | 68  | 35  | 24  | 65  | 1     | 0,48 | 0,49 | 6,91 | 31,00 |
| Hong Kong          | 68  | 25  | 57  | 29  | 61  | 17  | 1     | 0,19 | 0,69 | 5,46 | 48,00 |
| Hollanda           | 38  | 80  | 14  | 53  | 67  | 68  | 1     | 0,25 | 0,54 | 7,34 | 66,10 |
| Avusturya          | 11  | 55  | 79  | 70  | 60  | 63  | 1     | 0,18 | 0,70 | 7,12 | 42,10 |
| Danimarka          | 18  | 74  | 16  | 23  | 35  | 70  | 1     | 0,14 | 0,80 | 7,53 | 45,60 |
| İsveç              | 31  | 71  | 5   | 29  | 53  | 78  | 1     | 0,12 | 0,69 | 7,29 | 60,10 |
| İzlanda            | 30  | 60  | 10  | 50  | 28  | 67  | 1     | 0,17 | 0,76 | 7,50 | 41,30 |
| Kanada             | 39  | 80  | 52  | 48  | 36  | 68  | 1     | 0,31 | 0,62 | 7,40 | 41,80 |
| Belçika            | 65  | 75  | 54  | 94  | 82  | 57  | 1     | 0,42 | 0,42 | 6,93 | 37,10 |
| Almanya            | 35  | 67  | 66  | 65  | 83  | 40  | 1     | 0,14 | 0,69 | 6,99 | 44,60 |
| Avustralya         | 38  | 90  | 61  | 51  | 21  | 71  | 1     | 0,29 | 0,53 | 7,31 | 51,40 |
| Finlandiya         | 33  | 63  | 26  | 59  | 38  | 57  | 1     | 0,30 | 0,59 | 7,41 | 58,00 |
| İngiltere          | 35  | 89  | 66  | 35  | 51  | 69  | 1     | 0,47 | 0,53 | 6,72 | 30,00 |
| Fransa             | 68  | 71  | 43  | 86  | 63  | 48  | 1     | 0,36 | 0,29 | 6,48 | 18,70 |
| Japonya            | 54  | 46  | 95  | 92  | 88  | 42  | 1     | 0,04 | 0,82 | 5,92 | 35,90 |
| İtalya             | 50  | 76  | 70  | 75  | 61  | 30  | 1     | 0,28 | 0,41 | 5,98 | 27,50 |
| İspanya            | 57  | 51  | 42  | 86  | 48  | 44  | 1     | 0,49 | 0,39 | 6,36 | 19,00 |
| Yeni Zelanda       | 22  | 79  | 58  | 49  | 33  | 75  | 1     | 0,22 | 0,54 | 7,33 | 55,30 |
| İsrail             | 13  | 54  | 47  | 81  | 38  | 50  | 1     | 0,16 | 0,69 | 7,27 | 23,20 |
| Güney Kore         | 60  | 18  | 39  | 85  | 100 | 29  | 1     | 0,13 | 0,77 | 5,84 | 26,60 |
| Yunanistan         | 60  | 35  | 57  | 112 | 45  | 50  | 1     | 0,11 | 0,58 | 5,03 | 23,40 |
| Slovenya           | 71  | 27  | 19  | 88  | 49  | 48  | 1     | 0,25 | 0,70 | 5,77 | 19,90 |
| Malta              | 56  | 59  | 47  | 96  | 47  | 66  | 1     | 0,41 | 0,30 | 6,49 | 31,90 |
| Çek Cumhuriyeti    | 57  | 58  | 57  | 74  | 70  | 29  | 1     | 0,17 | 0,69 | 6,60 | 29,30 |
| Portekiz           | 63  | 27  | 31  | 104 | 28  | 33  | 1     | 0,37 | 0,24 | 5,12 | 26,80 |
| Slovak Cumhuriyeti | 104 | 52  | 110 | 51  | 77  | 28  | 0     | 0,26 | 0,62 | 6,08 | 19,30 |
| Estonya            | 40  | 60  | 30  | 60  | 82  | 16  | 0     | 0,28 | 0,22 | 5,52 | 30,60 |
| Macaristan         | 46  | 80  | 88  | 82  | 58  | 31  | 0     | 0,30 | 0,72 | 5,14 | 16,20 |
| Malezya            | 104 | 26  | 50  | 36  | 41  | 57  | 0     | 0,27 | 0,59 | 6,01 | 8,50  |
| Litvanya           | 42  | 60  | 19  | 65  | 82  | 16  | 0     | 0,17 | 0,77 | 5,81 | 31,00 |
| Polonya            | 68  | 60  | 64  | 93  | 38  | 29  | 0     | 0,35 | 0,22 | 5,84 | 22,20 |
| Hırvatistan        | 73  | 33  | 40  | 80  | 58  | 33  | 0     | 0,83 | 0,86 | 5,49 | 25,80 |
| Rusya              | 93  | 39  | 36  | 95  | 81  | 20  | 0     | 0,34 | 0,30 | 5,86 | 27,80 |
| Letonya            | 44  | 70  | 9   | 63  | 69  | 13  | 0     | 0,20 | 0,51 | 5,56 | 28,90 |
| Şili               | 63  | 23  | 28  | 86  | 31  | 68  | 0     | 0,55 | 0,52 | 6,70 | 12,40 |
| Arjantin           | 49  | 46  | 56  | 86  | 20  | 62  | 0     | 0,37 | 0,37 | 6,65 | 19,20 |
| Türkiye            | 66  | 37  | 45  | 85  | 46  | 49  | 0     | 0,40 | 0,16 | 5,39 | 11,60 |
| İran               | 58  | 41  | 43  | 59  | 14  | 40  | 0     | 0,41 | 0,53 | 4,81 | 10,50 |
| Uruguay            | 61  | 36  | 38  | 100 | 26  | 53  | 0     | 0,28 | 0,52 | 6,55 | 13,80 |
| Romanya            | 90  | 30  | 42  | 90  | 52  | 20  | 0     | 0,19 | 0,28 | 5,53 | 7,70  |
| Meksika            | 81  | 30  | 69  | 82  | 24  | 97  | 0     | 0,59 | 0,44 | 6,78 | 12,40 |
| Brezilya           | 69  | 38  | 49  | 76  | 44  | 59  | 0     | 0,59 | 0,20 | 6,95 | 7,10  |
| Bulgaristan        | 70  | 30  | 40  | 85  | 69  | 16  | 0     | 0,15 | 0,42 | 4,22 | 19,60 |
| Tayland            | 64  | 20  | 34  | 64  | 32  | 45  | 0     | 0,44 | 0,25 | 6,47 | 32,10 |
| Güney Afrika       | 49  | 65  | 63  | 49  | 34  | 63  | 0     | 0,55 | 0,58 | 4,46 | 23,30 |
| Sırbistan          | 86  | 25  | 43  | 92  | 52  | 28  | 0     | 0,39 | 0,60 | 5,18 | 19,50 |
| Kolombiya          | 67  | 13  | 64  | 80  | 13  | 83  | 0     | 0,43 | 0,27 | 6,48 | 4,10  |
| Peru               | 64  | 16  | 42  | 87  | 25  | 46  | 0     | 0,61 | 0,39 | 5,74 | 8,40  |
| Mısır              | 70  | 25  | 45  | 80  | 7   | 4   | 0     | 0,53 | 0,73 | 4,36 | 21,50 |
| Çin                | 80  | 20  | 66  | 30  | 87  | 24  | 0     | 0,15 | 0,74 | 5,24 | 60,30 |
| Endonezya          | 78  | 14  | 46  | 48  | 62  | 38  | 0     | 0,53 | 0,76 | 5,31 | 37,50 |
| Ukrayna            | 92  | 25  | 27  | 95  | 86  | 14  | 0     | 0,36 | 0,31 | 4,32 | 23,10 |
| El Salvador        | 66  | 19  | 40  | 94  | 20  | 89  | 0     | 0,62 | 0,36 | 6,07 | 23,50 |
| Fas                | 70  | 46  | 53  | 68  | 14  | 25  | 0     | 0,51 | 0,37 | 5,15 | 12,30 |
| Filipinler         | 94  | 32  | 64  | 44  | 27  | 42  | 0     | 0,44 | 0,68 | 5,28 | 3,20  |
| Nijerya            | 80  | 30  | 60  | 55  | 13  | 84  | 0     | 0,73 | 0,26 | 4,88 | 15,00 |
| Vietnam            | 70  | 20  | 40  | 30  | 57  | 35  | 0     | 0,56 | 0,56 | 5,06 | 50,90 |
| Hindistan          | 77  | 48  | 56  | 40  | 51  | 26  | 0     | 0,56 | 0,56 | 4,40 | 16,70 |
| Bangladeş          | 80  | 20  | 55  | 60  | 47  | 20  | 0     | 0,19 | 0,78 | 4,64 | 24,50 |
| Tanzanya           | 70  | 25  | 40  | 50  | 34  | 38  | 0     | 0,76 | 0,42 | 3,67 | 35,90 |

