

# Optimum

Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi  
Journal of Economics and Management Sciences



KIŞ / WINTER

2022

CİLT / VOLUME

9

SAYI / ISSUE

1

e-ISSN:

2148-4228

UŞAK ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ  
**Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri**  
**Dergisi**

Kış / Winter 2022

Cilt / Volume: 9

Sayı / Issue: 1

e-ISSN: 2148-4228

<http://dergipark.org.tr/optimum>

**Adres:** Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi Yayın Kurulu, Uşak Üniversitesi, 1 Eylül  
Kampüsü, İİBF A – Blok Kat. 4  
64200 Uşak / Türkiye

**E-posta:** optimumdergi@usak.edu.tr

**Tel:** +90 (276) 221 21 32

**Fax:** +90 (276) 221 21 33

USAK UNIVERSITY FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

**Optimum Journal of Economics and**  
**Management Sciences**

Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi yayın hayatına 2014 yılında başlamış olup elektronik ortamda yılda iki kez (Ocak ve Temmuz) yayımlanan, çift taraflı, kör hakemlik sistemi uygulayan, aşağıdaki indeks ve veri tabanları tarafından taranan akademik bir dergidir.

Optimum Journal of Economics and Management Sciences began publishing in 2014 which is published online two times in a year (January and July) and a double-blind peer-reviewed academic journal and indexed/abstracted in the databases given below.

**İndeksler/ Abstracting and Indexing**

- 
- |                                |                                |
|--------------------------------|--------------------------------|
| - ULAKBİM-TR Dizin             | - EBSCO                        |
| - DOAJ                         | - Scientific Indexing Services |
| - Open Academic Journals Index | - Index Copernicus             |
| - Akademik Dizin               | - Acar Index                   |
| - Cite Factor                  | - SOBİAD                       |
| - Research Bible               | - ASOS Index                   |
| - Arastirmax                   | - J-Gate                       |
| - ROAD                         |                                |
-



UŞAK ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ  
**Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi**  
**Optimum Journal of Economics and Management Sciences**

Kış / Winter 2022

Cilt / Volume: 9

Sayı / Issue: 1

e-ISSN: 2148-4228

## EDİTÖRDEN

Değerli okuyucular,

**Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisinin** dokuzuncu cildinin birinci sayısını, yer verdiğimiz yedi makale ile sizlerle paylaşıyoruz. Dergimizin bu sayısında yayımladığımız araştırma makalelerinden dört tanesi İşletme alanından, iki tanesi İktisat ve bir tanesi de Kamu Yönetimi alanındandır. Bu sayıda da çeşitli alanlarda yayımlanan makalelerle dergimizin yayın çeşitliliğini yansıtmaya çalıştık.

Dergimizin uluslararası bir dergi olma niteliğini sağlamak adına yayın kalitesi ve standartlarını artıracak adımlar atmaya devam ediyoruz. Başvuru ve değerlendirme süreçlerinin hızlı ve etkin yürütülmesinin yanı sıra dokuzuncu cildini bu sayı ile yayınlamaya başlamış olduğumuz bir dergi için beş yüzün üzerinde atıf ve yüzde elli üçü bulan bir makale ret oranına sahip olmamız, yakın gelecekte bu çıtanın daha da yükseleceğinin bir göstergesidir. Bu kalite standartları araştırmacıların dergimize gösterdiği ilginin her geçen gün artmasına yol açmaktadır. Söz konusu gelişmelerin bizler için de memnuniyet vesilesi olduğunu ifade etmek isteriz.

Dergimizin bu seviyeye gelmesinde, hiç kuşkusuz, çalışmalarının değerlendirilmesi için bizi tercih eden yazarların, yayınlarımızın bilimsel çizgisine yön veren hakemlerimizin ve Bilimsel Danışma Kurulu üyelerinin büyük rolünün olduğunun bilincindeyiz. Dergimize emek verenlerin yanı sıra, bizi her geçen gün daha da şevkle çalışmaya teşvik eden değerli okurlarımıza ve bilim insanlarına teşekkür ediyoruz.

Saygılarımızla...

Yayın Kurulu

Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri  
Dergisi

Optimum Journal of Economics and  
Management Sciences

e-ISSN: 2148-4228

**Editörler / Editors**

Dr. Nezh TAYYAR  
Dr. Oytun MEÇİK

**Yardımcı Editör / Associate Editor**

Dr. Mustafa KARABACAK

**Sorumlu Müdür / Managing Director**

Yılmaz UZUN

**Yayın Kurulu / Editorial Board**

Dr. Nezh TAYYAR, Uşak Üni.  
Dr. Oytun MEÇİK, Eskişehir Osmangazi Üni.  
Dr. Romana PROVAZNIKOVÁ, Pardubice Üni.  
Dr. Mustafa KARABACAK, Uşak Üni.  
Dr. Ercan BAHTIYAR, Uşak Üni.  
Dr. Erhan EZİCİ, Uşak Üni.

**Sahibi / Owner**

Prof. Dr. Asem NAUŞABAYEVA HEKİMOĞLU

**Dergi Sekreteryası / Journal Secretariat**

Dr. Emre ŞAKAR

<http://dergipark.org.tr/optimum>

**Adres:** Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri  
Dergisi Yayın Kurulu, Uşak Üniversitesi, Bir  
Eylül Kampüsü, İİBF A-Blok Kat: 4, 64200  
Uşak-Türkiye

**E-posta:** optimumdergi@usak.edu.tr

**Tel:** +90 (276) 221 21 32

**Fax:** +90 (276) 221 21 33

## OPTİMUM EKONOMİ VE YÖNETİM BİLİMLERİ DERGİSİ HAKKINDA

Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi **Ocak** ve **Temmuz** aylarında olmak üzere yılda iki kez yayımlanır. Derginin yayın dili **Türkçe** olup, aynı zamanda **İngilizce** yazılmış “*araştırma makalesi*”, “*derleme*”, “*editöre mektup*” ve “*kitap yorumları*” türünden metinleri, yazım kurallarına uygun hazırlanmış olması koşuluyla değerlendirmeye kabul eder.

Dergimize gönderilen metinlerin, daha önce yayınlanmamış, yayınlanmak üzere kabul edilmemiş ve yayınlanmak için değerlendirilme sürecinde olmaması gerekir. Yazarların etik kurallara uygunluk konusunda ICMJE (International Committee of Medical Journal Editors) tavsiyeleri ile COPE'un (Committee on Publication Ethics) Uluslararası Standartlarını dikkate alması beklenir. Değerlendirme sürecinde olan ve yayınlanan eserlerin sorumluluğu tümüyle yazar(lar)a aittir.

**Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi** elektronik olarak yayınlanır ve değerlendirme süreci elektronik ortamda yürütülür. Dergimiz **iktisat, işletme, maliye, ekonometri, siyaset bilimi ve uluslararası ilişkiler** alanlarındaki bilimsel eserleri yayımlar. Yayımlanan eserlerin telif hakları **Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi**'ne aittir.

Dergimizde yayımlanmasını istediğiniz çalışmalarını, <http://dergipark.org.tr/optimum> adresinde yer alan yazım kurallarına ve yayın ilkeleri için belirtilen koşullara uygun şekilde hazırlayıp site aracılığıyla bize ulaştırabilirsiniz.

**Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi**'ne sunulan makaleler öncelikle şekil ve içerik yönünden ön incelemeye tabi tutulur ve uygun bulunan makaleler hakem tayin edilmek üzere yayın kuruluna iletilir.

Dergiye sunulan makaleler için hakemlik sürecine alınacağı garantisizdir. Buna ek olarak, makalelerin değerlendirme süresi için de belirli bir tarih verilmeyebilir. Yayın Kurulu tarafından incelenerek uygun bulunan makaleler için hakem(ler) tayin edilir. Hakem(ler)den gelen raporlar doğrultusunda, makalenin yayınlanmasına, rapor çerçevesinde yazar(lar)dan düzeltme, ek bilgi ve kısaltma istenmesine veya yayınlanmamasına karar verilir ve bu karar yazar(lar)a bildirilir. Makale sunum ve değerlendirme süreçlerine ilişkin tüm iletişim, **DergiPark** sistemi üzerinden gerçekleştirilir.

## Bilimsel Danışma Kurulu / Advisory Board

Dr. Muhittin ACAR	Hacettepe Üniversitesi
Dr. Ozan Nadir ALAKAVUKLAR	Utrecht University
Dr. Osman AYDOĞUŞ	Ege Üniversitesi
Dr. Ebru ÇAĞLAYAN AKAY	Marmara Üniversitesi
Dr. Ulaş ÇAKAR	Dokuz Eylül Üniversitesi
Dr. Nelson DUARTE	Polytechnic Institute of Porto
Dr. Mahfi EĞİLMEZ	Altınbaş Üniversitesi
Dr. Metin Kamil ERCAN	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Dr. Patrizia GAZZOLA	Insurbia Üniversitesi
Dr. Ruşen KELEŞ	Kapadokya Üniversitesi
Dr. E. Fuat KEYMAN	Sabancı Üniversitesi
Dr. Yılmaz KILIÇASLAN	Anadolu Üniversitesi
Dr. Turhan KORKMAZ	Mersin Üniversitesi
Dr. Fatih ÖZATAY	TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi
Dr. Mustafa ÖZER	Anadolu Üniversitesi
Dr. Katarzyna PIWOWAR SULEJ	Wroclaw Ekonomi Üniversitesi
Dr. Romana PROVAZNIKOVÁ	Pardubice Üniversitesi
Dr. Diana SAPARNIENE	Šiauliai Üniversitesi
Dr. Serdar SAYAN	TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi
Dr. Michaela STŘITESKÁ	Pardubice Üniversitesi
Dr. H. Ahmet ŞAHİNÖZ	Başkent Üniversitesi
Dr. Ramazan ŞENGÜL	Kocaeli Üniversitesi
Dr. Murat TAŞDEMİR	İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Dr. İlter TURAN	İstanbul Bilgi Üniversitesi
Dr. Kamil TÜĞEN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Dr. Öcal USTA	İstanbul Kent Üniversitesi
Dr. A. Erinç YELDAN	Kadir Has Üniversitesi

UŞAK ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ  
**Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi**  
**Optimum Journal of Economics and Management Sciences**

Kış / Winter 2022

Cilt / Volume: 9

Sayı / Issue: 1

e-ISSN: 2148-4228

**İÇİNDEKİLER / CONTENTS**

**ARAŞTIRMA MAKALELERİ / RESEARCH ARTICLES**

- Pandemi Döneminde Üniversite Öğrencilerinin Akademik Motivasyon Düzeylerinin İncelenmesi** 1  
**Investigation of University Students' Academic Motivation Levels in the Period of Pandemic**  
*Makbule Hürmet ÇETİNEL, Sinan GÜRCÜOĞLU*
- Kompulsif Tüketici Ne Kadar Bilinçli? Bir Örnek Olay Çalışması** 15  
**How Conscious is a Compulsive Buyer? A Case Study**  
*Semra DOĞAN*
- AB'ye Üye Ülkelerde Sanayileşmenin Belirleyicileri: Dinamik Panel Veri Analizi** 37  
**Determinants of Industrialization in Member States of the European Union: Dynamic Panel Data Analysis**  
*Özge ERDÖLEK KOZAL, Gülçin GÜREL GÜNAL*
- Geçiş Ekonomilerinde Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Ahlaki Bozulma ve İçsel Motivasyon Arasındaki İlişkiler** 57  
**The Relationships among Corporate Social Responsibility, Moral Degradation and Intrinsic Motivation in Transition Economies**  
*Erkin CHARYYEV, Canan Nur KARABEY*
- Telafi ve Etkinlik Hipotezleri Temelinde Küreselleşme ve Kamu Harcamaları İlişkisi** 79  
**The Relationship between Globalization-Public Expenditure on the Basis of the Compensation and Efficiency Hypotheses**  
*Yahya Can DURA, Selin YALÇINTAŞ*
- Kentsel Dönüşüm ve Kentsel Kimlik Algısının Sosyal ve Yönetimsel Boyutu: Yozgat Kenti Örneği** 93  
**Social and Administrative Dimensions of Urban Transformation and Urban Identity: Sample of Yozgat (Turkey)**  
*Seçil Gül MEYDAN YILDIZ, Hazal Ilgın BAHÇECİ BAŞARMAK, Emine Saka AKIN*
- Yönetim Çalışmalarında Kullanılan Ulusal Kültür Modellerinin Karşılaştırılması** 115  
**Comparison of National Cultural Models Used in Management Studies**  
*Onur DİRLİK*



## Pandemi Döneminde Üniversite Öğrencilerinin Akademik Motivasyon Düzeylerinin İncelenmesi

Makbule Hürmet ÇETİNEL\*, Sinan GÜRCÜOĞLU\*\*

### ÖZ

Motivasyon, bireyin güdülenerek bir davranışı sergilemesini açıklamaktadır. Akademik motivasyon ise, bireyi öğrenim hayatı için bir davranışa ve çalışmaya yönlendiren güç olarak ifade edilebilir. Motivasyon bireyi başarıya ulaşmaya veya bir amacı gerçekleştirmeye bilinçli olarak yöneltir. Bu çalışmada, üniversite öğrencilerinin akademik motivasyon düzeyleri incelenmiştir. Çalışmanın amacı, tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi döneminde üniversite öğrencilerinin akademik motivasyon düzeylerinin demografik faktörler açısından belirlenmesidir. Elde edilen sonuçlara göre, pandemi döneminde üniversite öğrencilerinin akademik motivasyon düzeyleri ile demografik faktörler arasında ilişki olduğu bulunmuştur. Covid-19 hastalığı geçiren üniversite öğrencilerinin başarıya yönelik içsel motivasyon düzeylerinin düşük olduğu, ailesinde Covid-19 hastalığı geçirenlerde ise, bilmeye yönelik içsel motivasyonlarının düşük olduğu tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Motivasyon, Akademik Motivasyon, Covid-19

**JEL Sınıflandırması:** M1, M10, M19

## Investigation of University Students' Academic Motivation Levels in the Period of Pandemic

### ABSTRACT

Motivation explains how an individual exhibits a behavior by being motivated. Academic motivation, on the other hand, can be expressed as the power that directs the individual to a behavior and work for his learning life. In this study, academic motivation levels of university students were examined. The aim of the study is to determine the academic motivation levels of university students in terms of demographic factors during the pandemic period that affected the whole world. According to the results, it was found that there is a relationship between the academic motivation levels of university students and demographic factors during the pandemic period. It has determined that university students with Covid-19 disease have low levels of intrinsic motivation for success, while those with a family history of Covid-19 have low intrinsic motivation to know.

**Keywords:** Motivation, Academic Motivation, Covid-19

**JEL Classification:** M1, M10, M19

*Geliş Tarihi / Received: 30.06.2021 Kabul Tarihi / Accepted: 26.08.2021  
Doi: 10.17541/optimum.960301*

\* Dr. Öğr. Üyesi, Uşak Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Lojistik Bölümü, hurmet.cetinel@usak.edu.tr, ORCID: 0000-0003-3260-7432

\*\* Dr. Öğr. Üyesi, Uşak Üniversitesi, Adalet Meslek Yüksekokulu, Hukuk Bölümü, sinan.gurcuoglu@usak.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1000-4761



## 1. GİRİŞ

Çin'de 2019 yılı sonunda ortaya çıkan Covid-19 hastalığı kısa süre içinde dünya genelinde etkili olmuş ve bu süreç pandemi olarak adlandırılmıştır. Covid-19 hastalığı yayılma hızının yüksek oluşu nedeniyle kısa süre içinde ve hızlı bir şekilde küresel düzeyde sosyal hayatı etkisi altına almıştır. Salgının etkilerini azaltmak ve yayılımını durdurmak için en etkili önlemlerden biri olan sosyal mesafe kuralı, özellikle eğitim sektörünü olumsuz etkilemiş ve yüz yüze eğitimlerin yapılmasını engellemiştir. Ülkemizdeki tüm üniversiteler Covid-19 pandemi döneminde uzaktan eğitim yöntemi ile eğitimlerini sürdürme kararı almışlardır. Bu süreçte öğrencilerin motivasyonlarını etkileyen unsurlar değişmiş, olağan dönemlerde çok da etkili olmayan bazı unsurlar pandemi döneminde çok daha etkili hale gelmiştir.

Pandemi sürecinin bireyler üzerinde fiziksel ve ruhsal etkilerinin olabileceği düşüncesinden hareketle bu çalışmada, üniversite öğrencilerinin pandemi döneminde akademik motivasyon düzeyleri araştırılmıştır. Bireyin davranış şekillerini etkileyen ve bireyi güdüleyen bir süreç olarak motivasyon, bireyin harekete geçmesini sağlayan istek ve amaç olarak ifade edilebilmektedir. Bireyin hem iş yaşamında hem de iş dışı yaşamında önemli bir yeri olan motivasyon kavramı, bireyin amaçları doğrultusunda harcaması gereken çabayı artıran bir etkiye sahiptir. Akademik motivasyon, bireyin eğitim hayatı ile ilgili amaç ve hedeflerini gerçekleştirmede bireyi yönlendirmektedir. Bu çalışmanın amacı, pandemi döneminde üniversite öğrencilerinin motivasyon düzeylerini tespit etmektir. Bu amaca yönelik olarak 2020/2021 eğitim- öğretim yılı bahar döneminde Uşak Üniversitesi'nde öğrenim gören öğrenciler üzerinde bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın verileri, sekiz farklı bölümden 351 fakülte ve yüksekokul öğrencisinin katılımı ile elde edilmiştir. Çalışmanın sonucunda pandemi nedeniyle öğrencilerin kariyer planlarında değişiklikler olduğu, kendisi Covid-19 hastalığı geçiren ve ailesinde Covid-19 hastalığı geçiren kişi bulunan öğrencilerle, Covid-19 hastalığı geçirmeyen öğrencilerin motivasyon düzeyleri arasında farklılıklar olduğu bulgulanmıştır. Alanyazında olağan dönemlerde öğrencilerin motivasyon düzeylerini belirlemeye yönelik farklı çalışmalar bulunmakla birlikte pandemi döneminde yapılmış bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu ise, çalışmanın özgün yönünü oluşturmaktadır. İlgili kurum ve kuruluşlar tarafından pandemi döneminde öğrencilerin motivasyon düzeylerini artırmaya yönelik alınacak tedbirlerin belirlenmesinde çalışmanın yol gösterici olabileceği ve bu sayede alanyazına özgün katkılar sağlanacağı düşünülmektedir. Ayrıca konunun pandemi döneminde incelenmesi ve karşılaştırma yapmaya imkân sağlayacak olması nedeniyle de başka çalışmalara ışık tutabileceği söylenebilir.

## 2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

### 2.1. Motivasyon

Motivasyon, bireyleri davranışlara yönelten ve bu davranışlara yön verip, davranışların devamlılığını sağlayan içsel ve dışsal kaynakların işleyiş mekanizmalarını içermektedir (Akbaba, 2006: 347). Motivasyon, bireyin önceliklerini belirlemesi ve belirli güdülerin etkisi ile harekete geçmesi ve beklenen davranışı oluşturma süreci olarak da tanımlanmaktadır. Bu süreçte bireyi harekete geçirecek olan temel kavramlar ise amaç, davranış ve ihtiyaçlardır (Şenturan, 2014: 22). Başaran (2008: 90)'a göre motivasyon; bireyi bir amacı gerçekleştirmeye bilinçli olarak yönelten güdü ve içten gelen güç olarak tanımlanmaktadır. Bu güç, bireyi kendiliğinden bir davranışı yapmaya yönlendirmede, bireyi eyleme geçirmede ve beklenen davranışı gerçekleştirmesi sürecinde belirleyici olmaktadır. Bu süreçte birey etkinlik için harekete geçmekte ve istediği başarıyı elde edene kadar etkin kalarak amacına ulaşmaktadır. Bireyler, iş ve iş dışı yaşam alanlarında motivasyona ihtiyaç duymaktadırlar. Her yaşam alanının özellikleri birbirinden farklı olsa da bireyler için motivasyon olması gereken bir kavramdır. Amaçların gerçekleştirilmesi, çabalar ve beklentiler konusunda bireyin hayatında motivasyonun önemli bir yeri bulunmaktadır

(Zencirkıran ve Keser, 2018: 200). Bireyin hedeflere ilişkin davranışları ve bu hedeflere ulaşmak için gösterdiği çabalar motivasyonu oluşturur. Motivasyon, bireyin davranışlarının nedenini açıklayan uygulamalı bir yapı olarak da ifade edilebilmektedir (Brophy, 2012: 3-4).

Öz Belirleme Kuramı kapsamında motivasyon içsel ve dışsal motivasyon ve motivasyonsuzluk olarak gruplandırılabilir. Bu kuram özerk ve kontrollü motivasyonların altında yer alan unsurun hem düzenleyici süreçler hem de bu sürece eşlik eden deneyimler açısından farklılık gösterdiğini varsayar. Davranışların otonom ve kontrollü olma derecesi açısından karakterize edilebileceğini ileri sürmektedir (Ryan ve Deci, 2000: 72). İçsel olarak motive edilmiş bir davranışta birey, faaliyetin kendisine olan ilgisinden kaynaklanan otonom kontrollü sağlayarak, kendi kendini motive edebilmektedir. Dışsal motivasyon ise, otonom ve kontrollü olma derecesine göre değişebilir. Dışsal motivasyon, içsel olarak motive edici olmayan durumlarda ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle davranışın ilk olarak gerçekleştirilmesi davranış ile ilgili örtülü onay veya somut ödüller gibi istenen bir sonuç arasındaki olasılık algısına bağlıdır. Dış düzenleme, dışsal motivasyonun içsel motivasyonla karşılaştırıldığı zaman göz önünde bulundurulmuş dışsal motivasyon türüdür. Diğer dışsal motivasyon türleri bir davranışsal düzenleme ve onunla ilişkili değer içselleştirildiğinde ortaya çıkar. İçselleştirme, bir davranışın dış düzenlemesinin bir iç düzenlemeye dönüştüğü ve dolayısıyla artık bir dış koşul gerektirmeyen değerleri, tutumları veya düzenleyici yapıların benimsenmesidir. İçe yönelik düzenleme kişinin içindedir, ancak nispeten kontrollü bir içselleştirilmiş dışsal motivasyon biçimidir (Gayne ve Deci, 2005: 334). Vallerand vd. (1992: 1005-1008) içsel motivasyonu; bilmeye yönelik içsel motivasyon, başarıya yönelik içsel motivasyon, uyarım yaşamaya yönelik içsel motivasyon olarak gruplandırmaktadır. Dışsal motivasyonu; belirlenmiş düzenleme, içe yansıyan dış motivasyon ve dışa bağlı düzenleme olarak belirtmiştir. Deci ve Ryan (2000: 240-242), motivasyonsuzluk alt boyutunu ise, kişisel olmayan nedensellik yönelimi temel ihtiyaç eksikliğinden kaynaklandığını belirtmiştir. Motivasyonsuzluk bireyin harekette bulunma isteğinden yoksun olma durumunu ifade etmektedir.

## **2.2. Akademik Motivasyon**

Akademik motivasyon, akademik amaçlara ulaşmak için öğrencilerin belirli olan amaç doğrultusunda gösterdikleri çaba ve isteklilik halini ifade etmektedir. Öğrenmeye ilişkin motivasyon kavramı ile benzer anlamları açıklamaktadır (Gömleksiz ve Serhatlıoğlu, 2013: 103). Akademik motivasyon, yeni bir şeyler öğrenmek için yoğun şekilde çalışmak ve bununla ilgili tutum ve davranışlar geliştirip, öğrencinin bir çalışmayı, ödevi, projeyi vb. görevleri başarılı bir şekilde sürdürebilmesini ve mevcut performansını değerlendirebilmeyi sağlar. Yeni şeyler öğrenme konusunda bireyi güdüleyen, çaba gerektiren görevleri devam ettirebilmeyi içermektedir (Günaydın, 2021: 2). Korkmazer (2020), akademik motivasyonu yüksek olan öğrencilerin derslere karşı olumlu tutum içinde olduklarını başarı ve performanslarının yüksek olduğunu belirtmiştir. Elde ettiği bulgulara göre, akademik motivasyon eğitim düzeyi, bölüm ve not ortalamasına göre farklılık göstermektedir. Özkan vd. (2015), öğrencilerin liderlik davranışı ile motivasyon düzeyleri arasında ilişki olduğunu ileri sürmüştür. Akademik başarıları yüksek olan öğrencilerin karizmatik liderlik tarzı sergileme düzeylerinin yüksek olduğunu belirtmiştir. Terleme vd. (2015), sağlık hizmetleri meslek yüksekokulu öğrencilerinin akademik motivasyon düzeylerini incelemiştir. Öğrencilerinin motivasyon seviyeleri içe yansıyan dışsal motivasyon, dışsal motivasyon-dış düzenleme boyutlarında daha yüksek düzeyde olduğunu bulgulamıştır. Yılmaz vd. (2016), akademik motivasyon ile cinsiyet, sınıf değişkenleri arasında farklılık olduğunu tespit etmiştir. Kız öğrencilerin motivasyonları erkek öğrencilere göre anlamlı olarak yüksek düzeydedir.

Akademik motivasyon ve akademik başarı arasında ise anlamlı bir ilişkinin olmadığı bulgusu belirtilmiştir. Romero vd. (2018), sosyoekonomik olarak dezavantajlı topluluklarda

şiddetin eğitim ve akademik motivasyon üzerindeki etkilerini incelemiştir. Bulgulara göre, daha sık çok şiddete maruz kalan ergenler ve daha az sıklıkla çoklu şiddete maruz kalan ergenler olarak gruplara ayrılmıştır. Daha sık çoklu şiddete maruz kalmak daha düşük akademik motivasyonu ortaya çıkarmıştır. Bu durumdaki ergenler yüksek oranda başarıyı istemektedirler. Bulgular, daha sık çoklu şiddete maruz kalmanın arttığını göstermektedir. Dezavantajlı topluluklardan gelen ergenler arasında okul gecikmesi riski akademik motivasyonu etkilememektedir. Yüksek şiddet sıklığı okulda başarılı olma isteğini, hedefleri sürdürme ve yüksek şiddet sıklığı bu amaçları gerçekleştirme kapasitesini etkilemiştir. Rowel ve Hong (2013), içsel ve dışsal motivasyonların öğrencilerin öğrenme süreçlerini etkileyen motivasyonel bileşenler olduğunu ifade etmektedir. Lia vd. (2020), akran ilişkileri ile matematik dersi başarısı arasındaki ilişkide öz-yeterlilik ve akademik motivasyonun aracılık rollerini araştırmıştır. Kadınların akran ilişkileri ve akademik motivasyon düzeyleri erkeklerden yüksektir. Akran ilişkileri matematik başarısı üzerinde anlamlı derecede olumlu bir etkiye sahiptir. Akran ilişkisi ve matematik başarısı arasındaki ilişkide akademik motivasyonun aracı rolü olduğunu bulgulamıştır. Kadınların akran ilişkileri ile motivasyonları arasındaki ilişkide özyeterlilik ılımlı bir rol oynamıştır. Sanaie vd. (2019), öz-düzenlemeli öğrenme ve akademik motivasyon ilişkisini ileri sürmüştür. Öz düzenlemeli öğrenme bireyin kendi kendine öğrenebilmesi, kendi amaçlarını belirleyebilmesidir. Moghadam vd. (2020), motivasyonun akademik tükenmişlik üzerinde etkili olduğunu bulgulamıştır. Clark ve Schroth (2010), kişilik ve akademik motivasyon arasında ilişki olduğunu ileri sürmüştür. Elde edilen bulgulara göre; İçsel motivasyon, dışa dönük, uyumlu, sorumlu ve deneyimlere açıklık ile ilişkilidir. Dışsal motivasyon dışa dönük, uyumlu, sorumlu ve nevrotik olma eğilimi ile ilişkili olduğu sonucuna ulaşmıştır. Tam vd. (2020), öğrencilerin öğrenme motivasyonunda duygusal zekâ ve akademik başarının önemi olduğunu vurgulamıştır. Öğrencilerin öğrenme motivasyonlarının artması ile akademik başarılarını geliştirilebileceği bulgusuna ulaşmıştır. Xie vd. (2020), motivasyon, katılım ve akademik performans ilişkisini incelemiştir. Katılım için bilişsel ve sosyal katılım boyutu ele alınmıştır. Bilişsel katılım ve sosyal katılım motivasyonel bağlılık ve akademik performans arasındaki ilişkiyi yönettiği sonucunu belirtmiştir. Nye vd. (2021), mesleki ilgilerin motivasyon, memnuniyet ve akademik performans ile ilgili olduğunu vurgulamıştır. Elde ettiği araştırma sonuçlarına göre, mesleki ilgi uyumunun performans, vatandaşlık davranışı üzerinde doğrudan etkileri olduğunu, üretkenlik karşıtı davranış ve bilişsel yeteneği kontrol ettikten sonra bile ayrılma niyeti ve dürüstlük üzerinde etkili olduğunu hem motivasyon hem de memnuniyet değişkenlerinin aracı etkisi olduğunu göstermiştir. Grigoryeva ve Shamionov (2014), akademik motivasyon ve öznel iyi oluşun akademik uyum için önemli faktörler olduğunu ileri sürmüştür. Yapılan bu çalışmalar ışığında akademik motivasyonun farklı değişkenler üzerinde etkisi olduğu belirtilebilir.

### 3. YÖNTEM

Çalışmanın temel amacı, pandemi döneminde üniversite öğrencilerinin akademik motivasyon düzeylerini belirlemektir. Araştırmanın evrenini Uşak Üniversitesi öğrencileri oluşturmaktadır. Evrenin tamamına ulaşmak mümkün olmadığı için örneklem seçimine gidilmiştir. Örneklem yöntemi olarak kolayda örneklem yöntemi seçilmiştir. Pandemi döneminde alınan önlemler kapsamında yüz yüze anket yapılamadığı kısıtı dolayısıyla anket formu, online olarak araştırmaya katılmak isteyen öğrencilere uygulanmıştır. Etik kurul izinleri 09/03/2021 tarihli 2021-49 sayılı karar ile alınan anketler online anket toplama yöntemi ile elde edilmiştir. Bu kapsamda 351 öğrenci ankete katılım göstermiştir. Veri toplama aracı olarak, Vallenrand vd. (1989) tarafından geliştirilen ve içsel motivasyon, dışsal motivasyon ve motivasyonsuzluk olmak üzere üç alt boyutu bulunan akademik motivasyon ölçeği kullanılmıştır. Katılımcılara ölçekle birlikte demografik faktörlere ilişkin sorular da yöneltilmiştir. Özgün (2019) tarafından Türkçeye çevrilen 28 maddelik 7'li likert tipi ölçeğin

Cronbach Alpha katsayısı 0,885 olarak yüksek derecede güvenilir bulunmuştur. Bu çalışmada ise, Cronbach Alpha katsayısı 0,919 olarak yüksek derecede güvenilir bulunmuştur.

#### 4. BULGULAR

**Tablo 1:** Katılımcıların Demografik Karakteristikleri

(n=351)	Sayı	Yüzde
<b>Eğitim Alanı</b>		
MYO	131	37,3
Fakülte	220	62,7
<b>Yaş</b>		
18-20 Yaş	120	34,2
21-23 yaş	201	57,3
24 Yaş ve Üzeri	30	8,5
<b>Cinsiyet</b>		
Kadın	220	62,7
Erkek	131	37,3
<b>Bölüm</b>		
Adalet	87	24,8
İşletme	17	4,8
Lojistik	104	29,6
Moleküler Biyoloji	53	15,1
Muhasebe	22	6,3
Sosyal Güvenlik	23	6,6
Turizm Otelcilik	7	2,0
Uluslararası Ticaret	27	7,7
Diğer	11	3,1
<b>Sınıf</b>		
1.Sınıf	86	24,5
2. Sınıf	117	33,3
3. Sınıf	48	13,7
4. Sınıf	100	28,5
<b>Gelir</b>		
2500 aşağı	153	43,6
2501-4000	47	13,4
4501-6500	115	32,8
6501-yukarı	36	10,3
<b>COVID-19 Geçirme Durumu</b>		
Evet	58	16,5
Hayır	293	83,5
<b>Ailenizde COVID-19 Geçirme Durumu</b>		
Evet	105	29,9
Hayır	246	70,1
<b>Mesleğe Bakış Açısı Değişimi</b>		
Evet	266	75,8
Hayır	85	24,2
<b>Pandemi Dönemi Kariyer Planı Değişim</b>		
Evet	265	75,5
Hayır	86	24,5

Tablo 1'e göre çalışmaya Uşak Üniversitesi'nin farklı bölümlerinde eğitim alan toplam 351 öğrenci katılım göstermiştir. Çalışmaya katılan kişilerin %62,7'si kadın, %37,3'ü erkektir.

Katılımcıların %34,2'si 18-20 aralığında, %57,3'ü 21-23 yaş aralığında ve %8,5'i 24 yaş ve üzeri yaş grubunda yer almaktadır. Katılımcıların %16,5'i Covid-19 hastalığı geçirmiş, %83,5'i Covid-19 hastalığı geçirmemiştir. %9,9'unun ailesinde Covid-19 hastalığı geçiren kişi ya da kişiler bulunmakta, %70,1'inin ailesinde ise, Covid-19 hastalığı geçiren kişi ya da kişiler bulunmamaktadır. Katılımcıların pandemi döneminde %75,8'inin mesleklere bakış açısı değişmiştir; %24,2'sinin mesleklere bakış açısı ise bu dönemde değişmemiştir. %75,5'inin kariyer planları pandemi döneminde değişmiş, %24,5'inin ise kariyer planı değişmemiştir.

**Tablo 2:** Ölçek ve Alt Boyutları İçin Tanımlayıcı İstatistikler ve Güvenilirlik Değerleri

Akademik Motivasyon Ölçeği / Alt Boyutları	N	Ort.	S.S.	Güvenilirlik
İçe yansıyan dışsal motivasyon	345	4,4952	1,55218	0,774
Başarıya yönelik içsel motivasyon	344	4,5618	1,45019	0,786
Uyarım yaşamaya yönelik içsel motivasyon	347	4,6110	1,47312	0,814
Motivasyonsuzluk	346	5,4784	1,55047	0,796
Bilmeye yönelik içsel motivasyon	349	5,6012	1,26327	0,821
Belirlenmiş dışsal motivasyon	350	5,6879	1,22145	0,774
Dışsal motivasyon - dış düzenleme	350	5,7524	1,11238	0,479
Akademik Motivasyon Ölçeği	350	5,1788	,99073	0,919

Tablo 2'de akademik motivasyonun ortalamaları bulunmaktadır. Bu sonuçlara göre; akademik motivasyon ölçeğinin genel ortalaması 5,17 ve standart sapma değeri 0,990 olarak görülmüştür. En yüksek ortalama 5,75 ile dışsal motivasyon alt boyutunda yer alan dış düzenleme boyutuna ait iken; en düşük ortalama ise 4,49 ile içe yansıyan dışsal motivasyon alt boyutunda gerçekleşmiştir.

**Tablo 3:** Cinsiyete Göre Ölçek ve Alt Boyutlarının Farklılıklarının İncelenmesi

	Cinsiyet	N	Ortalama	t-Testi	Anlamlılık
Motivasyonsuzluk	Kadın	217	5,6263	2,315	0,021
	Erkek	129	5,2297		

Tablo 3'te kadın katılımcıların erkeklere göre, istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde daha fazla motive olduklarını göstermektedir. Diğer alt boyutlarda ve ölçek ortalamasında kadın ve erkek katılımcılar açısından anlamlı bir farklılık bulunamamıştır.

**Tablo 4:** Covid-19 Olma Durumuna Göre Ölçek ve Alt Boyutlarının Farklılıklarının İncelenmesi

Faktörler	Covid Oldunuz mu?	N	Ortalama	t-Testi	Anlamlılık
Başarıya Yönelik İçsel Motivasyon	Evet	57	4,2091	2,019	0,045
	Hayır	287	4,6318		

Tablo 4'te Covid-19'a yakalanan katılımcıların, yakalanmayanlara göre "Başarıya Yönelik İçsel Motivasyon"larının istatistiksel olarak anlamlı şekilde daha az gerçekleştiği anlaşılmıştır.

**Tablo 5:** Ailedeki Bireyin Covid-19 Olma Durumuna Göre Ölçek ve Alt Boyutlarının Farklılıklarının İncelenmesi

Faktörler	Ailenizde Covid Geçiren Var mı?	N	Ortalama	t-Testi	Anlamlılık
Bilmeye Yönelik İçsel Motivasyon	Evet	105	5,3968	-1,991	0,047
	Hayır	244	5,6892		

Tablo 5'te katılımcılardan ailesinde Covid-19 geçirmiş olanların, geçirmeyenlere göre "Bilmeye Yönelik İçsel Motivasyon"larının istatistiksel olarak anlamlı şekilde daha az gerçekleştiği bulgulanmıştır.

**Tablo 6:** Kariyer Planları İle İlgili Yeni Karar Alma Durumuna Göre Ölçek ve Alt Boyutlarının Farklılıklarının İncelenmesi

Faktörler	Pandemi Döneminde Kariyer Planlarınızda Değişiklik Oldu mu?	N	Ortalama	t-Testi	Anlamlılık
Bilmeye Yönelik İçsel Motivasyon	Evet	263	5,7256	2,987	0,03
	Hayır	86	5,2209		
Başarıya Yönelik İçsel Motivasyon	Evet	258	4,7051	3,218	0,01
	Hayır	86	4,1318		
Uyarım Yaşamaya Yönelik İçsel Motivasyon	Evet	261	4,7625	3,388	0,01
	Hayır	86	4,1512		
Akademik Motivasyon Ölçeği	Evet	264	4,8237	3,03	0,03
	Hayır	86	4,5099		

Tablo 6'ya göre, pandemi döneminde kariyer planlamalarını değiştiren katılımcılar ile değiştirmeyen katılımcıların akademik motivasyonu ile içsel motivasyona ait bilmeye yönelik içsel motivasyon, başarıya yönelik içsel motivasyon ve uyarım yaşamaya yönelik içsel motivasyon alt boyutlarında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Buna göre pandemi döneminde kariyer planlarını değiştirdiğini ifade eden katılımcıların, değiştirmediklerini söyleyenlere göre anlamlı şekilde motivasyonlarının yüksek olduğu görülmüştür. Dış motivasyon boyutlarında ise, istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunamamıştır.

**Tablo 7:** Bölümlere Göre Ölçek ve Alt Boyutlarının Farklılıklarının İncelenmesi

Faktörler	Bölüm	N	Ortalama	F	Anlamlılık
İçe Yansıyan Dışsal Motivasyon	İşletme	17	3,4020	2,143	0,032
	Moleküler Biyoloji	53	4,7453		
	Adalet	84	5,9310		
Motivasyonsuzluk	Turizm Otelcilik	7	3,8857	2,820	0,007
	Uluslararası Tic.	27	4,7926		



Tablo 7'ye göre, moleküler biyoloji öğrencilerinin işletme öğrencilerine göre istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde "İçe Yansıyan Dışsal Motivasyon" alt boyutunda daha fazla motive oldukları görülmüştür. "Adalet" bölümü öğrencilerinin "Turizm Otelcilik" ve "Uluslararası Ticaret" bölümü öğrencilerine göre istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde "Motivasyonsuzluk" alt boyutundaki verilere göre daha fazla motive oldukları görülmüştür.

**Tablo 8:** Sınıflara Göre Ölçek ve Alt Boyutlarının Farklılıklarının İncelenmesi

Faktörler	Bölüm	N	Ortalama	F	Anlamlılık
Dış Belirlenmiş	1. sınıf	86	5,9806	3,103	0,027
	3. sınıf	48	5,3750		
Motivasyonsuzluk	1. sınıf	85	6,0376	5,311	0,01
	2. sınıf	113	5,3552		
	3. sınıf	48	5,1333		
	4. sınıf	100	5,3080		

Tablo 8'de motivasyonsuzluk alt boyutunda, katılımcıların öğrenim gördüğü sınıflar açısından anlamlı şekilde farklılaştığı bulgulanmıştır. Buna göre farklılıkların hangi alt gruplar arasında gerçekleştiğinin tespit edilmesi amacıyla Tukey testi uygulanmıştır. Testin sonucunda düzenlenen çoklu karşılaştırma tablosuna göre; 1. Sınıf öğrencilerinin 2., 3. ve 4. sınıf öğrencilerine göre istatistiksel olarak anlamlı şekilde motivasyonsuzluklarının daha düşük olduğu görülmüştür. Diğer sınıflar arasında ise, anlamlı bir farklılık bulunmadığı görülmüştür. Belirlenmiş Dışsal Motivasyon alt boyutunda da istatistiksel olarak 1. sınıflar ile 3. sınıfların motivasyon düzeylerinin anlamlı şekilde farklılaştığı, 1. sınıfların anlamlı bir şekilde 3. sınıflara göre daha fazla motivasyon hissettiği, diğer sınıfların arasında ise anlamlı bir farklılık bulunmadığı tespit edilmiştir.

**Tablo 9:** Değişkenler Arasındaki İlişkilere Yönelik Korelasyon Analizi Sonuçları

	1	2	3	4	5	6	7	8
1.	1							
1.Motivasyonsuzluk	346							
2.Motivasyon Ölçeği	,438**	1						
3.Dışa Bağlı Düzenleme	,170**	,549**	1					
4. İçe Yansıtma Düzenlemesi	,046	,738**	,320**	1				
5.Belirlenmiş Düzenleme	,408**	,787**	,523**	,456**	1			
6.Bilmeye Yönelik İçsel Motivasyon	,324**	,848**	,328**	,526**	,600**	1		
7.Başarıya Yönelik İçsel Motivasyon	,189**	,865**	,301**	,714**	,549**	,767**	1	
8.Uyarım Yaşamaya Yönelik İçsel Motivasyon	,126*	,815**	,238**	,637**	,503**	,740**	,809**	1

N:350, \*p<0.05, \*\*p<0.01

Tablo 9'a göre uygulanan korelasyon analizi sonucunda; dışa bağlı düzenleme alt boyutu ile motivasyonsuzluk alt boyutu arasında pozitif yönde %17,0'lik doğrusal bir ilişki bulunmaktadır. İçe yansıtma düzenlemesi alt boyutu ile dışa bağlı düzenleme arasında pozitif yönde %32,0'lik doğrusal bir ilişki bulunmaktadır. Belirlenmiş düzenleme alt boyutunun ilişkili olduğu değişkenler; motivasyonsuzluk alt boyutu arasında pozitif yönde %40,8'lik; dışa bağlı düzenleme arasında %52,3'lük; içe yansıtma düzenlemesi arasında ise pozitif yönde %45,6'lık doğrusal bir ilişki bulunmaktadır. Bilmeye yönelik içsel motivasyon alt boyutunun ilişkili olduğu değişkenler; motivasyonsuzluk alt boyutu ile pozitif yönde %32,4'lük, dışa bağlı düzenleme alt boyutu ile %32,8'lik, içe yansıtma düzenlemesi alt boyutu ile %52,6'lık, belirlenmiş düzenleme alt boyutu ile %60,0'lik pozitif yönde doğrusal bir ilişki vardır. Başarıya yönelik içsel motivasyon alt boyutunun ilişkili olduğu değişkenler ise; motivasyonsuzluk alt boyutu ile pozitif yönde %18,9'luk, dışa bağlı düzenleme alt boyutu ile pozitif yönde %30,1'lik, içe yansıtma düzenlemesi alt boyutu ile pozitif yönde %71,4'lük, belirlenmiş düzenleme ile pozitif yönde %54,9'luk, bilmeye yönelik içsel motivasyon ile pozitif yönde %76,7'lik doğrusal yönde anlamlı bir ilişki vardır. Uyarım yaşamaya yönelik içsel motivasyon alt boyutunun ilişkili olduğu değişkenler ise şu şekildedir; motivasyonsuzluk alt boyutu ile %12,6'lık, dışa bağlı düzenleme ile %23,8'lik, içe yansıtma düzenlemesi ile %63,7'lik, belirlenmiş düzenleme ile %50,3'lük, bilmeye yönelik içsel motivasyon ile %74,0'lük, başarıya yönelik içsel motivasyon ile %80,9'luk pozitif yönde anlamlı doğrusal bir ilişki olduğu bulgulanmıştır.

**Tablo 10:** Motivasyonsuzluk Alt Boyutu ile Demografik Faktörlerin İlişkisi

Faktörler		Yaş	Sınıf	Aile Geliri
	r	-,132*	-,160**	-,191**
Motivasyonsuzluk	Anlamlılık	,014	,003	,000
	N	346	346	346

\*p<0.05, \*\*p<0.01

Tablo 10'a göre motivasyonsuzluk ölçeği ile katılımcıların yaşları, öğrenim sınıfları ve aile gelirleri değişkenleri arasında negatif yönde ve zayıf kuvvette anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür. Diğer bir ifade ile katılımcıların yaşı, öğrenim sınıfı ve aile gelirleri yükseldikçe motivasyonsuzlukları düşmekte, ya da tam tersi şekilde düşükçe yükselmektedir.

**Tablo 11:** Uyarım Yaşamaya Yönelik İçsel Motivasyon Alt Boyutu ile Demografik Faktörlerin İlişkisi

Faktörler		Yaş
	r	,156**
Uyarım Yaşamaya Yönelik İçsel Motivasyon	Anlamlılık	,003
	N	347

\*p<0.05, \*\*p<0.01

Tablo 11'e göre, katılımcıların "Uyarım Yaşamaya Yönelik İçsel Motivasyon" alt boyutu ile yaşları arasında istatistiksel olarak, pozitif yönde ve zayıf kuvvette anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür. Diğer bir ifadeyle, katılımcıların yaşı yükseldikçe belirtilen alt boyuttaki akademik motivasyonu da artmaktadır.



## 5. SONUÇ

Motivasyon, insan hayatının her düzeyinde ihtiyaç duyulan bir kavram olarak ifade edilebilir. Akademik motivasyon ise okul hayatındaki öğrencilerin başarılarını etkileyen ve bireyi çalışmaya yönlendiren tüm süreçleri içermektedir. Bireyin ulaşmak istediği amaç ve hedefler doğrultusunda güdülenmesi ile birlikte birey davranışı gerçekleştirir. Akademik motivasyonun ele alındığı bu çalışma ile küresel salgın dönemi olan Covid-19 süreçlerinin öğrencilerin akademik motivasyon durumlarına etkisinin tespit edilmesi amaçlanmıştır.

Uşak Üniversitesi öğrencilerinden elde edilen veriler sonucunda yapılan analiz sonuçlarına göre, katılımcıların akademik motivasyon düzeyleri demografik faktörlerden etkilenmektedir. Cinsiyet değişkeni açısından; kadın katılımcıların erkek katılımcılara göre motivasyon düzeyleri daha yüksek olduğu bulgulanmıştır. Covid-19 geçiren katılımcıların, geçirmeyenlere göre başarıya yönelik içsel motivasyon düzeyleri daha düşük düzeydedir. Bu durum Covid-19 sürecinin bireyler üzerindeki fiziki ve ruhsal etkilerinin sonucu olduğu söylenebilir. Tüm dünyayı etkisi altına olan Covid-19 pandemisinin bireylerin başarıya yönelik içsel motivasyon düzeylerini de etkilediği ifade edilebilir. Katılımcıların ailesinde bu hastalığı geçirenlerin, geçirmeyenlere göre ise, bilmeye yönelik içsel motivasyon düzeylerinin daha düşük olduğu bulgulanmıştır. Bu bağlamda bilmeye yönelik içsel motivasyon bireyin yeni şeyler öğrenirken keyif almasını açıkladığı için, katılımcıların ailesinde Covid-19 geçiren bireylerin bulunması bireyin yeni şeyler öğrenme aktivitesinden keyif alma düzeyini düşürebilecektir ve aynı zamanda da tamamen bireyin içinden gelerek bir aktivitenin gerçekleştirmesini ifade eden bilmeye yönelik içsel motivasyon süreçlerinin ailede hasta birey olmasından etkilenebileceği söylenebilir. Pandemi döneminde kariyer planlarını değiştiren katılımcılar ile kariyer planlarında değişiklik yapmayan katılımcıların akademik motivasyon ve içsel motivasyonu oluşturan bilmeye yönelik içsel motivasyon, başarmaya yönelik içsel motivasyon ve uyarım yaşamaya yönelik içsel motivasyon boyutlarında anlamlı farklılıklar olduğu bulgulanmıştır. Pandemi döneminde kariyer planlarını değiştiren katılımcıların motivasyon düzeylerinin kariyer planını değiştirmediklerini ifade eden katılımcılara göre, motivasyon düzeylerinin yüksek olduğu tespit edilmiştir. Pandemi döneminin kariyer planları ile ilgili değişiklikleri planlama konusunda da bireyler açısından farklılık gösterdiği belirtilebilir.