## ÖZGEÇMİŞ

### KİŞİSEL BİLGİLER

Adı, Soyadı: Oleksandra TERESHKO

Uyruğu: Ukrayna (UA)

Doğum Tarihi ve Yeri: 30 Ocak 1993, Kiev

Medeni Durumu: Bekâr

Tel: 05531205289

Email: [tereshko.aleksandra@gmail.com](mailto:tereshko.aleksandra@gmail.com)

### EĞİTİM

| Derece        | Kurum                     | Mezuniyet Tarihi |
|---------------|---------------------------|------------------|
| Yüksek Lisans | EÜ SBE İktisat            | 2018             |
| Uzmanlık      | NAU, Uluslararası İktisat | 2015             |
| Lisans        | NAU, Uluslararası İktisat | 2014             |
| Lise          | Syzuria, Vyshgorod        | 2010             |

### YABANCI DİL

Rusça, İngilizce, Türkçe

# Kültürel Değerlerin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri

## ORIJINALLIK RAPORU

%5

BENZERLİK ENDEKSİ

%4

İNTERNET  
KAYNAKLARI

%1

YAYINLAR

%3

ÖĞRENCİ ÖDEVLERİ

## BİRİNCİL KAYNAKLAR

1

Submitted to Alanya Alaaddin Keykubat  
Üniversitesi

Öğrenci Ödevi

%1

2

tr.wikipedia.org

İnternet Kaynağı

%1

3

www.afolk.org

İnternet Kaynağı

<%1

4

Submitted to Canakkale Onsekiz Mart  
University

Öğrenci Ödevi

<%1

5

sosyolojisi.com

İnternet Kaynağı

<%1

6

etds.must.edu.mo

İnternet Kaynağı

<%1

7

publications.theseus.fi

İnternet Kaynağı

<%1

8

ifrnd.org

İnternet Kaynağı

<%1