Öğrencilerin bölümleri açısından; motivasyon düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulgulanmıştır. Bu kapsamda Moleküler biyoloji bölümünde okuyan öğrencilerin işletme bölümü öğrencilerine göre içe yansıyan dışsal motivasyon düzeylerinin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. İçe yansıyan dışsal motivasyon düzeyi bireyin kişisel beklentilerinin karşılanıp karşılanmamasına bağlı olarak değişen bir durumu ifade ettiği için moleküler biyoloji bölümü öğrencilerinin kişisel beklentilerinin karşılanması durumunun işletme öğrencilerine göre daha fazla olduğu belirtilebilir. Adalet bölümü öğrencilerinin turizm otelcilik ve uluslararası ticaret bölümü öğrencilerine göre ise, motivasyonsuzluk alt boyutunda daha fazla motive oldukları görülmüştür. Motivasyonsuzluk bireyin güdülenmemesi sonucu davranış geliştirmemesi durumudur. Adalet bölümü öğrencilerinin turizm ve otelcilik, uluslararası ticaret bölümü öğrencilerine göre kamuya atanabilme olasılıklarının yüksek olması, öğrencilerin motivasyon düzeylerini de olumlu etkileyebilecektir. Bu nedenle çalışmada adalet bölümü öğrencilerinin kamu kurum ve kuruluşlarına atanmada daha yüksek oranda tercih edildiği olgusunun böyle bir sonuç ortaya çıkmasında etkili olabileceği söylenebilir. Öğrencilerin sınıf düzeyleri arasında ise 1. Sınıf öğrencilerinin 2., 3., ve 4. Sınıf öğrencilerine göre istatistiksel olarak motivasyonsuzluklarının daha düşük düzeyde olduğu bulgulanmıştır. Diğer bir ifade ile 1. Sınıf öğrencilerinin motivasyon düzeylerinin diğer sınıflara göre daha yüksek olduğu ifade edilebilir. Elde edilen araştırma bulgularına göre akademik motivasyon düzeyinin demografik faktörler açısından farklılaştığı görülmüştür. Küresel salgın döneminin getirdiği bir sonuç olarak öğrencilerin akademik motivasyon düzeylerinin pandemi döneminden etkilendiği bulgulanmıştır. Covid-19 hastalığına yakalanan katılımcıların başarıya yönelik içsel motivasyon düzeylerinin

düşük olduğu, ailesinde Covid-19 hastalığına yakalanan katılımcıların ise bilmeye yönelik içsel motivasyonlarının düşük düzeyde olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda pandemi döneminin ve hastalığı geçirme durumunun öğrencilerin içsel motivasyon düzeylerinde etkisi olduğu belirtilebilir.

Araştırmanın kısıtı pandemi döneminde Covid-19 ile mücadele kapsamında alınan tedbirler ve örneklemin yalnızca Uşak Üniversitesi öğrencileri ile sınırlandırılmasıdır. Gelecekteki yapılacak çalışmalarda araştırmacılar, araştırma örneklemini genişletebilir ve farklı üniversitelerde öğrenim gören öğrenciler üzerinde de uygulayabilirler. Bu sayede ülke genelinde çeşitli üniversitelerde öğrenim gören öğrencilerin motivasyon düzeyleri ve motivasyonlarını etkileyen faktörler belirlenerek daha kapsamlı karşılaştırma ve analiz yapılabilecektir. Öğrencilerin akademik motivasyon düzeylerini etkileyen faktörlerin belirlenmesi, üniversite yönetimlerine pandemi döneminde öğrencilerin motivasyonunu artırmaya yönelik olarak neler yapabilecekleri konusunda yol gösterici olabilecektir. Bu konuda üniversiteler online destek sistemleri kurabilir, plan ve programlar oluşturarak ortaya çıkabilecek olan beklenmedik olağanüstü durumlar için geniş tedbirler alabilirler.

#### **Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı**

Bu çalışma Uşak Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulunun 09.03.2021 tarih ve 2021-49 sayılı kararı Etik Kurul Onay Belgesi ile bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

#### **Yazarların Makaleye Katkı Oranları**

Yazar 1'in makaleye katkısı %50, Yazar 2'nin makaleye katkısı %50'dir.

#### **Çıkar Beyanı**

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

## **KAYNAKÇA**

- Akbaba, S. (2006). Eğitimde motivasyon. *Kazım Karabekir Eğitim Fakültesi Dergisi*, 13, 343-361.
- Başaran, İ. E. (2008). *Örgütsel davranış insanın üretim gücü*, BRC Baskı. Ankara.
- Brophy, J. (2012). *Motivating students to learn*. Routledge: New York.
- Clark, M. H. & Schroth C.A. (2010). Examining relationships between academic motivation and personality among. *Learning and Individual Differences*, 20 (2010) 19–24. doi: 10.1016/j.lindif.2009.10.002
- Deci, E. L. & Ryan, R. M. (2000). The "what" and "why" of goal pursuits: human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11(4), 227-268.
- Gayne, M. & Deci, E.L. (2005). Self-determination theory and work motivation. *Journal of Organizational Behavior*, 26 (4). 331-362.
- Gömlüksiz, M. N. ve Serhatlıoğlu, B. (2013). Öğretmen adaylarının akademik motivasyon düzeylerine ilişkin görüşleri, *TSA*, 17(3), 99-128.
- Grigoryeva, M. V.& Shamionov, R. M. (2014). Predictors of emotional well-being and academic motivation in junior schoolchildren. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 146 (2014) 334 – 339. doi: 10.1016/j.sbspro.2014.08.106.
- Günaydın, H.D. (2021). The impact of social problem skills on academic motivation by means of Covid-19 fear A sem model: social problem solving, Covid-19, academic motivation. *Current Psychology*. <https://doi.org/10.1007/s12144-021-01665-z>
- Korkmazer (2020). Üniversite öğrencilerinin akademik motivasyon algılarının incelenmesi üzerine bir alan çalışması. *Dicle Üniversitesi İİBF Dergisi*, 10 (20), 502-515.

- Lia , L., Penga , Z., Lua , L. Huan Liaoa , H. & Li, H. (2020). Peer relationships, self-efficacy, academic motivation, and mathematics achievement in zhuang adolescents: A moderated mediation model. *Children and Youth Services Review*, 118, 105358. [doi.org/10.1016/j.childyouth.2020.105358](https://doi.org/10.1016/j.childyouth.2020.105358)
- Moghadam, M. T., Abbasi, E., Khoshnodifar, Z. (2020). Students' academic burnout in iranian agricultural higher education system: the mediating role of achievement motivation. *Heliyon*, 6 (2020) e04960. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2020.e04960>
- Nye, C.D., Prasad, J. & Rounds, J. (2021). The effects of vocational interests on motivation, satisfaction, and academic performance: test of a mediated model. *Journal of Vocational Behavior*, 127 (2021) 103583. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2021.103583>
- Özkan, Ö. N., Akın, S. ve Durna, Z. (2015). Hemşirelik öğrencilerinin liderlik yönelimleri ve motivasyon düzeyleri. *Hemşirelikte Eğitim ve Araştırma Dergisi*, 12 (1): 51-61. doi:10.5222/HEAD.2015.051.
- Özgün, E. (2019). *Uygulamalı olan ve olmayan sağlık hizmetleri meslek yüksekokulu önlisans öğrencilerinin girişimcilik ve akademik motivasyon açısından karşılaştırmalı incelenmesi*. İstanbul Gelişim Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, YL Tezi. İstanbul.
- Romero, R. H., Hall, J., Cluver, L., Meinck, F. & Hinde, E. (2018). How does exposure to violence affect school delay and academic motivation for adolescents living in socioeconomically disadvantaged communities in South Africa? *Journal of Interpersonal Violence*, 1–34. doi: 10.1177/088626051877959.
- Rowell, L. & Eunsook Hong, E. (2013). Academic motivation: concepts, strategies, and counseling approaches. *Professional School Counseling*, 16 (3), 158-171.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55, 68–78.
- Sanaie, N., Vasli., P., Sedighi, L. & Sadeghi, B. (2019). Comparing the effect of lecture and jigsaw teaching strategies on the nursing students' self-regulated learning and academic motivation: a quasiexperimental study. *Nurse Education Today*, 79 (2019) 35–40. <https://doi.org/10.1016/j.nedt.2019>
- Şenturan, Ş. (2014). *Örnek olaylarla örgütsel davranış*, 1. Baskı. Beta Basım. İstanbul.
- Tam, H., Kwok, S.Y.C.L., Hui, A.N.N., Chan, D.K., Leung, C., Leung, J., Lo, H.&Lai, S. (2020). The significance of emotional intelligence to students' learning motivation and academic achievement: A study in hong kong with a confucian heritage. *Children and Youth Services Review*, 121 (2021) 105847. <https://doi.org/10.1016/j.childyouth.2020.105847>
- Terlemez, B., Şahin, D.& Dilek, F. (2015). Namık kemal üniversitesi sağlık hizmetleri meslek yüksekokulu öğrencilerinin akademik motivasyon düzeyleri. *Pamukkale Journal of Eurasian Socioeconomic Studies*, 2 (2), 67-78. doi:10.5505/pjess.2015.09797.
- Vallerand, R. J., Pelletier, L.G., Blais, M. R., Brière, N. M., Senécal C., Vallières, E. F. (1992). The academic motivation scale: a measure of intrinsic, extrinsic, and a motivation in education. *Educational and Psychological Measurement*, 52, ss.1003-1017.
- Vallerand, R. J. (1989). Construction et validation de l'echelle de motivation en education (EME)", *Revue Canadienne des Sciences Du Comportement*. 21 (1), 323–349.
- Xie, K., Vongkulluksn, V. W., Lu, L. & Cheng, S. (2020). A person-centered approach to examining high-school students' motivation, engagement and academic performance. *Contemporary Educational Psychology*, 62 (2020) 101877. <https://doi.org/10.1016/j.cedpsych.2020.101877>
- Yılmaz, M., Taşkesen, O. & Taşkesen, S. (2015). Güzel sanatlar eğitimi bölümü öğrencilerinin bazı değişkenlere göre akademik motivasyonları ile akademik başarıları arasındaki ilişkinin incelenmesi, *Erzincan Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 18(2). 1056-1072. doi. 10.17556/jef.62310.
- Zencirkıran, M. ve Keser, A. (2018). *Örgütsel Davranış*. Dora Basım. 1. Baskı. Bursa.

## **Extended Summary**

### **Investigation of University Students' Academic Motivation Levels in the Period of Pandemic**

The concept of motivation, which has an important place in human life, directs the individual to behaviors that guide her and meet her wishes and needs. Motives that affect human behavior can produce physiological and psychological effects. The pandemic period, which affects the whole world, can also have physiological and psychological effects on people. From this point of view, this study aimed to determine the academic motivation levels of university students during the pandemic period. Motivation is when an individual is motivated towards a behavior. In the pandemic period, it was tried to determine the effect of the motivations of the individuals on academic motivation. Academic motivation can be expressed as the power that directs the individual to a behavior and work for her learning life. Thus, it shapes the behavior of the individual. Addressing the study during the pandemic period will contribute to the relevant literature. Although there are different studies in the literature to determine the motivation levels of students in normal periods, no study has been found during the pandemic period. This constitutes the original aspect of his work. In this study, academic motivation levels of university students were examined. A study was conducted on students studying at Usak University. Faculty and college students from different departments participated in the research. Data were collected through an online survey. The questionnaire form includes questions about academic motivation scale and demographic factors. 351 students participated. The obtained data were analyzed with statistical methods. Relationships between variables were made by T-test, Anova and Correlation analysis.

According to the findings obtained from the research; academic motivation levels are affected by demographic factors. In terms of gender variable, it was found that female participants had higher motivation levels than male participants. Participants who have had Covid-19 have a lower level of intrinsic motivation for success than those who have not. It can be stated that the Covid-19 pandemic also affects the intrinsic motivation levels of individuals for success. It was found that those who had this disease in the family of the participants had lower levels of intrinsic motivation to know than those who did not. It was found that there were significant differences in the dimensions of academic motivation and intrinsic motivation to know, intrinsic motivation to achieve, and intrinsic motivation to experience stimulation, which constitute academic motivation and intrinsic motivation, with participants who changed their career plans during the pandemic period. It was determined that the motivation levels of the participants who changed their career plans during the pandemic period were higher than the participants who stated that their career plans did not change. In terms of students' departments, statistically significant differences were found between motivation levels. In this context, it has been determined that the students studying in the molecular biology department have higher levels of introverted extrinsic motivation than the students in the business department. Among the grade levels of the students, it was found that the 1st grade students were statistically less motivated than the 2nd, 3rd, and 4th grade students. In other words, it can be stated that the motivation levels of the 1st grade students are higher than the other grades. According to the research findings, it can be said that the level of academic motivation differs in terms of demographic factors. As a result of the global epidemic period, it is seen that the academic motivation levels of the students are affected by the pandemic period. It has been determined that the intrinsic motivation levels of the participants with the Covid-19 disease are low, and the intrinsic motivation to know is low in the participants who have the Covid-19 disease in their families. In this context, it can be stated that the pandemic period and the state of having the disease have an effect on the students' intrinsic motivation levels. It may differentiate the research sample in future studies. Comparisons can be made by making different departments in different universities. Determining the factors that affect the academic motivation levels of the

students will guide the university administrations about what they can do to increase the motivation of the students during the pandemic period. In this regard, universities can establish online support systems and take extensive measures for unexpected, extraordinary situations that may arise by creating plans and programs. It has been found that the academic motivation levels of the students during the pandemic period differ according to demographic factors and whether they have covid-9 patients or not. Organizing online activities that can increase the motivation of students in such extraordinary situations can be elements that will increase the motivation of individuals. In this context, it should be included in the action plans that the relevant institutions and organizations organize activities that increase the morale and motivation of both their employees and students and create support systems in the face of unexpected situations such as the pandemic period. With this aspect of the research, it can also have a guiding role for decision makers. In this context, it should be included in the action plans that the relevant institutions and organizations organize activities that increase the morale and motivation of both their employees and students and create support systems in the face of unexpected situations such as the pandemic period. With this aspect of the research, it can also have a guiding role for decision makers. When the problems related to the factors affecting the academic motivation process are eliminated, the students will act by setting goals and targets for achieving academic success. Motivation refers to the process of realizing the action with the effect of the motives of the action. This process can be affected by many internal and external factors. In this context, factors that increase the motivation of individuals will contribute to exhibiting positive behaviors.



## How Conscious is a Compulsive Buyer? A Case Study<sup>1</sup>

Semra DOĞAN\*

### ABSTRACT

Compulsive buying is often studied in the field of psychiatry and marketing as a behavioral disorder. While individuals who exhibit compulsive (excessive) buying behavior hold common features in terms of some characteristics, there is limited information about the extent to which consciousness is included in the purchase decision, the awareness of the individual and the extent to which s/he can control himself / herself in purchase behavior. In this case study, I made in-depth investigations about the excessive purchase behavior of an individual whom I identified as a compulsive buyer according to a compulsive buying screener. I have developed the themes of excessive (compulsive) buying motivations and conditions, conscious consumption, buying process and buying consciousness and identified sub-themes. The findings I have obtained show that the compulsive buyer, who is a female consumer, exhibits similar characteristics with the relevant literature by excessive purchase behaviour especially in clothing and similar products. On the other hand, she also takes precautions by creating a consciousness to prevent excessive consumption during shopping process, which she sees as a leisure time activity. In other words, while making purchases with the motivation of public self-consciousness, she tries to prevent this by showing private self-consciousness. In the conclusion I related them to the relevant literature and proposed recommendations.

**Keywords:** Compulsive Buying, Self-Consciousness, Qualitative Research, Case Study

**JEL Classification:** M31

## Kompulsif Tüketici Ne Kadar Bilinçli? Bir Örnek Olay Çalışması

### ÖZ

Kompulsif satın alma, genellikle psikiyatri ve pazarlama alanında bir davranış bozukluğu olarak incelenir. Kompulsif (aşırı) satın alma davranışı sergileyen bireyler bazı özellikler açısından ortak özellikler taşırken, satın alma kararında bilincin ne ölçüde yer aldığı, bireyin farkındalığı ve satın alım sürecinde kontrolü ne ölçüde sağlayabildiği konusunda sınırlı bilgi bulunmaktadır. Bu örnek olay çalışmasında, bir kompulsif satın alma eleme aracına göre kompulsif alıcı olarak tanımladığım bir bireyin aşırı satın alma davranışı hakkında derinlemesine araştırmalar yaptım. Aşırı (zorlayıcı) satın alma motivasyonları ve koşulları, bilinçli tüketim, satın alma süreci ve satın alma bilinci temalarını geliştirdim ve alt temalar belirledim. Elde ettiğim bulgular kadın tüketici olan kompulsif alıcının özellikle giyim ve benzeri ürünlerde aşırı satın alım yaparak ilgili literatürle benzer özellikler sergilediğini, öte yandan bir boş zaman aktivitesi olarak da gördüğü alışveriş sürecinde aşırı tüketimin önüne geçmek için bir bilinç oluşturarak kendince önlemler de aldığını göstermektedir. Bir başka ifadeyle public self-consciousness motivasyonu ile satın alım yaparken private self-consciousness göstererek bunun önüne geçmeye çalışmaktadır. Sonuç bölümünde bunları ilgili literatürle ilişkilendirdim ve önerilerde bulundum.

**Anahtar Kelimeler:** Kompulsif Satın Alım, Öz-Bilinç, Nitel Araştırma, Örnek Olay

**JEL Sınıflandırması:** M31

*Geliş Tarihi / Received: 31.07.2021 Kabul Tarihi / Accepted: 26.08.2021  
Doi: 10.17541/optimum.976890*

<sup>1</sup> This study was presented as an abstract at the 25th Marketing Congress held online (30 June-2 July 2021).

\* Dr. Öğr. Üyesi, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, semra.dogan@dpu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-6466-8734



## **1. INTRODUCTION**

It was revealed in the 1950s that consumers (individuals) do not only exhibit a utilitarian consumption behavior, but also consider social and psychological factors during exchange behaviour (Levy, 1959). Today, consumer behavior is mostly interpreted in the consumption culture, and individuals do not only exhibit a consumption behavior to meet their basic needs like eating, drinking, dressing etc. but they also make purchases without thinking deeply and with a real need to purchase goods or services. Such purchase behavior is mostly impulsive, the reasons behind them are not interpreted as rational and people are not even aware of it. Consumer culture in which consumers desire and consume goods and services that are valued for non-rational reasons such as status (power), pursuit of pleasure and excitement, and furthermore provocation (Belk, 1988).

Faber and O'Guinn (1992) emphasized the necessity of studying only the "good" and functional aspects of consumer behavior, arguing that it is incomplete and moreover negligent, and that it is necessary to study its negative aspects. Especially in consumption culture where shopping has become a socially acceptable addiction, compulsive purchasing behavior can also be examined among typical consumption disorders representing the dark side of consumption together with store theft, alcohol, and drug addiction (Faber et al., 1995).

Compulsive buying has received widespread attention in psychiatry and psychology, along with marketing (Winestine, 1985; Krueger, 1988; O'Guinn and Faber, 1989; Scherhorn et al., 1990; Ridgway et al., 2008; Kearney and Stevens, 2012; Granero et al., 2016). Though the underlying causes of this behavioral disorder have often been investigated, much is not known whether the consumer behaves consciously, to what extent they control themselves in their buying behaviour. Public consciousness is found to be related to compulsive buying (Xu, 2008). However, it is not clear whether this motivation is distinguished from conspicuous consumption, and they also disregard inner self and self-recrimination. In this study, the purchase behavior of an individual exhibiting compulsive buying behavior has been examined closely in terms of these characteristics and relevant findings are presented. To do this, first conceptual framework and relevant literature findings are presented. Then the research process including participant selection, data collection and analysis and the themes developed under findings are put forward. The research concludes with theoretical discussions and recommendations with reference to the relevant literature.

## **2. COMPULSIVE BUYING AND SELF CONSCIOUSNESS**

### **2.1. Compulsive Buying**

Compulsive buying is not a new concept, it was first conceptualized as 'oniomania' in 1915 by Emil Kraepelin, who is seen as the father of modern psychiatry, and expressed the concept as an unstoppable drive towards purchasing (Black, 2007; Kearney & Stevens, 2012; Bighiu et al., 2015). An important work on this subject came from Eugen Bleuler. However, Bleuler, discussing oniomania with hysteria attributed to women, with a sexist interpretation, emphasized that oniomania always includes women as a permanent debt-maker with their motives and constant pursuit of pleasure (Kearney and Stevens, 2012: 234).

Today, this behavioral disorder, which is more encouraged by the increase of stimuli especially with the developments in internet technologies, has started to be studied more frequently in the fields of psychiatry. Compulsive Buying Behavior (CBB), also known as shopping addiction, pathological purchasing, or compulsive purchasing disorder, is characterized by the purchase of continuous, excessive, impulsive and uncontrollable products despite serious psychological, social, professional, financial consequences and defined as a mental health

condition (Müller et al., 2015). Although compulsive buying behavior can be used interchangeably with concepts such as shopping addiction and compulsive spending (Dittmar et al., 1996), shopping addiction is a milder version of compulsive buying disorder in terms of effective treatment and intervention methods, and shopping addicts are aware of this addiction and avoid shopping. Consumers with compulsive purchasing disorder, on the other hand, deny it while they cannot hold back (Bas, 2016).

Compulsive buying disorder has also been the subject of research in terms of its antecedents and consequences. Consumers with compulsive buying disorder may turn to excessive purchasing in order to get out of their negative mood (Ridgway et al., 2008), and this tendency can become the primary response to negative events and moods and turn into chronic, repetitive excessive buying behavior (Lejoyeux & Weinstein, 2010). The non-addicted ordinary consumers focus on the value and functionality of the products as the main motivation factor in their purchases, while compulsive consumers exhibit purchasing behavior with motivations such as improving negative moods such as sadness, loneliness, anger, coping with stress, social acceptance / recognition, and self-image (Lejoyeux vd., 1996; Desarbo and Edwards, 1996; Vogt et al., 2014; Roberts et al., 2014; Granero et al., 2016).

Compulsive purchasing disorder can be justified by family environment, socio-cultural environment, commercial environment, and advertising activities as well as genetic factors, while financial constraints may direct the individual to other extreme consumption modes by preventing excessive purchasing behavior (Valence, 1988). Although its etiology (causes / origins) can be explained by genetic, social, and personal theories, it is also considered as a behavior that is learned independently from these (Hirschman, 1992).

Compulsive buying behavior does not improve the quality of life in the long term but leads to financial negative consequences such as the increase in the debt burden of the individual and the difficulty in paying these, financial legal consequences (d'Astous 1990; Ridgway et al., 2008; Joireman et al., 2010), it can bring psychiatric disorders such as depression and even social negativities (Pirog and Roberts, 2007; Konkoly et al., 2015). As a matter of fact, while the individual experiences a short-term emotional rise after the purchase, s/he immediately experiences remorse and regret (Chaker, 2003; Faber and O'Guinn, 1992).

## **2.2. Self-Consciousness**

Self-consciousness is defined as directing the individual's attention to himself / herself (Fenigstein et al., 1975: 522) and a tendency to direct attention to inside or outside of oneself (López-Bonilla et al., 2018). Self-Consciousness Scale developed by Fenigstein et al. (1975) stated that there are three aspects of self-consciousness to evaluate individual differences in self-consciousness: namely Private Self-Consciousness, Public Self-Consciousness, and Social Anxiety. The first two aspects measure a person's psychological tendencies that focus on him/herself. Private self-consciousness is concerned with the tendency to be introverted about one's thoughts and feelings. Public self-consciousness refers to looking at yourself as a social object in relation to how others see the self and the impression it creates on others. Social anxiety refers to the discomfort caused by being in the same place with other people. Private self-consciousness includes hidden, personal, unshared aspects of the self that cannot be observed by others (e.g., attitudes, emotional states) (Scheier, 1980), while the public self-conscious state is an individual's physical appearance, fashion or purchase behavior that is publicly visible (Solomon & Schopler, 1982; Kwon, 1992; Marquis & Filiatrault, 2000). Social anxiety is defined as the disturbance caused by the presence of others (Fenigstein et al., 1975: 523), and it can be thought to stem from public self-consciousness, as the individual's subjective experience requires focusing on the external self (Scheier & Carver, 1985). In other words, while



public and private self-consciousness is the process of focusing on the self, social anxiety refers to the reaction to this process.

### **2.3. Literature Review**

Consumers with compulsive buying disorder are individuals with low self-esteem and tendency to negative moods such as depression, anxiety, obsession, and stress (O'Guinn ve Faber 1989; d'Astous vd., 1990; Dittmar ve Drury 2000; Ridgway vd., 2008). Considering compulsive buying as a quick solution to anxiety (Valence et al., 1988), the main motivation of such consumers is to try to reach their goals of acceptance by their social circles and realizing their self-esteem rather than a strong desire to possess something (O'Guinn and Faber. 1989). Moreover, while these individuals exhibit more materialistic, more jealous, less generous personality traits; they are more interested in the entertainment and fantasy aspects of consumption (d'Astous et al., 1990; Park & Burns, 2005; Dittmar, 2005; Mueller et al., 2011; Claes et al., 2016). Due to their low self-esteem and desire to feel better, compulsive buyers are expected to need more information about the latest fashion trends, while these consumers may prefer to purchase more and more expensive (Park & Burns, 2005; Kukar Kinney, 2009; Raab, 2011). In an effort to improve their public image, it has been observed that individuals with high public self-consciousness prefer nationally branded products to low-priced branded products (Bushman, 1993). However, the presence of the internet retail environment encourages compulsive buying as it allows avoiding direct, face-to-face social contact, allows confidentiality of shopping (for example, hidden from family) and provides continuous electronic feedback on product offerings and prices (Lejoyeux and Weinstein, 2010: 2).

On the other hand, there are discrepant findings regarding whether there is a gender-based difference in compulsive buying behavior. While studies in the United Kingdom and Germany do not indicate a significant difference between males and females in terms of compulsive buying (Koran et al., 2006; Müller et al., 2010), studies conducted on university students indicate significantly higher rates of female students buying compulsively (Claes et al., 2011; Harvanko et al., 2013). Gender-related behavioral difference is also seen in the products purchased where women mostly buy cosmetics and clothing products; men, on the other hand, exhibit compulsive buying behavior in electronics, automotive and hardware products (Black, 2007).

Following the relevant literature, I draw above; I designed the research by reference to the following questions:

1. Why does compulsive/excessive buying occur? What motivations are there for the individual to compulsive buying?
2. When / under what conditions does an individual interpret her purchasing behavior as excessive?
3. To what extent the individual behaves aware when making purchases?
4. How does the individual define conscious consumption? What is her perception about her exhibiting a conscious consumption behavior? To what extent does she think she makes the decision consciously in the purchasing process? What kinds of internal and / or external factors is it(purchase) affected by?

### **3. METHOD**

In this study, the case study design, one of the qualitative research methods, was adopted. Creswell (2009) defined the case study as "a research strategy in which the researcher investigates a program, event, activity, process or one or more people in depth" (Creswell, 2009: 13). When asking how and why questions about an issue, case studies are suitable for seeking answer for such issues (Yin, 2003; Baskarada, 2014) obtaining a holistic view in relation the relevant research problem (Baxter and Jack 2008). In that way, case study research is capable of testing theories by refining and/or refuting as well as building theories, and thus providing the existing knowledge with new insights (Vissak, 2010)

There are also various critiques regarding the case studies, especially that the single case study cannot be generalized (Flyvbjerg, 2006; Vissak, 2010; Baskarada, 2014). However, Tellis (1997) and Yin (2003) previously indicated that the generalizations of case study results are made to theory not to populations (by analytical generalisation) and it is possible to do it on a single case. The unit of analysis, in a way the case might also be either an event, a process, an individual, a group, or an organisation (Yin, 2009). To collect data of this depth and richness, I considered the single case study option to work on a compulsive consumer with accessible closeness and distance. Therefore, the single case study method has been adopted with a participant suitable for the research. Overall, this study examines the shopping experience of an individual (as the unit of analysis) with compulsive buying feature for two months.

#### **3.1. The Researcher**

I, Dr. Dogan, have been working as a lecturer in marketing for ten years. While my primary field of study is consumer behavior, I also do research on marketing communications and marketing research. It is my special interest to do unique research on consumer behavior, based on my own experiences, I have a special interest in compulsive buying and have been reading about it for a long time. Such consumers have been attracting my attention for a long time, as I have friends around me who also exhibit excessive consumption behavior. While many studies have been carried out on compulsive buying in different fields including marketing, I wanted to closely examine a typical compulsive buyer and closely monitor this behavioral pattern with a case study.

#### **3.2. The Site of the Study**

The site of the study is a tiny town that is located in the inner western part of Turkey. In this city there is only one shopping mall but many little stores in the city center. People usually go to another city that is an hour away from the city. In this greater city, there are two larger shopping malls and stores.

#### **3.3. Participant Selection**

Belk (1973) previously found out that gift giving behaviour rises during special occasions like birthdays, Christmas. The sales promotions also make consumers purchase more than they expect (Vitor et al., 2013) and sellers adopt such promotions during special occasions. For this study, a compulsive buyer was the case as compulsive buying is a significant issue both in consumer behaviour and psychiatry and it is not clear whether compulsive buying is a disease or just a temporary buying disorder. Therefore, it is expected that this case would contribute to the field by delving into a compulsive buyer's 2-month-buying behaviour from the beginning of

November and the end of December 2020 during which a discount period including Black Friday and Christmas was experienced.

When choosing the participant, I first shared a compulsive buyer screening questionnaire on my social media account, Whatsapp (see the appendices). I preferred my private account made up of my friend since this is a delicate subject and anyone might avoid sharing their info or experience. I received responses in a while and decided on the one getting the highest score (with the most 'Yes' (7) answer). The participant I selected according to the relevant criteria was a friend of mine. She is a working woman at her 30's, married, born and raised in the site of the study. During the study I will mention the participant with a pseudonym (April).

### **3.4. The Data Sources & The Collected Data**

Case study is a type of qualitative research that allows the use of more than one data collection technique. In this respect, it increases the reliability of the research and can provide cross-check while confirming the findings (Yin, 2003). The data sources in question can be interview, observation (direct and participant), documents, physical works (Yin, 2003; Stake, 1995). In this study, data sources such as interviews, direct observation, receipt, invoice, etc. regarding the shopping history, and images of purchased products were used to contribute to the understanding and examination of the research subject.

I conducted the interviews face-to-face with a semi-structured interview form, and in the unstructured interviews by phone and message application. Creswell (2009) states that face-to-face questionnaires as well as telephone and e-mail interviews are also accepted. In this regard, I made the main meeting face to face. In line with April's request, I also made interviews by phone about her shopping experiences during two sales promotions of Black Friday and the New Year.

I made my observations by going with her while she was shopping, upon April's approval. During the shopping, I had the opportunity to closely examine her behavior, decision-making process, products she bought, and her interaction with sales representatives.

As documentary evidence, I examined photos from April's house, wardrobe, etc., and shopping receipts. In this way, I examined the variety of products purchased and the frequency of purchases. Considering her privacy concerns, at her request, I only used the images for data analysis.

I obtained her written consent for all the data I would collect and informed her that both information (visual and oral) and identity would remain confidential. Ethics committee approval required for the study are also obtained.

#### **3.4.1. The Interviews**

In this study, in addition to contributing to validity and reliability by providing data diversity (Merriam, 1998; Stake, 1995), I interviewed the participant because it provided the thick description, which is an important criterion in validity. Another reason for collecting interview data in this study was the fact that the interviews are an important data collection technique in qualitative research as they allow the individual to express the world of meaning himself and present data that we cannot reveal with other data collection techniques (Patton, 1987).

I conducted a face-to-face interview with a semi-structured interview form. I made the face-to-face interview at the beginning of the study (at the beginning of November) in order to provide more comprehensive information about the participant and to see the current course of shopping in her usual life practice. The face-to-face interview lasted about an hour. In this interview, I told the participant the purpose of the research, the importance of the information I

will obtain from her for the research, that she can terminate the interview at any time, she can give the answer she wants during the interview, and also ask her own questions.

With the probable emergence of the desire to shop, I made phone calls during the research period (one in Black Friday and the other in December) in order to understand what motivations, she wants to shop with, what she wants to shop for etc. In both interviews, I also made post-shopping interviews in order to understand the feelings and thoughts after the purchase. I preferred the unstructured interview format for these four interviews, which lasted an average of 15 minutes. In addition to the phone calls, she also messaged to me when she felt online shopping desire. I tried to reveal the products she was considering to buy and why she wanted to buy them. Transcription of the interview data started immediately at the end of the interviews and when completed, it was sent to the participant to check the accuracy of the interview transcript, ensuring validity.

### **3.4.2. Direct Observations**

Observation is one of the most used data collection techniques in qualitative research. Bailey (1982) stated that a researcher who wants to examine a behavior in any environment in detail and comprehensively can use the observation technique and added that structured or unstructured observations can be made within this scope. As part of this research, I went shopping with April and collected my observation data by observing her experiences directly while shopping with her.

I collected data with unstructured observation technique on the stores she chose during shopping, her behaviour in the store, the duration of her stay in the store, whether she bought it or not, and her interaction with the store employees. I also observed her wardrobe and various other products at her home.

### **3.4.3. Documentary Evidence**

Interviews were the primary data in this study. I also benefited from the documents in this study to make the statements of the participant explanatory and to confirm it in a way. Documents are sources that provide data to the researcher without observation or interview. In this respect, documents that save time and money can be in the form of memories, diaries, photographs, personal documents, and documents (Bailey, 1982). The document review contributed to the validity and reliability of the research, both as a triangulation and a thick description. The documents I have examined in this research are as follows: the shopping receipts during the research process, photographs from the participant's house and from various places (wardrobe, hall alike) in her home.

## **3.5. Data Analysis**

In this study I analyzed the data following Strauss and Corbin's (1998) grounded theory procedure. Denzin and Lincoln (2005, p.508) indicates that grounded theory "consists of simultaneous data collection and analysis, with each informing and focusing the other throughout the research process". Doing constant comparative analysis, I related data collection and data analysis as the method requires. As Morse and McEvoy (2014) also applied in their study in the field of sport finance, I reviewed, evaluated, and organized interview transcripts, observations and documentary evidence including shopping receipts, purchase orders, store subscriptions, mobile applications of the stores she keeps on her mobile phone. Following the coding procedures of grounded theory by Strauss and Corbin (1998), I first analyzed each interview (face to face and phone call interviews) with the constant comparative analysis, identified categories after the open coding phase. Utilizing axial coding, I related each interview and other forms of data to collect them under certain categories. In the phase of selective coding,

I identified the core categories and linked different categories to the core categories (Strauss and Corbin, 1998). The core categories I identified are: motivations to excessive (compulsive) buying behaviour, excessive (compulsive) buying conditions, conscious consumption and buying process and buying consciousness. Based on concepts and categories I, then, developed themes. During category identification and theme development, two colleagues of mine who are also expert in the field collaborated with me.

### **3.6. Qualitative Internal Validity and Qualitative Reliability (Dependability)**

I tried to provide a set of criteria to ensure validity and reliability in the data I collected. Creswell (2009: 162) stated the factors that threaten the internal validity as the factors that arise from the procedures followed in the research process, the functioning or the experiences of the participants and prevent the researcher from making inferences about the population under study. In this case study, I provided triangulation, member checking, thick description and internal validity in order to eliminate these types of factors threatening internal validity.

Triangulation is defined as using more than one researcher, more than one data source or more than one method to verify the findings (Merriam, 1998: 204). Triangulation thus provides the opportunity to review our inferences. Utilizing data triangulation, I collected data by interviews, observations and documentations.

With member checking, I sent back the data and my temporary comments on this data to the participant, and I received a kind of confirmation (Merriam, 1998: 204). In this way, the threat of misinterpreting the data originating from the researcher is eliminated. So, I sent my interview data to April to confirm that I transcribed the recording correctly and asked her to check it.

As a Personal Statement, my own experience of compulsive buying and how conscious it is done and what kind of intrinsic-extrinsic motivations feed on have been an important motivation to investigate this issue. As I am a person who likes shopping, even excessively, I wondered about the motivations of my friends who displayed similar buying behavior while thinking about my own experiences. Do we show similarities? Where do we separate?

Thick Description is making a rich description of the case study and its participants allows the readers to understand the environment vividly and to match the research situation with their own conditions, in a way, to transfer between the conditions in the case study and their own experience (Creswell, 2009). In this study, I tried to make a wide definition and description of the compulsive buyer and her experiences, both with the interviews and the documents she shared.

Qualitative reliability is defined by Creswell (2009) as consistency between different researchers and projects. Merriam (1998) and Yin (2003) indicate that qualitative reliability is finding the same results when repeating the study. In this study, the position of the researcher and the audit trail were provided with triangulation, which is also an important factor in validity to ensure reliability.

As Investigator Position, the researcher's assumptions, theoretical background, sampling method, details about the participants and the environment they are studied are important elements in ensuring reliability in qualitative research. I have presented a conceptual framework and literature review on compulsive buying and self-consciousness issues and their relationship, along with my own experience of the research topic. During the research process, I stated in what ways I interviewed the participant, how I collected observation data, and what my document data sources were.



An Audit Trail is the part of qualitative research in which details about the data collection process, methods used and how the data are analyzed. Field notes, expressed as a written explanation of the observation on the audit trail, include a breakdown of the interviews (Miles and Huberman, 1994). The audit trail for this study is presented in the appendix at the end of the text.

#### 4. FINDINGS

The purpose of this study is to identify the motivations that makes compulsive buyer purchase, what and how often and why and how she buys; to reveal the consciousness and the extent to which out of control she acts during her purchases. Following the data analysis, I developed the themes and relevant categories below.

##### ***Theme One: Excessive (compulsive) buying motivations***

April said shopping was often a leisure activity for her, and sometimes it was a kind of comforting to compensate for her demoralization. She said she did noticeably more shopping, especially if the sale periods coincided with demoralization.

*Sometimes I just can't find anything to do. There are times when I don't want to meet with my friends. Especially in the pandemic, we cannot meet much outside, although we already want it. I go to the mall a lot out of boredom. I do this a lot under normal conditions. I guess going and shopping is one of my favorite things in my spare time. Of course, I'm not just going around (smiley) I want to buy things that I like as I see. Maybe I have never returned empty-handed from my shopping mall tour (smiley) I wouldn't go around just to see what's going on, so it happens very often that I just can't stand buying the things that I like.*

From this statement of April, I noticed that she sees shopping primarily as a leisure activity. I saw that she went shopping when he could not find anything other to do because she also let me know when she wanted to shop. On the other hand, it is an important detail for me that she does not spend shopping mall visits without purchases. I also experienced that she did not complete the shopping mall visits without making a purchase. Saying that mood is also an important factor in shopping, April stated that she is more inclined to shop when she feels unwell.

*I have not stopped since I realized that shopping is the most comforting thing for me when I am upset and depressed (smiley). Considering my fondness for clothing products, I can say that buying new things and seeing them on me is very effective in getting me out of bad mood.*

When I look at her statements about how sales promotions such as discounts affect her, I can say that there is another shopping stimulus for April. The times she wanted to shop during the research process coincided with the discount period. She shared the notifications of her favorite brands with me via cell phone message.

*... Price cuts... of course I'm affected. I also make sure that it is discounted while I'm shopping. I buy a lot of clothes, yes but I don't buy almost any of them from the season. The discounted price, as you know, stimulates me, even if I do not need it, I ask myself how to miss it, it has fallen at such an affordable price. Think about it, a sweater with a season price of 500 Liras has fallen to 150 Liras. At that moment, I focus not on whether I need that sweater or not, but on how much discounted price I buy that sweater.*

I saw that April was picky in terms of brand in the products she bought while shopping. Stating that she prefers branded products, April said that she did not miss the discount periods of these products. When I examined the shopping vouchers April shared with me, I had findings

that confirm this; her frequent purchases of high sums were on premium branded clothing products.

*I do my shopping, especially the unnecessary and excessive part, for clothing. I prefer branded, high-priced products in clothing. Wearing that brand gives me an incredible pleasure. Especially if I think that I bought it at an affordable price, my joy will increase. Visiting the brand's store is also enjoyable and wearing it also. So, I can also say that the thing that drives me to buy too much is my fondness for branded clothing. You know, especially premium brands are already making seasonal designs. I also love to buy and wear those models on sale. For example, it is not important for me to wear the autumn-winter season products of three years ago, it is enough for me to buy that brand at an affordable price according to its own average. That's why I often visit the outlet stores of those brands. Even if I buy it from the website, I often check the outlet aisle.*

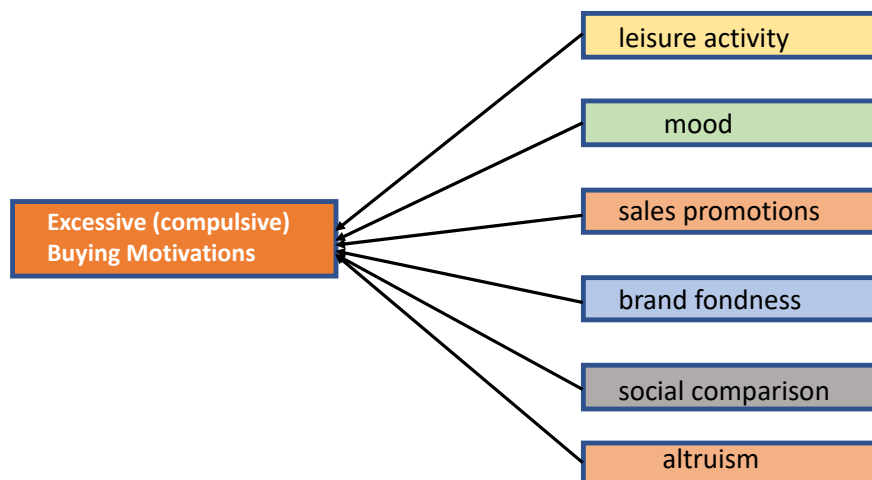
Another important thing April said was that someone making purchases in her social circle was driving her to buy. In this respect, I saw that she was going for a social comparison. In one of our whatsapp messaging, she mentioned a friend of hers buying a watch and she immediately started to search for watches.

*Sometimes I tell myself, okay I won't buy anymore. It happens that I don't buy for a long time (of course, long for me-smiley-). Then I hear that a friend of mine has bought something very expensive, his/her purchase of that product opens space for me and gives me the right to buy something new for myself. I am almost saying that I should not stay behind him/her. I am immediately buying something for myself.*

April explained another reason of her excessive spending as she likes to make others happy. In other words, she stated that she could exaggerate her spending in an altruistic manner.

*I love to buy gifts. Often, the gifts I buy for my loved ones are things that I will not buy for myself because of their prices. I do not avoid expense to make my loved ones happy. For example, I don't buy cheap gifts. This pushes me to buy expensive gifts. But when I buy gifts, I think about how happy the other person will be, and I immediately buy whatever gift I will buy. For example, even if my credit card is full, I will buy whatever I want.*

I also saw in her statements that April was concerned about how she was perceived by others. Therefore, in her excessive buying behavior, external as well as internal; possibly more external factors are distinctive.



**Figure 1:** Theme One and Related Sub-themes

### **Theme Two: Excessive (compulsive) buying conditions**

April's own assessment of how extreme her purchasing behavior is, and her comments on under what circumstances she finds her purchases excessive can be interpreted as she has an awareness of this issue:

*The things I buy because I really need it are obvious, household supplies. Bed, wardrobe, carpet, etc. but when it comes to clothing, I can't say that much. Apart from the dresses I bought for special occasions such as weddings, etc., I have not bought any clothes because I really needed them. If I find it cheap, stylish, and branded, I just can't stand it. I don't really look if I have the same color and same model. That's why I can say that almost all my shopping for clothing is excessive.*

When I consider it as clothing and other products, it is possible to say that April's perception of over-purchasing is very strong in clothing, thus exhibiting an excessive purchase behavior that varies according to the product. However, I can say that the criticisms from her social circle about purchasing behavior also strengthen this perception.

*Before I got married, I would not want my shopping order sent to home, I used to forward it to my work so that my mother would not see it and be very angry. After I got married, I started to send some to my own home and some to my family's house. So, I was cutting the risk of getting angry in half (smiley).*

*Once I did a lot of cosmetics shopping. I gave my working address for the delivery. An employee at work picked up my package. I was very annoyed that the invoice appeared on the box. I felt nervous thinking that if the man saw the amount of my shopping and said, what this woman did, and furthermore it made me uneasy.*

*... I realize how much, even unnecessary shopping, I do while I am allocating summer and winter clothes. I see, I have clothes that I have never worn and even forgotten. For example, I buy at least two colors of the same model sweater and shoes. I make combinations in my mind; I tell myself that I will definitely need this color and I buy the colors of the model that I can get.*

When I saw April's wardrobe, shoes, and bags, I saw products that confirm what she said. She also explained the times she lost control over her spending on her credit card receipts. She also stated that she felt bad when she saw that her shopping vouchers reached very high amounts and that she was putting herself in financial difficulties, and moreover, she regrets it. She said that one of the moments when she felt most regretful and bad was when she barely wore the branded products she bought just because she bought it at a lower price than the normal price.

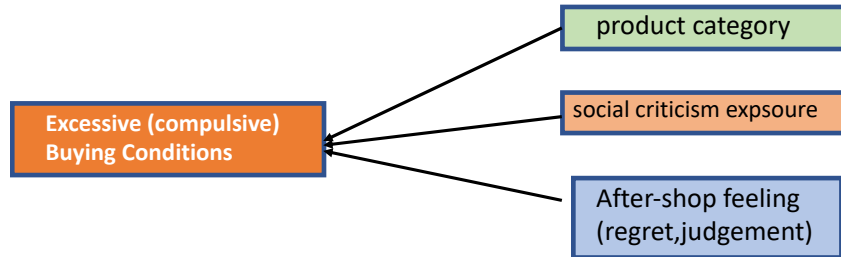
*... Nice when buying... nice when I feel good... but I feel very stuck when my credit card receipts is too high. I wish I had patience; I wouldn't have bought it. Is it worth it? What is worse is that I almost never wear what I bought, I feel very upset. I feel incredibly idle when I pay so much for things I will not use. For example, I have fixed payments. I have no space for credit card. I also do not want to use, indeed. However, I preferred to pay contactless payment due to the pandemic for the last year and therefore I turned to the card.*

The credit card receipts April shared with me also confirmed what she said. A few of receipts were also high.

*... Actually, I think sometimes. I say how many families can make a living with the money I give to my clothes or cosmetics. I do help those kinds of people indeed. I'm trying to hold back. In fact, I haven't used a credit card for the last 1.5 years. I was angry with the bank. I was getting everything in cash. This was a good control mechanism for me. But I started to use credit card again because it provides convenience in online shopping, during pandemic especially.*



When I examine all of April's statements, it is possible to say that the motivations that push to buy and the motivations that lead to regret and judgment after the purchase are both strongly caused by external factors.



**Figure 2:** Theme Two and Related Sub-themes

**Theme Three: Conscious Consumption and Buying Process**

April said that she made unplanned purchasing decisions, which she interpreted as excessive, resulting in mostly unnecessary product purchases.

*As I said before, shopping is mostly a leisure activity for me. What is wrong with this activity is that I want to buy everything I like (smiley) for example, I go to my favorite stores, and I even disregard the price if I like the product. If there is a discount, then it is inevitable for me to buy something (smiley).*

April added that there were moments when she tried to be careful with this routine.

Sometimes I try to hold back. If I like a few things I try to get the one I liked the most. Or take a tour and then decide whether to buy it or not. If I have chosen this route, I often leave without taking it. Or I'm running the famous 10-second rule, picking up the product and asking myself if I really need it. Or I calculate the upcoming amount on my credit card, and I give up.

She also stated that, with the need for social approval, when purchasing a product, April turned to the thoughts of her friends or the people she trusted in the product she was considering buying.

*Another precaution that I take myself so that I don't buy anything else I don't need is to share with my friends, who I trust in the idea of what I will take and who I believe will often discourage me from shopping. Whatever it is to buy, I send the picture of it to my friends; mostly they say it is not beautiful, so I shouldn't buy it I guess (smiley) as a result, I leave without taking it, it makes me feel very good. For me, going to the mall and going out without buying anything is a great sign of success.*

She said that the sales promotions practices such as lottery and quantity, price discount applied in shopping malls and stores often pushed her to unnecessary purchases. While shopping together, I observed that April could not remain indifferent to the salesperson's offers, such as a 10% discount on the second product.

*I sometimes participate in the New Year's lottery in shopping malls. The salesperson informs me of the lottery, if I win a right to lottery, I'll shop a little more to win the second by his advice. I am also very fooled by the 4 buy 3 pay offers of the stores; it attracts me very much. For example, I would buy four instead of buying one and leaving the store, for example.*

Another important observation of mine about April was her interaction with sales representatives during shopping. While visiting the store, I observed that April was interested in

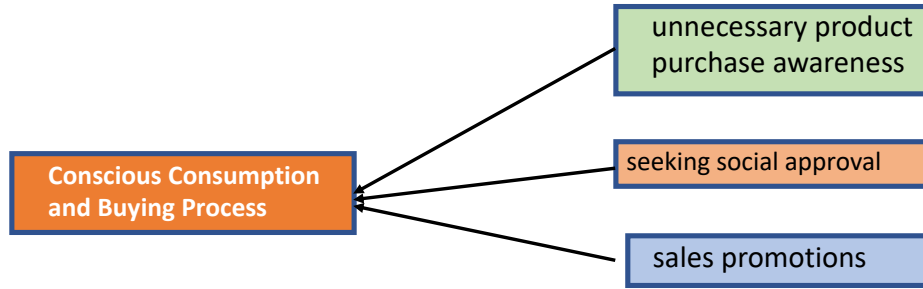
the products that the sales representative suggested to her, and that she definitely bought something from the store where she stayed for a long time.

*... I also have a habit of feeling embarrassed towards the store staff. While visiting the store, especially if the sales representative understands that I am an easy bite, s/he never misses this opportunity, I feel like I must buy something if s/he is interested in me.*

From April's statements, I once again saw that external (in a sense, social, such as salesperson) factors are a determining factor in her unnecessary purchases.

Saying that online shopping is an alternative shopping medium for her, especially during the pandemic period, April said that online shopping sites substitute physical stores in many ways. In our correspondence during the research process, I witnessed that she entered mobile applications in her spare time, looked at the products she liked over and over and finally couldn't stand it and bought it.

*Just like I visit stores to spend leisure time, before I go to sleep or when I wake up in the morning, while drinking tea, I like to look at the applications of e-commerce sites or the applications of my favorite stores. For example, when I try to reduce shopping, I uninstall these applications. Notifications are already turned off. I add the products I like while browsing the applications to my favorites. But I don't buy it right away. But if it's time of sale, if there is a possibility that the product is running out, or if someone else has the possibility to buy it from my cart, I act fast. If I like it, if the price is affordable, I will quickly buy everything I like. I do not shop online very often because it is such stressful.*



**Figure 3:** Theme Three and Related Sub-themes

#### **Theme Four: Buying Consciousness**

I asked April how she defines conscious consumption and whether she ever makes conscious consumption. She is aware of conscious consumption. However, she sometimes cannot stand her strong buying desire.

*Conscious consumption is buying what you really need at a reasonable price, I would define. Do I make conscious consumption? I sometimes do. I already told you this. Household goods, food etc. anything other than clothing, sometimes cosmetics also, is essential and also conscious consumption related purchase, I suppose.*

*... Even entering a luxury store and buying something from there is a pleasure. I like it when the store employees know me after a while and know my preferences. For example, there is an incredibly expensive brand that I like very much in clothing. But it has such style products that it says, for example, I am a product of that brand. I like it when people identify me with that brand.*

*... There is no outlet store in the city where I live. I visit the outlet stores as I go to other metropolitan cities. I went again last week; I bought a boot that I normally say I wouldn't buy in other brands because it is very expensive but this brand I got out. Normally it was 1300 lira,*

*with a 50% discount I bought it for 650 liras. The sales representatives also said that if you buy another product with it, total amount will drop 10% more. I bought another bag even though I never needed it. My bag hanger at home will fall to the ground, it can no longer bear the weight. But it was a discount, and I bought another bag because it shows its style. I bought a few more clothing items and paid less in total, and it satisfied me (smiley) but the following week my credit card receipt arrived. I still didn't regret it. Because the things I bought are very good. And I bought it very cheaply.*

When I looked through April's comments, I saw that she spent a large amount of money on social visibility and image. So much so that even her scent preference was in this direction. I saw that April shopped with a consciousness in which external factors such as social acceptance, image and visibility are distinctive factors, and in a way, she associates this with luxury consumption. In addition to the shopping vouchers, she shared with me, I saw that the stores we visited were the stores of premium brands.

*... There is one more thing I noticed on myself: for example, my home clothes are not that important. What I wear outside should be brand, luxury brand. I officially saw me shopping with this point of view. For example, I have no such concern when buying food, furniture, etc. But even if I am going to a restaurant, I prefer luxury again. Being able to eat there also gives me pleasure. For example, I do not eat in such ordinary places. I don't know if it's called luxury addiction (smiley), I cannot give up my expensive pleasures. I guess there was such a passion.*

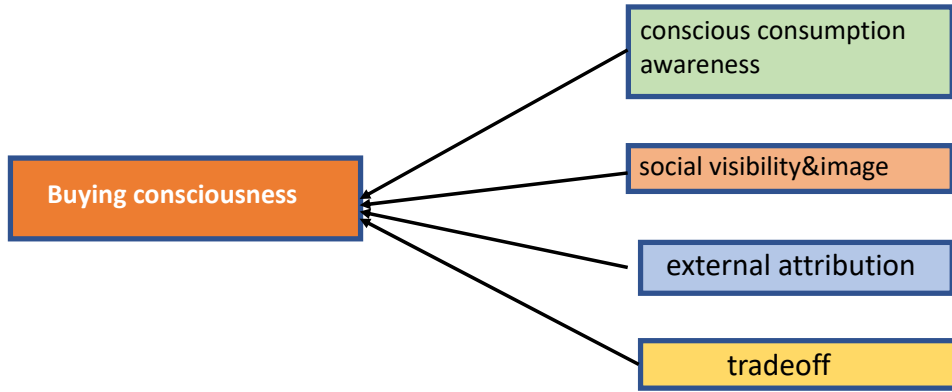
I saw another external attribution of April's passion for shopping as her changing socio-economic status. She told her fondness for luxury and admiration increased as her income raised, and she could finally purchase anything she used to wish at her early ages. In a way she was referring externally again.

*... I had noticed an excess in my shopping frequency and amount when I first started work. As my income increased, my fondness for luxury increased. I found myself buying things that I wanted to buy but couldn't get in my adolescence. Over time, this ambitious shopping has declined, but I still make my choices for brands that I could not buy because they were expensive in my adolescence. This usually happens to people, I suppose. I mean, I'm probably not the only one who shops with that desire. But to the extent I can bear it, of course. This is a tradeoff I think (smiley).*

April's comment on whether excessive buying habits might be related to disease or not was also important.

*..... I don't think this is a disease. The irresistible request. It's up to me to buy something or not. If I do not go to the shopping mall, if I do not look at the websites on the internet, if I turn off the notifications, I can manage not to shop under my own control. I also know when I want to buy something, at times I can find ways to hold back. As a result, I see excessive shopping as something that I would not do if I wanted to or not, and even the shopping itself. I associate this a little bit with my not knowing how to control money that rarely occurs...*

April's comment on whether she was suffering from a disease related to her passion for shopping was also important. It is a preference to dress the way she wants in response to the financial bottleneck she can bear; even a tradeoff in her own words.



**Figure 4:** Theme Four and Related Sub-themes

## 5. DISCUSSION AND CONCLUSION

Compulsive buyers are often over-spending and are rarely affected by the price. Moreover, the use of credit cards pushes them to be less conscious about their budgets (Lo & Harvey, 2011). We see that this research participant also spends high amounts of money from her credit card, even if she is unable to pay.

Compulsive buying has often been associated with depression (Claes et al., 2016; Villardefrancos and Otero-López, 2016; Lawrence et al., 2014). Hirschman (1992) found that while associating compulsive buying behavior with the feeling of inadequacy, individuals display excessive buying behavior as a way of getting away from negative feelings and stress; In this study, the participant also stated that her excessive buying has become a way of dealing with negative feelings and thoughts. She stated that her mood is extremely distinctive in her desire to shop, and when she is depressed, she often tends to shop to feel good.

Various studies show that promotion offering websites represent a particularly attractive shopping context for compulsive buyers due to hedonic and social motivations that affect consumers' response to such contextual factors (Kukar-Kinney et al., 2016). We see that sales promotion practices in both online and physical stores cause this research participant to consume excessively.

There are also studies dealing with the determinants of external factors that push individuals to over-purchase. In this respect, studies conducted based on Self-Determination Theory (Deci and Ryan, 1995) show that the distinction between true self-esteem to contingent self-esteem (CSE) is also determinant in compulsive purchasing and individuals with high CSE focus are focused on providing external standards; It has been demonstrated that they decide their self-worth based on their physical attraction, social position, job performance, or to what extent they meet other evaluation standards (Patrick, Neighbors and Knee, 2004). The same approach has been examined in the role of the distinction between the real self and the ideal self in compulsive buying, and it has been demonstrated in various studies in which compulsive buying is shown to reach the ideal self, which is largely shaped by social interactions (Dittmar, 2005). Compulsive buying, which is closely associated with Festinger's (1954) Social Comparison Theory, is explained by the need to evaluate themselves, individuals' sensitivity to the reactions of others and their tendency to social comparison. Various studies have shown that the individual who focuses on what others think about is also open to their influence (Roberts et al., 2014). In this study, the participant drew attention to social visible factors such as social

acceptance, approval, image, luxury as driving factors in unnecessary excessive purchase behavior.

When these theories and their implications are evaluated, it is seen that compulsive buying behavior patterns that coincide with the inferences about self-consciousness are revealed. Previously, in Burnkrant and Page (1981), it has been revealed that individuals with high public self-consciousness carry out their consumption behaviors to create favorable impressions. Individuals with high public self-consciousness also need to associate their own behavior with the behavior of others; needs such as social acceptance and awareness that can be met through social interaction; hence socially conspicuous consumption and ownership of products; in a way they are more prone to materialism (Tunnell, 1984; Burnkrant and Page, 1981; Xu, 2008). Indeed, focusing on physical appearance over clothing has been revealed as one of the most important precursors of compulsive buying (Solomon and Schlonker, 1982; Schlenker and Leary, 1982; Harnish et al., 2018).

Since the financial cost of compulsive purchasing is too much to be insignificant, individuals are both consciously and unconsciously disturbed by excessive purchasing behavior (Zhang et al., 2017). Studies show that compulsive buyers are self-controlling but differ from cautious buyers in how they implement self-control measures (Horváth et al., 2015). In this study, the participant's self-assessment of excessive consumption behavior and the effort to control excessive consumption and watching herself with a third eye show that she also has a private self-consciousness. As a matter of fact, changing the conditions and reactions of Baumeister's (2002) it might be inferred that self-regulation (self-control), which Brown (1998) defines as the capacity to plan, direct and monitor one's behavior flexibly in the face of changing conditions, is also an important indicator of private self-consciousness. Therefore, excessive consumption can be interpreted as a desire arising from external, mostly social factors rather than being an uncontrolled consumption behavior away from consciousness.

In this study, another factor that the participant particularly emphasizes and prepares the ground for excessive consumption is shopping as a leisure activity. Baudrillard's (2010) "shopping malls that bring together the scattered functions of social life and togetherness (work, leisure time, nutrition, health, transportation, media, culture) under a single homogeneous roof (time / space)" has become the venue. The fact that the participant said that she generally preferred to buy expensive gifts and exhibit compulsive buying behavior while buying gifts shows that she received gifts with an altruistic motivation as a part of the social exchange and extended self (Belk, 1977; Belk and Coon, 1993).

An important finding revealed in studies on compulsive purchasing is that this type of excessive purchase behavior is more common in women, and it focuses on products such as clothing and cosmetics (Miltenberger et al., 2003; Black, 2007). In this study, the case unit was also a woman, and the findings obtained from her also confirmed the previous research findings. She also expressed her fondness for purchasing clothing and cosmetics.

In general, when all findings are evaluated together, we might infer that both private and public consciousness related factors are effective on excessive consumption behavior, and that self-control can be achieved because of this consciousness.

I can suggest that everyone who exhibits the characteristics of compulsive buyers should be examined in detail before a disease or behavioral disorder is diagnosed and that the motivations driving this behavior should be addressed. As a matter of fact, I saw in the subject of this study that the motivations in excessive consumption behavior intertwined with conspicuous consumption.

Considering the common critiques related to case study, future research could be designed as multiple cases recruiting more participants from diverse demographics and the role of self under different features.

### **Declaration of Research and Publication Ethics**

This study has been carried out in accordance with the rules of scientific research and publication ethics. Also, the study has an ethics committee approval from Kutahya Dumlupınar University (18.12.2020/11).

### **Authors' Contribution**

This study is prepared by a single author.

### **Declaration of Conflict of Interest**

There is no conflict of interest.

## **APPENDICES**

### **Appendix A**

#### **Compulsive Buyer Screener Survey Questions (Online)**

- Do you shop when you feel angry or disappointed?  Yes  No
- Has overspending created problems in your life?  Yes  No
- Do you have conflicts with loved ones about your need to shop?  Yes  No
- While shopping, do you feel euphoric rushes or anxiety?  Yes  No
- After shopping, do you feel like you have just finished doing something wild or dangerous?  Yes  No
- After shopping, do you ever feel guilty or embarrassed about what you have done?  Yes  No
- Do you frequently buy things that you never end up using or wearing?  Yes  No
- Do you think about money almost all the time?  Yes  No

### **Appendix B**

#### **Semi-Structured Interview Questions**

1. Can you briefly introduce yourself?
2. Can we talk a little bit about your shopping practice? Who does shopping at home? How often? Where from?
3. If we talk about your shopping practice... what is your shopping frequency? Where from? How do you buy?
4. In fact, you described yourself as someone with a high passion for shopping, or even as a shopaholic in our preliminary interview. Can we talk about it a little bit? How often do you shop? What is your motivation (s)?
  - a. Why do you think you shop a lot?
5. What are you buying? Are they in line with your needs or unplanned purchases?
6. Do you have any regrets after purchasing? Or do you feel guilty?
  - a. Do you ever say what am I doing / what have I done? Or that you said I lost consciousness when I saw what you bought?
  - b. Are you someone who questions what you're doing and why? Would you make an effort to make sense of yourself and what you do?
    - i. Do you think a lot about your shopping experience? Conscious consumption or not? Would you have an effort to justify this purchase in your mind and against others? Would you make an effort to make sense of yourself and your shopping experience? Or would you not think about it at all?
    - c. Would you criticize yourself on this or other issues? Do you think you are cruel to yourself?
7. What is the range of your shopping amounts? What is your payment option? (Can I learn your card limit, if any?)
  - a. What is your monthly statement amount? How much of this is due to your unplanned purchases?
  - b. Do you make your card payments regularly? Do you have any difficulties economically? How do you solve it?
8. If we talk about the products, you bought... what do you buy? Do you focus on a certain product group?



- a. To what extent can you say products about how you look at others?
    - i. Do you care about your appearance?
    - ii. Do you care what others think of you?
    - iii. Are you worried about making a good impression on people?
    - iv. How would you relate all of these to your shopping experiences?
  - b. Could you say that I can explain what you do and why, in terms of your shopping experiences?
9. Have you tried to make an individual change in your passion for shopping or think you need professional support? Have you done any research on this topic? What, what kind of efforts have you made?

## **Appendix C**

### **Audit Trail**

**July 2020** Conferring on the relevant research idea and design with the colleagues  
**July-September 2020** Literature review on compulsive buying and case study method  
**October 20, 2020** Participant selection through compulsive buyer screener (via online survey)  
**October 25, 2020** Met the participant face to face to inform her of the study in detail and obtained the informed consent form for each data source (interview, document and observation)  
**November 1, 2020** Carried out the face-to-face interview (semi-structured) (main)  
**November 2-5, 2020** Transcribed and analyzed the data  
**November 15, 2020** Accompanied April to her shopping mall visit and make observation  
**November 28, 2020** Carried out phone call (unstructured) interview at the time of Black Friday Sale  
**December 1, 2020** Accompanied April to her shopping mall visit and make observation  
**December 4, 2020** Carried out phone call (unstructured) interview after Black Friday Sale  
**December 5, 2020** Visited April at home and took photos of her room, clothing and the like  
**December 15, 2020** Accompanied April to her shopping mall visit and make observation  
**December 23, 2020** Evaluated store loyalty upon subscription through mobile apps and mail list  
**December 25, 2020** Accompanied April to her shopping mall visit at the time of Christmas and New Year shopping and make observation  
**December 26, 2020** Carried out phone call (unstructured) interview at the time of Christmas Sale  
**January 1, 2021** Carried out phone call (unstructured) interview after Christmas Sale  
**January 1-15, 2021** Transcribed and analyzed the two interviews (Christmas Sale) data call interviews  
**January 15-17, 2021** Member checking with April to review the transcribed data  
**January 18-23, 2021** Data analysis through transcribed interviews and observations  
**January 23-February 3, 2021** Collaborated with the expert colleagues and asked their confirmation on the categories and themes I developed

## REFERENCES

- Bailey, K.D. (1982) *Methods of social research*. Free Press, New York.
- Bas, Y. (2016). The dimensions of consumers' shopaholic behaviors and scale development. *Journal of Management, Marketing and Logistics*, 3(1), 64-86.
- Başkarada, S. (2014). Qualitative case study guidelines. *The Qualitative Report*, 19(40), 1-18.
- Baudrillard, J. 2010. *Simülakrlar ve simülasyon*. (Translated by O. Adanır, designed by T. Takış) Ankara: Doğu Batı Yayınları
- Baumeister, R. F. (2002). Yielding to temptation: Self-control failure, impulsive purchasing, and consumer behavior. *Journal of Consumer Research*, 28, 670–676.
- Baxter, P., & Jack, S. (2008). Qualitative case study methodology: Study design and implementation for novice researchers. *The Qualitative Report*, 13(4), 544–559.
- Belk, R W. (1973). Application and analysis of the behavioural differential inventory for assessing situational effects in consumer behaviour. In Ward S. and Wright. K. (eds.), *Advances in Consumer Research*., 370-380, Ann Arbor, Michigan: Association for Consumer Research.
- Belk, R. W. (1977). Gift-giving behavior. Faculty Working Papers. University of Illinois at Urbana-Champaign.
- Belk, R. W. (1988). Possessions and the extended self. *Journal of Consumer Research*, 15(2), 139–168.
- Belk, R. W., & Coon, G. S. (1993). Gift giving as agapic love: An alternative to the exchange paradigm based on dating experiences. *Journal of Consumer Research*, 20(December), 393-417.
- Bighiu, G., Manolic, A., & Roman, C.T. (2015). Compulsive buying behavior on the internet. *Procedia Economics and Finance*. 7th International Conference on Globalization and Higher Education in Economics and Business Administration, GEBA 2013 20 (2015) 72 – 79.
- Black, D.W. (2007). A review of compulsive buying disorder. *World Psychiatric Association (WPA)*, 6(1), 14-18.
- Brown, J. M. (1998). Self-regulation and the addictive behaviors. In W. R. Miller, & N. Heather (Eds.), *Treating addictive behaviors* (2nd ed., pp. 61–73). New York, NY: Plenum Press.
- Burnkrant, R. E., & Page, T. J. (1981). On the management of self-images in social situations: the role of public self-consciousness, in Mitchell, A. (Ed.), *Advances in Consumer Research*, Vol. 9, Association for Consumer Research, Ann Arbor, MI, 452-455.
- Bushman, B. J. (1993). What's in a name? The moderating role of public self-consciousness on the relation between brand label and brand preference. *Journal of Applied Psychology*, 78, 857-861.
- Chaker, A. M. (2003). Hello, I'm a shopaholic! There's a move afoot to make compulsive shopping a diagnosable mental disorder: But should it be? *Wall Street Journal* (January 14), F-1.
- Claes, L., Müller, A., & Luyckx, K. (2016). Compulsive buying and hoarding as identity substitutes: The role of materialistic value endorsement and depression. *Comprehensive Psychiatry*, 68 (2016) 65–71.
- Creswell, J. W. (2009). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (3rd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1995). Human autonomy: The basis for true self-esteem. In M. H. Kemis (Ed.), *Efficacy, agency, and self-esteem* (pp. 31–49). New York: Plenum.
- Denzin, N. K., & Lincoln, Y. S., (2005). *The sage handbook of qualitative research* (3rd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Desarbo, W. S. & Eliabeth E. (1996). Typologies of compulsive buying behavior: a constrained clusterwise regression approach. *Journal of Consumer Psychology*, 5(3),231-262.
- Dittmar H. (2005). A new look at compulsive buying: self-discrepancies and materialistic values as predictors of compulsive buying tendency. *Journal of Social Clinical Psychology*, 24(6), 832-859.
- Dittmar, H., & Drury, J. (2000). Self-image – Is it in the bag? A qualitative comparison between “ordinary” and “excessive” consumers. *Journal of Economic Psychology*, 21, 109–142.
- Faber, R.J., & O'Guinn, T.C. (1992). A Clinical Screener for Compulsive Buying. *Journal of Consumer Research*, 19(3),459-469.



- Faber, R.J., Christenson, G.A., de Zwaan, M. & Mitchell, J. (1995). Two Forms of Compulsive Consumption: Comorbidity of Compulsive Buying and Binge Eating. *Journal of Consumer Research*, 22(3),296-304
- Fenigstein, A., Scheier, M.F., & Buss, A.H. (1975). Public and private self-consciousness: assessment and theory. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 43(4), 522-527.
- Festinger, L. (1954). A Theory of social comparison process. *Human Relations*, 7, 117–140.
- Flyvbjerg, B. (2006). Five misunderstandings about case-study research. *Qualitative Inquiry*, 12(2), 219-245.
- Granero, R., Fernandez-Aranda, F., &... Jiménez-Murcia, S. (2016). Compulsive Buying Behavior: Characteristics of Comorbidity with Gambling Disorder. *Frontiers in Psychology*, 7(957), 1-10.
- Harnish, R. J., Gump, J. T., Bridges, K. R., Slack, F. J. & Rottschaefer, K. M. (2018). Compulsive buying: The impact of attitudes toward body image, eating disorders, and physical appearance investment. *Psychological Reports*, 122(5), 1632–1650.
- Harvanko, A., Lust, K., Odlaug, B. L., .....Grant, J. E. (2013). Prevalence and characteristics of compulsive buying in college students. *Psychiatry Research*, 210(2013), 1079–1085.
- Hirschman, E.C. (1992). The consciousness of addiction: Toward a general theory of compulsive consumption. *Journal of Consumer Research*, 19(2), 155-179
- Horváth, C., Büttner, O.B., Belei, N., & Adıgüzel, F. (2015). Balancing the balance: Self-control mechanisms and compulsive buying. *Journal of Economic Psychology*, 49(2015), 120-132.
- Kearney M, Stevens L. (2012). Compulsive buying: Literature review and suggestions for future research. *The Marketing Review* 12 (3), 233-251.
- Konkolý, Thege, B., Woodin, E. M., Hodgins, D. C., & Williams, R.J. (2015). Natural course of behavioral addictions: A 5-year longitudinal study. *BMC Psychiatry* 15(4).
- Koran, L.M., Faber, R.J., Aboujaoude, E., D. Large, M., & Serpe, R.T. (2006). Estimated Prevalence of Compulsive Buying Behavior in the United States. *American Journal of Psychiatry*, 163(10), 1806-1812
- Krueger DW. (1988). On compulsive shopping and spending: a psychodynamic inquiry. *American Journal of Psychotherapy*, 42(4), 574-584.
- Kukar-Kinney, M., Scheinbaum, A. C., & Schaefer, T. (2016). Compulsive buying in online daily deal settings: An investigation of motivations and contextual elements. *Journal of Business Research*, 69(2), 691-699.
- Kwon, Y-H. (1992). Body consciousness, self-consciousness, and women's attitudes toward clothing practices. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 20, 295-307.
- Lawrence, L.M., Ciorciari, J., & Kyrios, M. (2014). Relationships that compulsive buying has with addiction, obsessive-compulsiveness, hoarding, and depression. *Comprehensive Psychiatry*, 55 (2014), 1137–1145
- Lejoyeux M, Ades J, Tassain V.... (1996). Phenomenology and psychopathology of uncontrolled buying. *American Journal of Psychiatry*, 153, 1524-1529.
- Lejoyeux, M., & Weinstein, A. (2010). Compulsive Buying. *The American Journal of Drug and Alcohol Abuse*, Early Online,1–6.
- Levy, S. (1959). Symbols for sale. *Harvard Business Review*, (July/August), 117-124.
- Lo, Hui-Yi & Harvey, N. (2011). Shopping without pain: Compulsive buying and the effects of credit card availability in Europe and the Far East. *Journal of Economic Psychology*, 32(2011), 79-92.
- Marquis, M., & Filiatrault, P. (2000). Cognitive and affective reactions when facing an additional delay while waiting in line: A matter of self-consciousness disposition. *Social Behavior and Personality*, 28(4), 355-276.
- Merriam, S. B. (1998). *Qualitative research and case study applications in education*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1994). *Qualitative data analysis: An expanded sourcebook*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Miltenberger, R.G., Redlin, J., Crosby, R., Stickney, M., Mitchell, J., Wonderlich, S., Faber, R., & Smyth, J. (2003). Direct and retrospective assessment of factors contributing to compulsive buying. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 34(1), 1-9.
- Morse, A., & McEvoy, C.D. (2014). Qualitative research in sport management: Case study as a methodological approach. *The Qualitative Report*, 19, How to Article 17, 1-13.

- Mueller, A., Mitchell, J.E., Peterson, L.A., &.....Claes, L. (2011). Depression, materialism, and excessive Internet use in relation to compulsive buying. *Comprehensive Psychiatry*, 52 (2011) 420–424.
- Müller, A., Mitchell, J.E., & deZwaan, M. (2015). Compulsive Buying. *American Journal of Addiction*, 24, 132-137.
- Park, Hye-Jung, & Burns, L.D. (2005). Fashion orientation, credit card use, and compulsive buying. *Journal of Consumer Marketing*, 22(3),135-141.
- Patrick, H., Neighbors, C., & Knee, C. R. (2004). Appearance-related social comparisons: The role of contingent self-esteem and self-perceptions of attractiveness. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 501–514.
- Patton, Q. M. (1987). *How to use qualitative methods in evaluation*. Newsbury Park, London, New Dehli Sage Publications.
- Pirog, S. F., & Roberts, J. A. (2007). Personality and credit card misuse among college students: The mediating role of impulsiveness. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 15 (1), 65–77.
- Ridgway N. M, Kukar-Kinney M, & Monroe K. M. (2008). An Expanded Conceptualization and New Measure of Compulsive Buying *Journal of Consumer Research*, 35 (4), 622–639 74
- Ridgway, N. M., Kukar-Kinney, M., & Monroe, K. B. (2008). An Expanded Conceptualization and a New Measure of Compulsive Buying. *Journal of Consumer Research*, 35(4), 622-639.
- Roberts, J. A., Manolis, C., & Pullig, C. (2014). Contingent self-esteem, self-presentational concerns, and compulsive buying. *Psychology and Marketing*, 31(2), 147-160.
- Roberts, J. A., Manolis, C., & Pullig, C. (2014). Contingent self-esteem, self-presentational concerns, and compulsive buying. *Psychology and Marketing*, 31,147–160.
- Scheier, M. F. (1980). Effects of public and private self-consciousness on the public expression of personal beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 514-521
- Scheier, M. F., & Carver, C. S. (1985). The Self-Consciousness Scale: A revised version for use with general populations. *Journal of Applied Social Psychology*, 15(8), 687-699.
- Scherhorn G, Reisch LA, & Raab G. (1990). Addictive buying in West Germany: An empirical study. *Journal of Consumer Policy*,13, 355-387.
- Schlenker, B. R., & Leary, M. R. (1982). Social anxiety and selfpresentation: A conceptualization model. *Psychological Bulletin*, 92(3), 641–669.
- Solomon, M. R., & Schopler, J. (1982). Self-consciousness and clothing. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8, 508-514.
- Stake, R. E. (1995). *The art of case study research*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Starman, A.B. (2013). The case study as a type of qualitative research. *Journal of Contemporary Educational Studies*, 1/2013, 28–43.
- Strauss, A. & Corbin, J. (1998). *Basics of qualitative research: Techniques and procedures for developing grounded theory* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Tellis, W. M. (1997). Introduction to case study. *The Qualitative Report*, 3(2), 1-14.
- Thomas, G. (2011). A Typology for the case study in social science following a review of definition, discourse and structure. *Qualitative Inquiry*, 17(6), 511–521.
- Tunnell, G. (1984). The discrepancy between private and public selves: public self-consciousness and its correlates. *Journal of Personality Assessment*, 48(5), 549-555.
- Valence, G., d'Astous, A., &Fortier, L. (1988). Compulsive buying: Concept and measurement. *Journal of Consumer Policy*, 11 (1988), 419-433.
- Villardefranco, E., & Otero-López, J.M. (2016). Compulsive buying in university students: its prevalence and relationships with materialism, psychological distress symptoms, and subjective well-being. *Comprehensive Psychiatry*, 65 (2016), 128–135.
- Vissak, T. (2010). Recommendations for using the case study method in international business research. *The Qualitative Report*, 15(2), 370-388.
- Vitor, D. A., Ayimey, E. K. & Gayibor, R. A. (2013). Impact Of Sales Promotion Techniques on Impulse Buying Behavior. *Asian Journal Management*.

Vogt, S., Hunger, A., Türpe, T., Pietrowsky, R., & Gerlach, A. L. (2014). Effects of mood induction on consumers with vs. without compulsive buying propensity: An experimental study. *Psychiatry Research*, 220(1-2), 342–347.

Winestine M. C. (1985). Compulsive shopping as a derivative of childhood seduction. *The Psychoanalytic Quarterly*, 54(1), 70-72.

Yin, R. K. (2003). *Applications of case study research* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.

Yin, R. K. (2009). *Case study research: Design and methods* (4 ed.). Los Angeles, CA: Sage.

Yingjiao X. (2008). The influence of public self-consciousness and materialism on young consumers' compulsive buying. *Young Consumers*, 9(1), 37-48,

Zhang, C., Brook, J. S., Leukefeld, C. G., De La Rosa, M., & Brook, D. W. (2017). Compulsive buying and quality of life: An estimate of the monetary cost of compulsive buying among adults in early midlife. *Psychiatry Research*, 252(2017), 208-214.

<https://www.psychguides.com/behavioral-disorders/shopping-addiction/>



## AB'ye Üye Ülkelerde Sanayileşmenin Belirleyicileri: Dinamik Panel Veri Analizi

Özge ERDÖLEK KOZAL\*, Gülçin GÜREL GÜNAL\*\*

### ÖZ

Sanayileşme, ilk sanayi devriminden bugüne, başta Avrupa olmak üzere tüm dünyada ekonomik, politik ve sosyal dönüşümlere sebep olmuştur. 21. yüzyılda da Avrupa öncülüğünde ilan edilen yeni sanayileşme dalgasıyla da sürdürülebilir büyüme ve kalkınmanın itici gücü olarak yeniden tartışmaya açılmıştır. Bu çerçevede, son 10 yılda Avrupa Birliği'ne (AB) üye ülkelerde de yeni bölgesel politika arayışları gündeme gelmiş ve özellikle AB'nde yeniden sanayileşme için bir yol haritası ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Bu nedenle bu çalışmada, AB'ye üye ülkelerde sanayileşmeyi etkileyen unsurlar, 1995-2018 yılları için iki aşamalı sistem GMM yöntemi kullanılarak analiz edilmektedir. Çalışmanın bulguları, AB üye ülkelerinde sermaye ve beşerî sermaye stoku, dışa açıklık, göreceli gelir, enflasyon, bankalar tarafından özel sektöre sağlanan krediler, 2008 krizi gibi temel ekonomik göstergeler ile kurumsal altyapı gibi sosyoekonomik genel görünümle ilişkili olan göstergeleri sanayileşmeyi etkileyen ana unsurlar olarak ortaya koymaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Sanayileşme, İmalat Sanayi, Avrupa Birliği, Panel Veri Analizi, Sistem GMM

**JEL Sınıflandırması:** C33, L6, O52

## Determinants of Industrialization in Member States of the European Union: Dynamic Panel Data Analysis

### ABSTRACT

Since the first industrial revolution, industrialization has caused important economic, politic, and social transformations in the world, especially in Europe. With the new industrial wave led by Europe in the 21st century, industrialization has begun to be reconsidered as one of the main drivers of sustainable economic growth and development. In this context, in the last decade, the search for new regional policies has also been on the agenda of the EU member countries and the need for a roadmap for the re-industrialization process of the EU has emerged. Therefore, in this study, the main determinants of industrialization in EU member countries for the 1995-2018 are examined using the two-stage system GMM approach. Findings reveal that, main economic indicators such as, capital, and human capital stock, economic openness, relative income, inflation, domestic credits provided by banks to private sector, 2008 crisis and indicator that is related to socio-economic structure of the countries such as institutional background are the main factors affecting industrialization in EU.

**Keywords:** Industrialization, Manufacturing, European Union, Panel Data Analysis, System GMM

**JEL Classification:** C33, L6, O52

*Geliş Tarihi / Received: 06.06.2021 Kabul Tarihi / Accepted: 20.09.2021  
Doi: 10.17541/optimum.946057*

\* Arş. Gör. Dr., Ege Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, ozge.kozal@ege.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5542-6290

\*\* Arş. Gör. Dr., Ege Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, gulcngurel@gmail.com, ORCID: 0000-0003-4780-4420

## 1. GİRİŞ

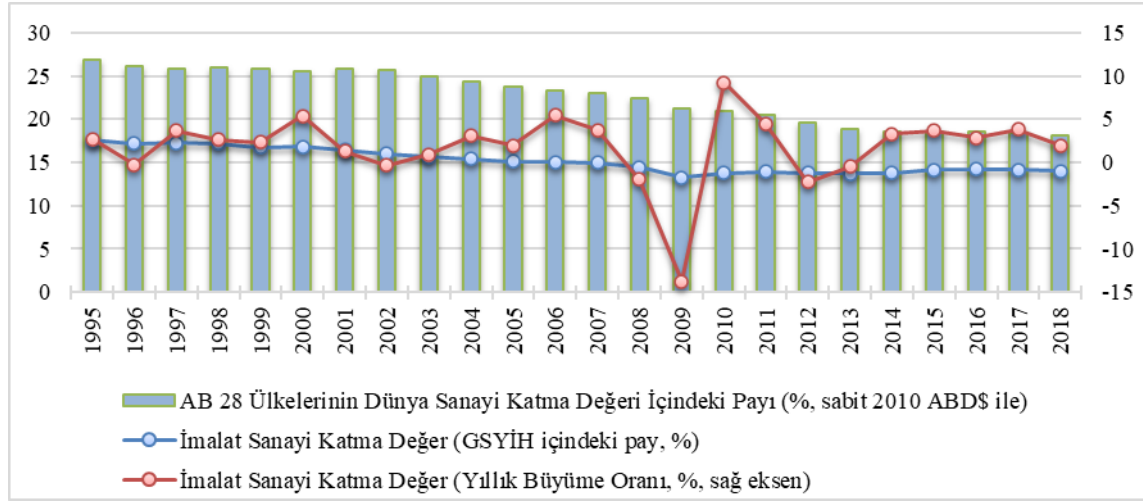
Sanayileşme, imalat sanayi faaliyetlerinin artan önemini ve dönüşümünü kapsayan bir sosyoekonomik süreç olarak tanımlanmaktadır (O'Brien, 2001). Sanayileşmenin temel dinamikleri, Sanayi Devrimi'nden bugüne, ülkelerin iktisadi büyüme ve kalkınma süreçlerine etkileri bağlamında önemini koruyan bir tartışma alanı olmuştur. Çünkü sanayileşmenin büyüme ve kalkınma için bir önkoşul olduğu hususunda neredeyse bir görüş birliği vardır (Szirmai ve Verspagen, 2015). Özellikle İkinci Dünya Savaşı'nın ardından yeniden yapılanan dünya ekonomisinde, sanayileşmenin "ekonomik büyümenin motoru" olup olmadığı sorusuna yanıt arayan teorik ve ampirik tartışmalar hız kazanmış, Kaldor (1966) ve Cornwall (1977) tarafından sistematik bir biçimde tartışmaya açılan imalat sanayinin büyümenin motoru olduğu hipotezi, 20. yüzyılın ikinci yarısında önemli bir gündem maddesi haline gelmiştir (Thirlwall, 2003).

18. yüzyıldan 20. yüzyılın ikinci yarısına kadar öncelikle büyüme, ardından da kalkınma/modernleşme ile özdeş süreçler olarak kabul edilen sanayileşme, 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren neredeyse tüm dünyada finansal sermayeye dayalı büyüme politikalarının yükselmesi ile büyük ölçüde gözden düşmüştür. Nitekim, küreselleşmenin arttığı, bilgi ve iletişim teknolojilerinde hızlı gelişmelerin yaşandığı, ülkelerarası sermaye ve emek hareketlerinin giderek daha serbest hale geldiği 1990'lı yıllarda, hizmetler sektörünün dünya Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) içindeki payı %60'a ulaşırken, imalat sanayinin payı ise %19 düzeyinde kalmıştır (World Bank, 2019). Ancak, son yıllarda, ilk olarak 2008 krizinin neredeyse tüm ülke ekonomilerine yansımaları ve bunun iktisat paradigmasında yeni arayışları beraberinde getirmesi, ardından da teknoloji alanındaki yeni gelişmelerin sanayi üretiminin organizasyonunda öngördüğü büyük değişimlerle birlikte yeniden sanayileşme tartışmaları hız kazanmıştır. 2010 yılına takiben Almanya öncülüğünde ilan edilen, üretimde otomasyon ve üretimin aşamalarındaki aktörlerin eşanlı koordinasyonunu temel alan, robotik üretim ile özdeş kabul edilen yeni sanayi atılımı da özellikle 2008 krizi sonrasında üretimin yeniden örgütlenmesi konusunda yeniden sanayileşme tartışmalarında önemli bir kırılmaya işaret etmiştir. Önümüzdeki yaklaşık 30 yılda, başta Avrupa olmak üzere, ülkelerin sanayileşme yarışında yeni bir döneme, yeni öncü sektörler ile girmeleri beklenmektedir (Kozal ve Barbaros, 2019).

Sanayileşmenin bölgesel özgüllükler çerçevesinde farklı görüntüler kazandığı söylenebilir. Bu yeni sanayi dalgası ve sanayileşmenin tarihsel süreçte nasıl evrimleştiği incelendiğinde de ilk Sanayi Devrimi'nden bugüne sanayileşmenin başta İngiltere ve Almanya olmak üzere Avrupa ülkelerinde ekonomik ve sosyal yapıda önemli dönüşümler yarattığı (Landes, 1969) ve bu dönüşümlerin dünyadaki sanayileşme yarışına da yön verdiği görülmektedir. Yani Avrupa ülkeleri hem kurdukları uluslararası örgütün ekonomik ve politik gücü hem de tarihsel olarak sanayileşme yarışına yön vermeleri sebebiyle dünya ekonomisine önemli ölçüde etki etmektedir. Bununla birlikte AB, siyasi ve ekonomik iş birliklerinin giderek önem kazandığı günümüzde hem yeni sanayileşme dalgasının öncü ülkelerini bünyesinde bulundurması hem de son 20 yıldaki çeşitli ekonomik ve sosyal kırılmalar (genişleme politikaları, 2008 krizi, göç sorunu vb.) nedeniyle oldukça dikkat çekici bir konumdadır. Bu nedenle, Avrupa Birliği'nde sanayileşmenin dinamiklerinin yakından incelenmesi, yeniden sanayileşme tartışmalarının ampirik zeminine katkı sağlayacağı için son derece önemlidir.

1995 yılında birliğe üye olan ülkelerle dördüncü genişlemesini yaşayan AB, bu yılda dünya sanayi katma değerinin yaklaşık %27'sini oluşturmaktadır. 2018 yılında ise, üye ülkelerin sanayi katma değerine katkısı %14'e gerilese de bünyesindeki ülke sayısının 2018 yılında 28 olduğu düşünüldüğünde, az sayıdaki ülkenin dünya üretimine katkı düzeyinin hala önemini koruduğu söylenebilmektedir. Grafik 1'de de görüldüğü gibi, son 10 yılda AB'ye üye ülkelerin imalat sanayi katma değerinin GSYİH içindeki payı neredeyse aynı kalmakta, ancak AB'ye üye ülkelerde imalat sanayi katma değerinin büyüme oranı 2008'de yaşanan keskin küçülmenin ardından, artış trendine geçmektedir.

**Grafik 1.** AB’ye Üye Ülkelerde İmalat Sanayinin Genel Görünümü (1995-2018)



Kaynak: (World Bank, Dünya Kalkınma Göstergeleri, 2019).

Yüksek teknoloji içerikli sanayi ürünleri ile farklı bir görüntü kazanacak olan yeni sanayi atılımında, AB’ye üye ülkelerin sahip oldukları rolün oldukça önemli olacağı açıktır. Nitekim, AB’ye üye ülkelerde, yüksek ve orta yüksek teknoloji içerikli endüstrilerin imalat sanayi üretim artışının sürükleyicisi olduğuna ve bu ülkelerin değişen dünyanın koşullarına nasıl eklemleneceğinin tüm dünya ekonomisi için önemli olduğuna çok sayıda çalışmada dikkat çekilmektedir (Eurostat, 2013; Gilchrist, 2016; Castelo-Branco vd., 2019; Eurofound, 2019).

Yeniden sanayileşme tartışmalarında ana odak noktası, yakın gelecekte sanayileşmenin tekrar büyüme ve kalkınmanın itici gücü olarak kabul edileceği ve bu nedenle ülkelerin bu döneme uygun yeni sanayi politikası arayışlarına gireceğidir. Bu doğrultuda sanayileşmenin tarihsel dinamikleri ve sanayinin mevcut yapısı, ülkelerin yeni sanayileşme dalgasına nasıl eklemleneceklerini de doğrudan belirleyecektir. Bu çerçevede, AB’ye üye ülkelerde de yeni bölgesel politika arayışları gündeme gelecek ve dünyanın en önemli imalat sanayi üretim bölgelerinden biri olarak kabul edilebilecek olan AB’ye üye ülkelerde imalat sanayi üretimini yeniden yapılandıracak bir sanayi stratejisine ihtiyaç duyulacaktır. Bu yol haritasına katkıda bulunulabilmesi için, öncelikle bu ülkelerde sanayileşmeyi etkileyen dinamiklerin tespit edilmesi gerekmektedir. Bu nedenle bu çalışma, 1995-2018 yılları arasında AB-25 ülkelerinde sanayileşmeyi belirleyen faktörleri tespit etmeyi amaçlamaktadır. İmalat sanayi üretimini etkileyen temel değişkenlerin ortaya konulmasının, iktisadi büyüme ve kalkınmaya yönelik politika üretme kapasitesine önemli katkı sağlayacağı öngörülmektedir.

## 2. SANAYİLEŞMENİN BELİRLEYİCİLERİ

Sanayileşmenin belirleyicilerine ilişkin tartışmalar iki eksende analiz edilebilmektedir. İlk eksen, sanayileşmenin büyümenin motoru olup olmadığını tartışmaya açan çalışmalardan oluşmaktadır. İlk kez Kaldor (1967) ve Cornwall (1977) tarafından ampirik olarak ele alınan bu tartışma ekseninde, genel olarak ülkenin imalat sanayi üretiminin, gelir, yatırım ve imalat sanayi verimliliği ile ilişkisi ele alınmaktadır. Bu iki önemli çalışma, ülkelerin kaynaklarını düşük verimli sektörlerden (tarım) daha yüksek verimli sektörlere (imalat sanayi) aktarmaları sonucunda hem bir büyüme ivmesi yakalandığını hem de bu büyümenin kişi başına gelir artışı ile de desteklendiğini göstermektedir. Bu durum literatürde, “yapısal prim (structural bonus)” olarak tanımlanmaktadır (Timmer ve Szirmai, 2000). İmalat sanayi üretiminin büyümenin motoru olup olmadığı sorusu hala güncelliğini koruyan bir tartışma alanıdır. Chenery (1980), McCausland ve Theodossiou (2012), Szirmai ve Verspagen (2015), Marconi vd. (2016)



gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde; Mazhar ve Rehman (2019) gelişmekte olan ülkelerde, imalat sanayinin büyümenin motoru olduğu hipotezini farklı analiz yılları için doğrulamaktadır. Ancak, bazı çalışmalar bu hipotezin yalnızca yeni sanayileşen ya da gelişmekte olan ülkelerde geçerli olduğunu, gelişmiş ya da sanayileşmiş ülkelerde geçerli olmadığını ortaya koymaktadır. Örneğin, Fagerberg ve Verspagen (1999), Cornwall'ın genişletilmiş modelini baz aldıkları çalışmada ve Szirmai (2012) bu hipotezin yalnızca yeni sanayileşen ülkeler için geçerli olduğunu, erken sanayileşmiş ve gelişmiş ülkeler için geçerli olmadığını göstermektedir. Dolayısı ile, ülkeler ve analiz dönemleri değiştiğinde “imalat sanayi büyümenin motoru mudur?” sorusuna verilen yanıtın değiştiği görülmektedir.

İkinci eksen ise, büyümenin motoru hipotezini test ederken aynı zamanda sanayileşmenin tarihsel belirleyicilerini de ortaya koymayı amaçlayan çalışmalardan oluşmaktadır. Bu alandaki ilk çalışmalardan biri olan Temple ve Voth (1998), gelişmekte olan ülkeler için yaptıkları analizde, sanayileşmenin sürükleyici gücünün beşerî sermaye olduğunu ortaya koymaktadır. Bu bulguya paralel olarak, Szirmai ve Verspagen (2015), yüksek eğitimli işgücü ile imalat sanayi üretim artışı arasında pozitif bir ilişkiyi sunmaktadır. Sanayileşmenin belirleyicileri tartışmasına, gelir, yatırımlar, beşerî sermaye gibi temel değişkenlerin dışında kurumsal altyapıyı dahil eden literatür ise oldukça yenidir ve bu çalışmaların genellikle 2000 yılı ve sonrasında yayınlandığı dikkat çekmektedir. Sanayileşmede kurumların önemine hem teorik hem de ampirik düzeyde dikkat çeken en önemli çalışmaların başında Rodrik'in çalışmaları (2007- 2016) gelmektedir. Rodrik (2016), sanayileşmenin temel dinamiklerinin, sadece gelir ve demografik trendlerle değil, kurumlar, demokratikleşme düzeyi ve küreselleşme ile de yakından ilintili olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak Guadagno (2016), teknolojik geriliği ve eksik değerlendirilmiş döviz kurunu sanayileşmenin belirleyicileri olarak tespit ederken, 1995 sonrasında bilgi birikimi ve yatırımların önemli hale geldiğini ortaya koymakta, Rodrik'in (2016) aksine, kurumsal altyapı ile imalat sanayi üretimi arasındaki ilişkiyi doğrulayamamaktadır.

İmalat sanayinin büyümenin motoru olup olmadığı ve sanayileşmenin belirleyicileri tartışmalarında en çok dikkat çeken, analizlerin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler ayırımına odaklandığıdır. Özellikle uluslararası rekabete yön veren spesifik ülke gruplarına, iktisadi ya da siyasi ülke bloklarına odaklanan çalışma sayısı oldukça azdır. Nickel vd.'nin (2008) çalışması, 14 OECD ülkesi için sanayisizleşme sürecinin varlığına dikkat çekerek, bir uluslararası örgütün sanayileşme dinamiklerini ele alan ilk çalışmalardan biridir. Bu çalışmada, özellikle İngiltere, ABD, Almanya ve Japonya gibi ülkelerin imalat sanayi üretimlerinin milli hasıla içindeki paylarının daha hızlı bir biçimde azaldığı, bunun verimlilik artışları ve imalat sanayi ürünleri ile imalat sanayi ürünü olmayan malların görece fiyatlarından kaynaklandığı ortaya konulmaktadır. Kutu ve Ngalawa (2016), BRICS ülkelerinde sanayileşmenin dinamiklerini incelemiş; emek, sermaye, kişi başına düşen gelir, ihracat değişkenlerinin sanayileşmeyi olumlu etkilediği, bununla birlikte ithalat ve döviz kuru değişkenlerinin uzun dönemde sanayileşmeye etkisinin negatif olduğunu ortaya koymuştur. Naude vd. (2013) ise, Kutu ve Ngalawa (2016)'nın bulgularının aksine, Brezilya, Rusya ve Güney Afrika'da bir sanayisizleşme sürecinin varlığını vurgulamıştır. Bu alanda yapılan az sayıdaki ampirik çalışmanın, OECD ve BRICS ülkelerine odaklandığı görülmektedir.

Daha önce de vurgulandığı gibi, sanayileşmenin dinamikleri konusundaki çalışmalar, genellikle gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler ayırımına odaklanarak, temel makro ve mikro ekonomik değişkenleri dikkate almaktadır. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere göre yapılan analizler çok önemli olmakla birlikte, iktisadi ve sosyal görünümün giderek farklılaştığı dünyada, sanayileşme politikalarının üretilmesine kaynaklık etme amacı güden ampirik çalışmaların iktisadi, siyasi ya da coğrafi bölgesel kümeler, uluslararası örgütlere odaklanması da giderek daha önemli hale gelmektedir. Bu yüzyılda, siyasi ve ekonomik iş birlikleri giderek önem kazanmakta, bu gruplarda alınan kararların üye ülkeleri bağlayıcı özellikleri, üye ülkeleri daha entegre hale getirmektedir. Bu nedenle, AB üye ülkelerinin de yeniden sanayileşme dalgasındaki önemli pozisyonları, son 20 yılda yaşadıkları iktisadi, politik ve sosyal

dönüşümlerle birlikte düşünüldüğünde bu ülkelerde sanayileşme dinamiklerinin anlaşılması son derece önemlidir (Barta vd, 2008; Heyman ve Vetter, 2013; Westkämper ve Walter, 2014; Ambroziak, 2015). Ancak, AB’ye üye ülkeler için sanayileşmenin tarihsel dinamiklerini çok boyutlu bir bakış açısı ile tartışmaya açmış, bilinen bir çalışma bulunmamaktadır. AB’ye üye ülkelerde sanayileşmenin tarihsel belirleyicilerinin incelenmesiyle, AB’nin sanayileşme yol haritasına önemli katkıların sunulması beklenmektedir.

### **3. AB’ye Üye Ülkelerde Sanayileşmenin Belirleyicilerinin Ampirik Analizi**

Bu çalışma, ekonometrik yöntemler kullanarak 1995-2018 yılları için AB-25 ülkelerinde sanayileşmeyi belirleyen faktörleri tespit etmeyi amaçlamaktadır.

#### **3.1. Veri Seti**

1992 yılında imzalanmış olan ve sanayide rekabet edebilirlik maddesinin kabul edilmiş olduğu Maastricht Anlaşması ile ekonomide tek pazar anlayışına geçilmiştir (Avrupa Topluluğu Komisyonu, 1992). 1995 yılında ise topluluk, Avrupa Birliği olarak anılmaya başlamış ve aynı yıl Finlandiya, Avusturya ve İsveç’in de üye ülke statüsü kazanması ile AB’nin dördüncü genişlemesi yaşanmıştır. Bu nedenlerden dolayı çalışmada, ekonomik ve sosyal birçok alanda ortak politikalar izleyen AB’ye üye ülkelerde sanayileşmenin temel belirleyicileri, 1995-2018 yılları için analiz edilmiştir. Bu çerçevede AB’ye üye olan 25 ülke (AB-25) incelenmiş olup, Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan, İrlanda, İtalya, Letonya, Litvanya, Hollanda, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovakya, Slovenya, İspanya, İsveç, Hırvatistan ve analiz yılları içerisinde birliğe üye olması nedeniyle İngiltere analizde yer alan ülkelerdir. Veri setinde bulunan boşluklar nedeniyle Malta, Kıbrıs ve Lüksemburg örnekleme dahil edilmemiştir.

Çalışmanın ana amacı sanayileşmenin tarihsel belirleyicilerini AB’ye üye ülkeler için tespit etmektir. Bu kapsamda modelin kurgusu, imalat sanayinin büyümenin motoru olup olmadığını test eden çalışmalardan hareketle oluşturulmuştur. İncelenen çalışmalarda model tasarımlarının, iktisadi büyümenin dinamikleri ile imalat sanayi üretiminin dinamikleri arasındaki ilişkiden yola çıkılarak oluşturulduğu tespit edilmiştir. Tablo 1’de görüldüğü gibi bu çalışmada da bu ilişki temel alınmış ve sanayileşmeyi etkilemesi beklenen ekonomik ve sosyal çeşitli göstergelerden faydalanılmıştır. Analiz kapsamında, sanayileşmenin belirleyicilerinin tespit edilmesini amaçlayan model kurgulanırken bağımsız değişkenler için vekil (proxy) olabilecek değişkenlerin de kullanılmasıyla çeşitli duyarlılık analizlerinin yapılması da sağlanmıştır<sup>1</sup>. Vekil değişkenlerin kullanıldığı alternatif modellere ilişkin yalnızca önemli noktalar analiz sonuçları bölümünde tartışmaya açılmıştır.

Nihai modelde sanayileşme düzeyinin temel göstergesi olarak imalat sanayi katma değerinin GSYİH içindeki payı bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Cornwall (1977), imalat sanayi üretiminin, gelir, yatırım ve imalat sanayi verimliliğinden etkilendiğini ortaya koyduğu çalışmasında, yatırıma ilişkin değişkenlerin, imalat sanayi üretim değeri/katma değeri içinde örtük olarak içerildiğini ortaya koymuştur. Bu nedenle çalışma kapsamında yatırıma ilişkin değişkenler göz ardı edilmiş, Solow tipi büyüme denklemlerinden hareketle, Karadağ vd.

---

<sup>1</sup> Modelde değişken seçiminde, stepwise regresyon (adım adım regresyon) türü hiyerarşik model seçim yolu izlenmiştir. Bu doğrultuda, düzeltilmiş R<sup>2</sup>, Mallows’un Cp kriteri, Akaike ve küçük örneklem düzeltmesi yapılmış Akaike bilgi kriteri ile Bayesyen (Schwarz) bilgi kriteri incelenmiştir (Tatoğlu, 2020a, 2020b).

(2005)'nin çalışmaları izlenerek sermaye stoku verisi hesaplanmıştır<sup>2</sup>. Beşerî sermayeyi temsilen ise, Fagerberg ve Verspagen (1999) ve Nickel vd. (2008) izlenerek ilköğretim okullaşma oranı kullanılmıştır. Görelî gelir<sup>3</sup> ise, hem ülkeler arasındaki kişi başına düşen GSYİH yakınsaması/ıraksamasını ortaya koyan bir değişken, hem de teknolojik uyumlanmanın (technological imitation) bir vekil değişkeni olarak kullanılmaktadır (Guadagno, 2016). Bu nedenle bu çalışmada da görelî gelir, birlik içinde en yüksek kişi başına gelire sahip ülkeye göre hesaplanmıştır.

Bir ülkede yüksek enflasyonun varlığının o ülkedeki firmaların yatırım kararlarında caydırıcı etki yaptığı ve bunun özellikle reel sektör faaliyetlerini ve sermaye birikimini olumsuz yönde etkileyebileceğini gösteren çalışmalar mevcuttur (Bitros ve Panas, 2001; Rodrik, 2008; Kumar vd. 2012). Bu nedenle, enflasyon oranı da modele eklenmiştir. Bununla birlikte reel sektör faaliyetlerinde hem teknoloji yaratma kapasitesine katkı sağlaması (Schumpeter, 1911) hem de üretimin sürdürülebilirliğine olumlu etki yarattığı bilinen finansal alandaki gelişmeler de modelde dikkate alınmıştır. Finansal gelişmişlik düzeyinin etkisini ortaya koyabilmek için de temel olarak ekonomideki parasal büyüklük, dolaşımdaki para, likit borçlar, finans sektörünün sunduğu krediler dikkate alınmaktadır. Çalışmada ise veri seti bütünlüğünü en iyi sağlayan ve imalat sanayisine en fazla katkı sağlayacağı düşünülen bankaların özel sektöre sağladığı kredilerin GSYİH içindeki payı değişkeni modele dahil edilmiştir. Burada dikkat edilmesi gereken, bankaların sağladığı kredilerin tüm sektörlerle sunulan kredileri kapsadığıdır. Bu nedenle elde edilen sonuçlar, bu kredilerin diğer ana sektörlerle görelî olarak imalat sanayi katma değerini nasıl etkilediğini ortaya koymaktadır. Ülkenin ticari dışa açıklık oranının en önemli göstergesi olarak kabul edilen ticaret hacminin GSYİH içindeki payı da analize dahil edilmiştir. Çünkü, ticarete konu olan mallar dikkate alındığında AB üyesi ülkelerde hizmetler sektörü ihracatının GDP içindeki payının 2018 yılında %25 ile sınırlı olduğu, imalat sanayi ihracatının ise oldukça önemli bir yere sahip olduğu bilinmektedir (World Development Indicators, 2019). Ayrıca, ticaret kapasitesinin artmasının hem doğrudan imalat sanayiye hem de diğer sektörlerin imalat sanayi ile ileri ve geri bağlantıları nedeniyle dolaylı olarak imalat sanayi üretimini etkileyeceği ve bunun da yapısal değişimi tetikleyeceği düşünülmektedir (Singh, 1977; Chenery, 1982; Rodrik, 2008). 2008 küresel ekonomik krizinin sanayi sektöründe yaratmış olduğu etkiyi görmek amacıyla kriz yılı için kukla değişken de oluşturulmuştur.

Acemoğlu ve Robinson'un (2015) da vurguladığı gibi literatürde kurumların iktisadi faaliyetler üzerindeki etkilerini tartışmaya açan teorik ve ampirik çalışmalar giderek artmaktadır. Bu nedenle, yatırım olanaklarında özgürlük, mülkiyet hakları, ülkedeki vergi yükü, işletme kurma kolaylığı ve yönetsel bütünlük/kapsayıcılık gibi alt endekslerden oluşan çeşitli iktisadi özgürlük endeksleri de kurumsal altyapıyı ve ülkelerin yönetim kapasitesini ortaya koyan bir gösterge olarak modele eklenebilmektedir. Bu çalışmada da iktisadi özgürlük endeksinin bir alt değişkeni olan mülkiyet hakları endeksi değerinin modele eklenmesi ile kurumsal kapasite ve kurumların niteliğinin imalat sanayi katma değeri üzerindeki etkisi anlaşılmaya çalışılmıştır. Son olarak, önemli bir sosyoekonomik gösterge olan net göçmen sayısı da modele dahil edilmiştir. Bunun nedeni ise, özellikle AB'de yaşanan beşinci genişlemenin etkisi ile iş gücünün, daha yüksek ücret sunan Batı Avrupa Birliği üye ülkelerine doğru bir göç dalgası yaratmış olduğunun düşünülmektedir (Pryymachenko vd., 2013). Bu göç dalgasının, sanayileşme üzerinde etkisi olması beklenmektedir.

<sup>2</sup>  $K_t = \sum_i^M (1 - \beta)^i * I * (t - i)$ . Burada,  $K_t$ ,  $I$ ,  $\beta$  ve  $M$  sırası ile  $t$  zamanındaki sermaye stokunu,  $t$  zamanındaki yatırımı, aşınma oranını ve ilk yatırımın ömrünü ifade etmektedir.

<sup>3</sup> Görelî Gelir: Belirli bir ülkeye göre ilgili ülkenin gelir düzeyini göstermektedir. İlgili ülkenin geliri/baz ülke geliri olarak hesaplanmaktadır. Çalışmada, 2018 yılında birlik içerisinde en yüksek gelire sahip ülke baz ülke olarak kabul edilmiştir.

**Tablo 1.** Veri Seti Bilgileri

Değişken Türü	Değişken Adı	Veri Tanımı
Bağımlı Değişken	Y	İmalat Sanayi Katma Değeri (GSYİH içindeki pay, %)
	Sermaye	Gayri Safi Sabit Sermaye Oluşumu verileri kullanılarak yazarlar tarafından hesaplanan Sermaye Stoku
Bağımsız Değişkenler	Eğitim	Okullaşma Oranı (İlköğretim, %)
	Gelir	Görelî Kişi Başına Düşen GSYİH (2010 ABD \$)
	Ticaret	Toplam Ticaret Hacmi (GSYİH içindeki pay, %)
	Kredi	Bankalar Tarafından Özel Sektöre Sağlanan Krediler (GSYİH içindeki pay %)
	Kriz	2008 Krizi
	Enf	Enflasyon Oranı (%)
	Kurum	Mülkiyet Hakları Endeksi
	Göç	Net Göçmen Sayısı

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Çalışmada kullanılan iktisadi özgürlük endeksi Miras (Heritage) resmî sitesinden; net göçmen sayısı Avrupa İstatistik Ofisi (Eurostat) resmi sitesinden; diğer tüm değişkenler ise Dünya Bankası (Worldbank) resmi sitesinden alınmıştır. Göç verilerinde, farklı yıllar için eksiklikler ile karşılaşmıştır. Bu eksiklikler ise ülkelerin kendi istatistik kurumlarının veri tabanları kullanılarak ve metodoloji farkları gözetenilerek tamamlanmıştır. Çalışmada, geometrik seri özelliği gösteren değişkenler (sermaye stoku, net göçmen sayısı ve kredi) doğal logaritmaları alınarak modele dahil edilmiştir. İlköğretim okullaşma oranı ve bankalar tarafından özel sektöre sağlanan krediler değişkenlerinin bir yıl gecikmeli değerleri kullanılmıştır.

## 2.2. Yöntem ve Model

Statik panel veri modellerinin aksine dinamik panel veri modelleri, bir iktisadi davranışın geçmiş deneyimlerin etkisinde olduğunu değişkenlerin gecikmeli değerlerini açıklayıcı faktörler olarak modele dahil edebilmektedir. Bağımlı değişkenin gecikmeli değerini içerecek şekilde bir dinamik panel veri modeli, denklem 1’deki gibi gösterilirken, burada bağımlı değişkenin gecikmeli değeri  $\lambda_{i+}$   $\varepsilon_{it}$  ile ilişkili olmaktadır. Bu ilişkinin nedeni olarak kesitlere özgü heterojenliği ifade eden  $\lambda_i$ ’nin her grubun her bir değişken için aynı olması gösterilebilir (Yıldırım ve Kostakoğlu, 2015). Bununla birlikte, bağımlı değişkenin gecikmeli değeri, gözlenemeyen etkilerle de korelasyona neden olmaktadır (Baltagi, 2005: 135-139).

$$y_{it} = \beta'x_{it} + \alpha y_{i,t-1} + \lambda_i + \varepsilon_{it} \quad i = 1, \dots, N, \text{ ve } t = 1, \dots, T \quad (1)$$

Otoregresif modeller standart EKK ile tahmin edildiğinde ardışık hata terimleri ilişkili olacağından otokorelasyon nedeni ile etkin olmayan tahminciler elde edilmektedir. Otokorelasyon dikkate alınarak tahmin edilen EKK’da ise bağımlı değişkenin gecikmeli değerlerinin hata terimi ile ilişkili olması dışsallık varsayımını bozmakta, tahminciler sapmalı ve tutarsız olmaktadır (Greene, 2000). Rassal etkiler modelinde, bağımsız değişken ile birim etki arasındaki korelasyon temel problem olarak belirtilirken, sabit etkiler modelinde ise bağımsız değişkenler ile birim etkilerin korelasyonlu olması modelin temel varsayımlarını ihlal

etmemektedir. Sabit etkiler varsayımıyla yapılan grup içi dönüşüm birim etkiyi yok edebilmekte, grup içi tahminci ile gölge değişkenli EKK tahmincisi aynı sonucu vermektedir. Ancak, Tatoğlu (2020b: 119), gölge değişkenli EKK tahmincisinin birim boyutu zaman boyutundan büyükken tutarsız olacağını gösteren Nickell sapmasına -bir başka adıyla dinamik panel sapması- dikkat çekerek, bu durumda tahmincilerin tutarsız olacağını vurgulamaktadır. Bu nedenle, Anderson ve Hsiao (1981), Arellano ve Bond (1991), Arellano ve Bover (1995) ve Blundell ve Bond (1998) farklı tahmin yöntemleri önermişlerdir. Andersen ve Hsiao (1981), dinamik panel veri modelinde birinci fark dönüşümü yaparak tahmin yapmaktadır ancak gecikmeli bağımlı değişken içsel olmakta yani modelin bağımsız değişkeni hata terimi ile ortogonal olmamaktadır. Bu da sapmalı tahminciler elde edilmesine sebep olmaktadır. Arellano ve Bond (1991) ise, gecikmeli değişkenlerden geçerli olanların tamamının araç değişken olarak kullanıldığı Genelleştirilmiş Momentler Tahmincisi (GMM) yöntemini önermektedir. Yöntemin ilk aşamasında birinci fark modeli dönüştürülmekte, ikinci adımda ise model genelleştirilmiş EKK yöntemi ile tahmin edilmektedir (Tatoğlu 2018b: 129). GMM yöntemi sabit etkiler ve içsellik sorununu çözmede önemli araçlar sunmakta ayrıca dinamik panel sapmasından kaçınmak için de etkin bir yöntem olarak kabul edilmektedir (Roodman, 2009b: 136). Bununla birlikte iki aşamalı tahmin yönteminin daha dirençli sonuçlar verdiği ifade edilmektedir (Arellano ve Bover, 1995; Blundell ve Bond, 1998).

Dinamik panel veri modelleri tahmin edilirken hangi yöntemin tercih edileceği üç unsur çerçevesinde değerlendirilmektedir. Bunlar, hata teriminin otokorelasyonlu olup olmadığı, bağımsız değişkenlerin tam dışsal olup olmadığı ve zaman ve birim boyutlarıdır (Tatoğlu, 2020b:155). Roodman da (2009a), Arellano ve Bond (1991) tahmincisinin  $N > T$  olduğu durumlarda kullanılabileceğine işaret etmektedir. Bu durumda, yapılan sınamalar ışığında ve bu çalışma kapsamında  $N=25$ ,  $T=23$  olduğundan Arellano ve Bond tahmincisinin kullanımının uygun olduğu görülmektedir. Çalışmada, sanayileşme sürecinin dinamik bir yapıya sahip olmasından ve yukarıda sıralana ekonometrik gerekçelerden dolayı dinamik panel veri analizi kapsamında, iki aşamalı sistem GMM yöntemi kullanılmaktadır. Kullanılacak olan sistem GMM modeline ait 2 numaralı denklem aşağıda gösterilmiştir.

$$Y_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 Y_{i,t-1} + \beta_2 \text{Sermaye}_{i,t} + \beta_3 \text{Eğitim}_{i,t-1} + \beta_4 \text{Gelir}_{i,t} + \beta_5 \text{Ticaret}_{i,t} + \beta_6 \text{Kredi}_{i,t-1} + \beta_7 \text{Kriz}_t + \beta_8 \text{Enfi}_{i,t} + \beta_9 \text{Kurum}_{i,t} + \beta_{10} \text{Göç}_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

Yukarıda sunulan 2 numaralı denklemde,  $Y_{i,t}$  sanayileşmeyi,  $Y_{i,t-1}$  t-1 dönemindeki birikimli sanayileşme düzeyini,  $\text{Sermaye}$  yazarlar tarafından hesaplanan sermaye stokunu,  $\text{Eğitim}_{i,t}$  beşeri sermayeyi,  $\text{Gelir}_{i,t}$  birlik içinde en yüksek kişi başına düşen gelire sahip ülkeye görece olarak kişi başına düşen gelir düzeyini ve teknolojik uyumu,  $\text{Ticaret}_{i,t}$  toplam ticaret hacminin GSYİH içindeki payı ile dışa açıklığı,  $\text{Kredi}_{i,t-1}$  t-1 döneminde bankalar tarafından özel sektöre sağlanan toplam yerel kredilerin GSYİH içindeki payı ile finansal alandan sağlanan desteği,  $\text{Kriz}_t$  küresel ekonomik krizi,  $\text{Enfi}_{i,t}$  yıllık enflasyon oranını,  $\text{Kurum}_{i,t}$  mülkiyet hakları endeksi ile ülkenin girişimin desteklenmesi ve korunması, demokrasi ve hukuk konularındaki kurumsal yapısını,  $\text{Göç}_{i,t}$  ülkeye gerçekleşen net göç düzeyini temsil etmektedir.

#### 4. ANALİZ SONUÇLARI

Avrupa Birliği'ne üye ülkelerde sanayileşmenin temel belirleyicileri AB-25 özelinde 1995-2018 yılları için analiz edilmiştir. Değişkenlere ait tanımlayıcı özet istatistikler Ek\_1'de, korelasyon matrisi ise Ek\_2'de sunulmuştur. Çalışma kapsamında öncelikle, statik model tahminleri yapılarak temel varsayımlar kontrol edilmiştir. Klasik EKK (En Küçük Kareler) modelinin geçerli olabilmesi gerekli homojenlik koşulunun sağlanabilmesi için birim etkilerin



varlığını sorgulayan F test sonucuna göre ( $F(24, 566)=81.56, p=0.0000$ ), birim ve zaman etkilerinin olmadığını söyleyen  $H_0$  hipotezi reddedilmektedir<sup>4</sup>. Bu nedenle, klasik EKK’nın kullanılamayacağı, sabit ya da rassal etkiler modellerinin incelenmesi gerektiği görülmektedir. Sabit ve rassal modeller arasında seçim yapmaya olanak tanıyan Hausman spesifikasyon testi sonucuna göre ( $\text{Chi}^2=21.17, p=0.0119$ ), parametreler arasındaki farkın sistematik olmadığını söyleyen  $H_0$  hipotezi kabul edilmiş, bu nedenle Tablo 1’de yalnızca rassal etkiler modeli sonuçlarına yer verilmiştir.

**Tablo 2.** Rassal Etkiler Modeli Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar
Sermaye	- 0.2033
Eğitim	- 0.0130*
Gelir	+ 7.9358***
Ticaret	+ 0.470***
Kredi	- 1.5674***
Kriz	- 2.1665***
Enf	- 0.0021
Kurum	- 0.0045
Göç	- 0.2044
Sabit	+4.0484***
Gözlem Sayısı	600
Rkare	0.44

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

\*, \*\*, \*\*\* sırasıyla %10, %5, %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Rassal etkiler modelinde sonuçların güvenilirliğini test edebilmek için; otokorelasyon, değişen varyans ve yatay kesit bağımlılığı varsayımları kontrol edilmiştir. Değişen varyans probleminin kontrolü için Breusch ve Pagan LM test ( $\text{chi}^2(25)=100.23; \text{Prob}>\text{chi}^2=0.0000$ ), otokorelasyon kontrolü için Baltagi Wu’nun LBI testi (0.6816) ve Bhargava, Franzini ve Narandranathan’ın Durbin-Watson testi (0.5399) kullanılmıştır. Test sonuçları sabit etkiler modeli için hem değişen varyans hem otokorelasyonun varlığına işaret etmektedir. Ayrıca, yatay kesit bağımlılığı da birim boyutu zaman boyutundan büyük olan örnekleme ( $N>T$ ) kullanılabilen Pesaran CD test ile sınanmış, buna göre (Test skoru: 9.2873,  $p=0.0000$ )  $H_0$  hipotezi reddedilerek serilerde yatay kesit bağımlılığının olduğu ortaya konmuştur. Tüm bu bilgilerden hareketle, bu çalışmada hem sanayileşme sürecinin dinamik yapısı hem de statik modelde yukarıda bahsedilen ekonometrik problemlerin varlığı nedeniyle otoregresif dinamik bir model kurgulanmıştır<sup>5</sup>.

Analiz çerçevesinde denklem 2’de sunulan model iki aşamalı sistem GMM modeli ile tahmin edilmiştir. Öncelikle dinamik panel veri modellerinde temel varsayımların testleri

<sup>4</sup> Bununla birlikte, çoklu doğrusal bağlantının varlığını sınanan VİF testine ve kriterine göre,  $2.88<5$  olduğundan çoklu doğrusal bağlantı olmadığına, Jarqua Bera Testine göre hata terimlerinin normal dağıldığına ( $p=0.0010$ ) karar verilmiştir (Tatoğlu, 2020a). Wooldridge otokorelasyon testi ( $F(1, 24)=84.705, p>F= 0.0000$ ) ve Breusch-Pagan / Cook-Weisberg değişen varyans testi ( $\text{chi}^2(1) = 92.44, p>\text{chi}^2 = 0.0000$ ) sonuçları da otokorelasyonun ve değişen varyans probleminin olduğuna işaret etmektedir.

<sup>5</sup> Arellano-Bond ve Arellano-Bover tahmincilerinin hangi durumlarda kullanılabileceği ile ilgili ayrıntılı bilgi için bkz. (Roodman, 2009a).



yapılmıştır. Modelde yer alan içsel değişkenlerin yerine kullanılan araç değişkenlerin hata terimleri ile korelasyonsuz (dışsal) olup olmadıkları, Durbin Score ve Wu-Hausman testleri ile sınanmıştır (Tatoğlu, 2020b). Test sonuçlarına göre (Durbin (score)  $\chi^2(1)= 0.234764$ ;  $p=0.6280$ ), Wu-Hausman ( $F(1,538)=0.22974$ ;  $p=0.6319$ ), değişkenlerin dışsal olduğunu söyleyen temel hipotez reddedilememiştir, yani değişkenler dışsaldır. Yapılan analizde Wald testi bağımsız değişkenlerin, bağımlı değişkeni açıklamada anlamlı olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, GMM tahmininde kullanılan araç değişkenlerin geçerli olup olmadığı, bir başka ifade ile aşırı kısıtlamaların geçerli olup olmadığını sınamak için Sargan testi önerilmektedir (Tatoğlu, 2020b). Tablo 2’de sunulan Sargan testi sonucu da seçilen araç değişkenlerin geçerli olduğunu ortaya koymaktadır. Ayrıca Arellano-Bond AR(1) testine göre de birinci dereceden otokorelasyonun olduğu ancak Arellano-Bond AR(2) testine göre ikinci dereceden otokorelasyonun olmadığı görülmektedir. Bu tablo, GMM tahminlerinin tutarlı ve bu nedenle de katsayıların yorumlanabilir olduğunu göstermektedir<sup>6</sup>. Buna ek olarak, *Sanayileşme<sub>t-1</sub>* değişkeninin istatistiksel olarak anlamlı olması, GMM yönteminin kullanımının uygunluğuna işaret etmektedir.

Tablo 2, 1995-2018 döneminde AB-25 için sanayileşmenin belirleyicilerini sunmaktadır. Buna göre, ilgili dönemde sermaye stoku, beşerî sermaye stoku, görece gelir, ticaret hacmi, enflasyon, bankalar tarafından özel sektöre sağlanan krediler, kurumsal altyapı ve 2008 krizi sanayileşmeye etki eden temel faktörler olarak tespit edilmiştir. Göçün sanayileşme üzerine etkisi tespit edilmemiştir.

**Tablo 3.** Arellano ve Bond İki Aşamalı Dinamik Panel Veri Analizi Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar
Sanayileşme <sub>t-1</sub>	(+) 0.7388***
Sermaye	(+) 0.2151**
Eğitim <sub>t-1</sub>	(+) 0.0202**
Gelir	(+) 0.3584*
Ticaret	(+) 0.0352***
Kredi <sub>t-1</sub>	(-) 0.2598*
Kriz	(-) 1.5042***
Enf	(+) 0.0028***
Kurum	(+) 0.01807*
Göç	(-) 0.4583
Sabit	(+) 4.5813***
Arellano-Bond AR(1)	(-) 1.71 (p= 0.088)
Arellano-Bond AR(2)	(-) 0.95 (p= 0.341)
Wald	2501.63 (p=0.0000)
Sargan	22.44 (p= 0.675)
Araç değişken sayısı	17

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

\*, \*\*, \*\*\* sırasıyla %10, %5, %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

<sup>6</sup> Dinamik panel veri modellerinde, birinci dereceden otokorelasyon sıklıkla karşılaşılan bir durum olup, ikinci dereceden otokorelasyon varlığının olmaması önemlidir (Baum ve Schaffer, 2013).

Sermaye stokundaki bir artış, beklendiği gibi sanayileşmeyi pozitif etkilemektedir. İmalat sanayi üretimine pozitif ve anlamlı etki etmesi beklenen beşerî sermaye stoku değişkeni olarak ilköğretim okullaşma oranı, beklentilerle uyumlu olarak anlamlı ve pozitifdir. Duyarlılık analizleri kapsamında bu değişken yerine ortaöğretim ve yüksek öğretim okullaşma oranlarıyla da tahminler yapılmıştır. Bu tahminlerin sonuçları eğitim seviyesi arttıkça, yani ülkelerin beşerî sermaye stokunun niteliği arttıkça imalat sanayi katma değeri üzerindeki etkinin negatife döndüğünü göstermiştir. Bu durum, analiz yıllarında emeğin üretimdeki payının azalmış olmasının bir sonucu olarak yorumlanabileceği gibi, bireylerin eğitim düzeyleri arttıkça imalat sanayi dışındaki sektörlere yönelme eğilimlerinin de arttığını biçiminde de yorumlanabilir.

Görelî gelir değişkeni, hem makroekonomik genel görünümün en önemli göstergesi olan genel gelir düzeyine ilişkin yakınsama ve ıraksama trendini ortaya koyması hem de bir baz ülkeye göre teknolojik uyumlanmayı da göstermesi bakımından önemlidir. Analiz sonucunda yakınsama katsayısı 0,35 olarak elde edilmiştir. Bu durum AB-25 ülkelerinde gelir açısından ve teknolojik uyum kapasitesi açısından en ileri ülkeye yakınsama eğiliminde olduğunu göstermektedir.

Dışa açıklık göstergeleri olarak hem toplam ticaretin GSYİH’deki payı hem de dış ticaret hacmi değişkenleri değerlendirilmiştir. Analiz sonucunda, bu iki değişkenin de etkisi her zaman anlamlı ve pozitifdir. Ancak literatürde dışa açıklığın en yaygın göstergesi, toplam ticaretin GSYİH’deki payı olarak kabul edildiğinden nihai modelde bu değişken kullanılmıştır. Bu doğrultuda ülkedeki ticaret kapasitenin artmasının imalat sanayi katma değerini arttırıcı etki yaptığı söylenebilmektedir. Analiz sonucuna göre ülkedeki ticaret kapasitenin artmasının, imalat sanayi katma değerini arttırıcı etki yaptığı söylenebilmektedir.

Makroekonomik istikrarın göstergesi kabul edilen enflasyonun ise sanayileşme üzerindeki etkisi de istatistiksel olarak anlamlı ve pozitifdir. Dolayısı ile elde edilen sonuç, yüksek enflasyonun firmaların yatırım kararları üzerinde caydırıcı bir etki yapacağı beklentisi ile uyumlu değildir. Bankaların özel sektöre sağladığı kredilerin sanayileşme üzerine etkisi ise negatiftir. Sanayileşmeye negatif etki eden bir diğer değişken ise, 2008 krizidir. Reel sektörü uzun yıllar etkisi altına alan küresel ekonomik krizin de beklentilerle uyumlu olarak sanayileşmeyi negatif etkilediği görülmektedir ve bu etki oldukça yüksektir.

Sosyoekonomik göstergelerin sanayileşme üzerindeki etkisine ilişkin sonuçlar da oldukça dikkat çekicidir. Hukuk kurallarının, adaletli yönetimin ve demokratik yaşamın bir göstergesi kabul edilen iktisadi özgürlük endeksinin bir bileşeni olan mülkiyet hakları endeksi dikkate alındığında, kurumsal altyapı kapasitesi ya da iyi yönetim göstergesi olarak kabul edilebilecek olan endeks değerinin etkisi istatistiksel olarak anlamlı ve pozitifdir. Buna göre, ülkede iktisadi mülkiyet haklarının korunmasına yönelik iyileştirici bir müdahale yani endeks değerindeki bir artış, sanayileşmeye pozitif etki etmektedir. Bu doğrultuda, AB-25 ülkelerinde mülkiyet haklarının korunması, girişim ortamında özgürlüğün sağlanması vb. alanlarda iyileştirmelerin yapılmasının, imalat sanayi katma değerine pozitif etki edeceği söylenebilir. Diğer bir sosyoekonomik gösterge olan göçün sanayileşmeye etkisi ise istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Bu durum, AB’nin genişleme politikalarının özellikle Batı Avrupa ülkelerine nitelsiz göç akımı yarattığı/yaratacağını düşünen kuşkucu görüşün (Trichet, 2004; Lammers, 2004) beklentilerini desteklememektedir.

## **5. GENEL DEĞERLENDİRME**

AB üyesi ülkeler genel olarak incelendiğinde, özellikle beşinci genişlemenin yaşandığı 2004 yılına kadar birlik içerisinde gelişmiş, bir diğer ifade ile sermaye yoğun üretim yapan ülkelerin bulunduğu görülmektedir. Yaşanan beşinci genişleme ile gelişmekte olan ülkeler birliğe eklenmiş olsa da genel olarak birlik içerisindeki sanayi yapısı, orta ve üzeri teknolojiye

dayanan, sermaye yoğun bir görünüm sunmaktadır. Bu kapsamda özellikle İngiltere ve Almanya başta olmak üzere AB ülkelerinde sanayi sektörü, büyümenin ve kalkınmanın önemli bir gücü olarak kabul edilmekte ve bu ülkeler ekonomik ve sosyal yapıda önemli değişimlere öncü olarak dünyada sanayileşmenin gelişim sürecine yön vermektedir. 2010 yılını takiben Almanya öncülüğünde ilan edilen ve üretimde otomasyon, robotik üretim gibi gelişmeleri içeren yeni sanayileşme süreci, önümüzdeki yıllarda AB ülkelerinin de yeni bir sanayileşme sürecine gireceğini göstermektedir. Bu nedenle AB ülkelerinde sanayi sektörü hem politika yapıcılar hem de uygulayıcılar tarafından iyi analiz edilmeli ve sektör çok boyutlu ve kapsayıcı bir bakış açısı ile ele alınmalıdır. Sanayileşme sürecine olumlu katkılar sağlayacak iktisadi ve sosyal koşulların yeniden inşası da sürecin ilk basamağı olmalıdır.

Yeni bir sanayi yol haritasının oluşturulmasında en önemli nokta ekonomik ve sosyal değişim ve dönüşümleri dikkate alan modelleri temel almaktır. Bu nedenle sanayileşmeyi çeşitli açılardan ele alan çalışmalara ihtiyaç giderek artmaktadır. Bu noktadan hareketle çalışmada, literatürdeki çalışmalar ve AB-25'in özellikleri dikkate alınarak sanayileşmeyi etkileyen faktörler sistem GMM yöntemi kullanılarak araştırılmıştır. Bu kapsamda, 1995-2018 dönemi için AB-25'te sanayileşmenin temel belirleyicileri; sermaye ve beşerî sermaye stoku, dışa açıklık, görece gelir, enflasyon, bankalar tarafından özel sektöre sağlanan krediler ve 2008 küresel ekonomik krizi gibi temel ekonomik göstergeler ile kurumsal altyapıyı temsilen mülkiyet hakları endeksi gibi sosyoekonomik genel görünümle de ilişkili olan göstergelerdir.

Elde edilen sonuçların genel olarak beklentiler ile uyumlu olduğu görülmektedir. Sermaye stoku ve beşerî sermaye stokunun sanayileşmeyi pozitif etkilemesi teoriyle uyumlu, beklenen bir sonuçtur. Dışa açıklık olarak ifade edilen ticaret hacminin GSYİH içindeki payı arttıkça, imalat sanayi üretimi pozitif etkilenmektedir. Bu durum, özellikle AB'ye üye ülkelerin birlik içi ticaret hacimlerinin de yüksek olduğu dikkate alındığında, üye ülkelerin birbirleri ile olan ticaret ilişkilerine yönelik düzenlemelere ayrıca önem verilmesi gerektiğini işaret etmektedir. Diğer yandan, AB'ye üye ülkelerde ticaretin genişlemesiyle imalat sanayi katma değerinin artış göstermesi, küresel ekonomideki diğer partnerlerle ticari ilişkilerin düzenlenmesinin ve AB'ye üye ülkelerin ticari ortaklıklarının geleceğinin stratejik bir şekilde planlanmasının gerektiğini de göstermektedir. Enflasyon ve bankalar tarafından finans sektörüne sağlanan kredilerin sanayileşme üzerine etkileri ise, beklentiler ile uyumlu değildir. Enflasyon, sanayileşmeye pozitif etki yaparken, bankalar tarafından özel sektöre sağlanan kredilerin sanayileşme üzerine negatif etkisi olduğu görülmüştür.

Son olarak, AB'ye üye ülkelerde kurumsal altyapının ve daha genel olarak iyi yönetişimi temsilen modele eklenen mülkiyet hakları endeksi yani kurum değişkeni ile imalat sanayi arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkinin ortaya konması bu ülkeler için çok önemli bir bulgudur. Özellikle son yıllarda genişleme politikaları, finansal kriz, göç ve Brexit gibi önemli gündem maddelerinden sonra bu ülkelerin doğru adımları atması yalnızca siyasi açıdan değil, analizden de anlaşılacağı gibi ekonomik ve sosyal açılardan da son derece önemlidir. Bu nedenle AB üyesi ülkelerin, sanayileşme yol haritalarında iktisadi özgürlük endeksinin tüm alt bileşenlerine yönelik kapsayıcı reformlar ve düzenlemeler yapmalarının sanayi üretimini de olumlu etkileyeceği düşünülmektedir. Ayrıca sosyoekonomik bir gösterge olarak göçün sanayi üretimi üzerine anlamlı bir etkisi bulunamamıştır.

Özetle, elde edilen bulgular, sanayileşmenin tarihsel belirleyicilerinde ülkelerdeki makroekonomik göstergeler kadar sosyal ve kurumsal gelişmelerin de önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Bu çerçevede, beşerî sermaye stokunun niteliğini arttıracak ve sanayi üretimine katkısını arttıracak politikalar son derece önemlidir. Özellikle Sanayi 4.0'ın getirdiği yeni iş alanları ve bu işlerin gerektirdiği becerilere yönelik eğitim reformlarının uygulaması önerilebilir. İlaveten, uzun süreli makroekonomik istikrarın sağlanması, etkili ve stratejik ticaret politikalarının uygulanması, girişim özgürlüğüne, mülkiyet haklarına, kurumların şeffaf ve

sorunsuz çalışmasına önem verilmesi dolayısı ile demokratik yönetimin sürdürülebilirliğinin sağlanması AB’ye üye ülkelerin sanayileşme süreçlerine önemli katkılar sağlayacaktır. Üç temel sektörden biri olan imalat sanayi katma değerinin temel belirleyicilerini tespit etmeyi amaçlayan bu çalışma bulgularından yola çıkarak gelecek çalışmalarda, AB ekonomisinin alt sektörlerindeki üretimin yapısal farklılıklarının da ayrıştırılacağı kapsamlı ampirik çalışmaların yapılması planlanmaktadır.

#### **Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı**

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

#### **Yazarların Makaleye Katkı Oranları**

Çalışma 5 bölümden oluşmaktadır. İlk yazarın katkısı %50, ikinci yazarın katkısı %50’dir.

#### **Çıkar Beyanı**

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

## KAYNAKÇA

Acemoğlu, D. ve Robinson, A. J. (2015). *Ulusların Düşüşü: Güç, Zenginlik ve Yoksulluğun Kökenleri*. (Çev. F.R. Velioglu). İstanbul: Doğan Kitap.

Ambroziak, A. A. (2015). Europeanization processes from the mesoeconomic perspective: industries and policies. In W. P, Stanek & K. Wach (Eds.), *Europeanization of industrial policy: towards re-industrialisation*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

Anderson, T. W. & Hsiao, C. (1981). Estimation of dynamic models with error components. *Journal of the American Statistical Association*, 76(375): 598-606.

Arellano, M. & Bover. O. (1995). Another look at the instrumental variable estimation of error-components models. *Journal of Econometrics*, 68(1), 29-51.

Arellano, M. & Bond, S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *The review of economic studies*, 58(2), 277-297.

Baum, F. C. & Schaffer E. M. (2013). *A general approach to testing for autocorrelation*. Boston: Boston College.

Bitros, George C. & Panas E. E. (2001). Is there an inflation-productivity trade-off? Some evidence from the manufacturing sector in Greece. *Applied Economics*, 33(15), 1961-1969.

Blundell, R. & Bond, S. (1998). Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models. *Journal of econometrics*, 87(1), 115-143.

Castelo-Branco, I., Cruz-Jesus F. & Oliveira, T. (2019). Assessing Industry 4.0 readiness in manufacturing: Evidence for the European Union. *Computers in Industry*, 107, 22-32.

Chenery, H. (1982). *Industrialization and growth: The experience of large countries*. (The World Bank., No. SWP539).

Cornwall, J. (1977). *Modern Capitalism, Its Growth and Transformation*, New York: St.

Council of the European Communities. (1992). *Treaty on European Union*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

Czifrusz, M., Barta G. & Kukely, G. (2008). Re-industrialisation in the World and in Hungary. *European Spatial Research and Policy*, 15(2), 5-27.

Dağlı, İ., & Ezanoğlu, Z. (2021). Ar-Ge, Patent ve İleri Teknoloji İhracatının Ekonomik Büyümeye Etkileri: Oecd Ülkeleri İçin Dinamik Panel Veri Analizi. *Itobiad: Journal of The Human & Social Science Researches*, 10(1).

Eurofound (European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions). (2019). *The future of manufacturing in Europe*. Luxembourg: European Union.

Fagerberg, J. & Verspagen, B. (1999). *Modern Capitalism in the 1970s and 1980s, Growth, employment and inflation*, London: Palgrave Macmillan.

Gilchrist, A. (2016). *Industry 4.0: The industrial internet of things*. Berkeley: Apress.

Guadagno, F. (2016). The determinants of industrialisation in developing countries, 1960-2005. *United Nations University-Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology* (MERIT No. 2016-031).

Greene, W. H. (2000). *Econometric analysis*. International edition, New Jersey: Prentice Hall.

Hadri, K. & Kurozumi, E. (2012). A simple panel stationarity test in the presence of serial correlation and a common factor. *Economics Letters*, 115(1), 31-34.

Heymann, E. ve Vetter, S. (2013). *Europe's re-industrialisation the gulf between aspiration and reality*. Frankfurt am Main: Deutsche Bank AG, DB Research.

Jaegers, T., Lipp-Lingua, C. & Amil D. (2013). High-technology and medium-high technology industries main drivers of EU-27's industrial growth. *Statistics in Focus*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-statistics-in-focus/-/ks-sf-13-001>, Erişim Tarihi: 30.05.2021.

Kaldor, N. (1966). *Causes of the slow rate of economic growth of the United Kingdom: an inaugural lecture*. London: Cambridge UP.

Karadağ, M., Önder, Ö. A. & Deliktaş, E. (2005). Growth of factor productivity in the Turkish manufacturing industry at provincial level. *Regional Studies*. 39(2), 213-223.

- Kozal, E. Ö. ve Barbaros, F. R. (2019). Türkiye'de Sanayi 4,0 Dönüşümünün Olanakları ve Kısıtları Üzerine Bir Değerlendirme. *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 10(2), 19-42.
- Kumar, S., Webber, D. J. & Perry, G. (2012). Real wages, inflation and labour productivity in Australia. *Applied Economics*, 44(23), 2945-2954.
- Kutu, A. A. & Ngalawa, H. (2016). Dynamics of industrial production in BRICS countries, *International Journal of Economics and Finance Studies*. 8(1), 1-25.
- Lammers, K. (2004). How will the enlargement affect the old members of the European Union?. *Intereconomics*, 39(3), 132-141.
- Landes, S. D. (1969). *The unbound Prometheus: technological change and industrial development in Western Europe from 1750 to the present*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Marconi, N., Fróes de Borja Reis, C. & Cristina de Araújo, E. (2016). Manufacturing and economic development: The actuality of Kaldor's first and second laws. *Structural Change and Economic Dynamics*, 37, 75-89.
- Mazhar, U. & Rehman, F. (2019). Manufacturing as a Growth Escalator in Low and Middle Income Countries. *Journal of Economics and Finance*, 44, 1-20.
- McCausland, W. D. & Theodossiou, I. (2012). Is manufacturing still the engine of growth?. *Journal of Post Keynesian Economics*, 35(1), 79-92.
- Naudé, W., Szirmai, A. & Lavopa, A. (2013). *Industrialization lessons from BRICS: A comparative analysis*. (IZA Discussion Paper Series. No. 7543).
- Nickell, S., Redding S. & Swaffield, J. (2008). The uneven pace of deindustrialisation in the OECD. *World Economy*, 31(9), 1154-1184.
- O'Brien, K. P. (2001). Metanarratives in global histories of material progress. *The International History Review*, 23(2), 345-367.
- Pesaran, H. M. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312.
- Prymachenko, Y., Fregert K. & Andersson, F. (2013). The effect of emigration on unemployment: Evidence from the Central and Eastern European EU member states. *Economics Bulletin*, 33(4), 2692-2697.
- Robinson, S., Syrquin, M. & World Bank. (1986). *Industrialization and growth: a comparative study*, New York: Published for the World Bank, Oxford University Press.
- Roodman, D. (2009a). How to do xtabond2: an introduction to difference and system gmm in stata. *The Stata Journal*, 9(1), 86-136.
- Roodman, D. (2009b). A Note on the Theme of Too Many Instruments, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 71, 135–158.
- Rodrik, D. (2007). *Industrial Development: Some Stylized Facts and Policy Directions*. *Industrial Development for the 21st Century*. U.N. Department of Economic and Social Affairs: Division for Sustainable Development.
- Rodrik, D. (2008). The Real Exchange Rate and Economic Growth. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 365-412.
- Rodrik, D. (2016). Premature deindustrialization, *Journal of economic growth*. 21(1), 1-33.
- Schumpeter, A. J. (1911). *The theory of economic development*, Cambridge: Harvard University Press.
- Singh, A. (1977). UK industry and the world economy: A case of de-industrialization?. *Cambridge Journal of Economics*, 1(2), 183-214.
- Szirmai, A. (2012). Industrialisation as an engine of growth in developing countries, 1950- 2005. *Structural Change and Economic Dynamics*, 23(4), 406-420.
- Szirmai, A. & Verspagen, B. (2015). Manufacturing and economic growth in developing countries, 1950–2005. *Structural Change and Economic Dynamics*, 34, 46-59.
- Tatoğlu, F. Y. (2020a). *Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı*, 1. Baskı, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Tatoğlu, Y. F. (2020b). *İleri Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı*, 4. Baskı, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Temple, J. & Voth, H-J. (1998). Human capital, equipment investment, and industrialization. *European Economic Review*, 42(7), 1343-1362.



Thirlwall, P. A. (2003). *The nature of economic growth: an alternative framework for understanding the performance of nations*. Northampton: Edward Elgar Publishing.

Timmer, Marcel P. & Szirmai, A. (2000). Productivity growth in Asian manufacturing: the structural bonus hypothesis examined. *Structural Change and Economic Dynamics*, 11(4), 371-392.

Trichet, J-C. (2004). EU Enlargement: Challenges and Opportunities. *Conference on Europe's Frontiers: EU Enlargement - Its Implications and Consequences*.

Westkämper, E. (2014). *Towards the re-industrialization of Europe: a concept for manufacturing for 2030*. Berlin: Springer.

World Bank. (2019). World Development Indicators. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, Erişim Tarihi: 20.03.2020

## EKLER

Ek\_1: Değişkenlere ait Özet Betimleyici İstatistikler

Değişken Türü	Gözlem Sayısı	Ortalama	Standart Sapma	Minimum Değer	Maksimum Değer
Y	600	16.06335	4.223231	7.236187	34.5663
Kredi	600	4.414774	.6968702	1.468703	5.523442
Eğitim	600	106.8777	16.99388	74.15001	164.8277
Sermaye	600	16.06335	4.223231	7.236187	34.5663
Enf	600	5.910883	44.19145	-4.478103	1058.374
Kurum	600	69.43633	18.8157	30	95
Göç	600	4.625796	.7275674	1.544068	6.188605
Gelir	600	2.040899	2.876499	.0402644	11.05123
Ticaret	600	95.3375	40.26779	22.15427	226.0414

Ek\_2: Korelasyon Matrisi

	Sanayileşme	Kredi	Eğitim	Sermaye	Enf	Kurum	Göç	Gelir	Ticaret
Sanayileşme	1.000								
Kredi	-0.3623	1.000							
Eğitim	-0.202	0.4539	1.000						
Sermaye	-0.1736	0.7181	0.3969	1.000					
Enf	0.0804	-0.1579	-0.4256	-0.4617	1.000				
Kurum	0.0264	0.5668	0.5528	0.5195	-0.3731	1.000			
Göç	-0.1504	0.6349	0.3537	0.8776	-0.4165	0.4629	1.000		
Gelir	-0.1087	0.6861	0.6286	0.7059	-0.4706	0.7331	0.6376	1.000	
Ticaret	0.3319	-0.0712	0.1875	-0.4067	-0.0421	0.0137	-0.3688	-0.0795	1.000

## **Extended Summary**

### **Determinants of Industrialization in Member States of the European Union: Dynamic Panel Data Analysis**

Industrialization has been discussed that has been important since the Industrial Revolution in the context of the contributions of countries to economic growth and development processes. Industrialization, which was accepted the same with economic growth and then economic development from the 18th century to the second half of the 20th century, remained in the background with the rise of the accumulation processes based on financial capital since the second half of the 20th century. However, with the 2008 global financial crisis, almost all countries' economies were negatively affected, and this crisis led to new quests in the economic paradigm. Then, with the impact of new developments in technology and the changing structure of production patterns all over the world, industrialization discussions under industry 4.0 and the concept of re-industrialization have regained speed in recent years, especially in Europe. In summary, in the 21st century, the world economy has been facing a new wave of industrialization and major transformations in industrialization dynamics. All these developments cause countries/policy makers to search for new policies suitable for the period with a multidimensional perspective.

Discussions about industrialization can be analyzed on two axes. The first axis was dealt empirically, primarily by Kaldor (1967) and Cornwall (1977) and consisted of studies analyzing whether industrialization is the engine of growth. The second axis, while testing the engine of growth hypothesis, also reveals the main historical determinants of industrialization. The most noticeable in the discussions about whether the manufacturing industry is the engine of growth and the determinants of industrialization is the analysis that focuses on the distinction between developed and developing countries. Few studies focus on specific country groups or international organizations, in other words economic or political country blocks. In the world where the economic and social outlook is differentiating, it is becoming more and more important that empirical studies aiming to design industrialization policies focus on economic, political or geographical regional clusters. It is very important to focus on the EU, which includes the leading countries in the industrialization wave, especially since the limits of accumulation based on financial capital and the global financial crisis in 2008 were questioned. It is known that the re-industrialization debates in the EU have been brought to the agenda with the developments in recent years. This situation led to the search for new regional policies in EU member countries. All these developments have revealed the need for an industrial strategy that will restructure the manufacturing industry production in the EU member countries, which can be considered as one of the most important manufacturing production regions in the world. In order to contribute to this roadmap, the dynamics affecting industrialization must first be determined in these countries. Therefore, this study aims to determine the factors that determine industrialization in EU-25 countries between 1995-2018. It is anticipated that the discovery of the basic variables that determine the manufacturing industry production in the EU member countries, where Industry 4.0 and the re-industrialization debates are gaining momentum, will contribute significantly to the capacity of policy making for economic growth and development.

In this study, because the industrialization process has a dynamic structure, two-stage system GMM model is used within the scope of dynamic panel data analysis. In the Model, 25 EU member states were taken into consideration, and Malta, Cyprus and Luxembourg were not included in the sampling due to gaps in the data set. However, within years of analysis, the UK was added to the model as it became an EU member state. In the analysis made for 1995-2018, as the dependent variable the share of manufacturing value added in GDP is used a proxy of industrialization. In addition to this, the determinants of industrialization for the EU-25 are capital and human capital stock, relative income, trade openness, inflation rate, property right

index, domestic credits provided by banks to private sector, and 2008 global economic crisis. The variables were determined by following the important studies in the literature.

It is seen that an increase in the capital stock and human capital have made a significant and positive contribution to industrialization in line with the expectations. As a result of the increase in trade volume, the industry sector is positively affected, and openness affects industrialization through the trade channel. Relative income, which is one of the main indicators of macroeconomic conditions and technological imitation, has a significant effect on industrialization. This indicate that there is a convergence of income in the EU-25 countries. Inflation, which is accepted as an indicator of macroeconomic stability, is statistically significant for industrialization, but the sign of the effect is not in line with the expectation. The credit variable, which represented by domestic credits provided by banks to private sector, is also statistically significant and has negative impact on manufacturing production. It is seen that the global economic crisis in 2008 also negatively affected industrialization as expected. Within the scope of the analysis, it was observed that credits provided by the financial sector were statistically insignificant.

One of the remarkable points within the scope of the results is one of the socio-economic indicators has an important effect on industrialization. Positive developments in the property right index, which is accepted as an indicator of legal rules, justice administration and democratic life, in short, good governance, will accelerate industrialization. The effect of migration, another socio-economic indicator on industrialization is statistically insignificant. This can be accepted as one of the most important findings of this study because results shows that there is no negative impact of migration on industrialization which is opposite with the skeptics’ idea.

In summary, the findings reveal that social and institutional developments are as important as the macroeconomic indicators in countries in the historical determinants of industrialization. These finding can lead the policy makers of the EU countries to create a road map for re-industrialization. In this framework, countries need to focus on attracting qualified workforce and implement education reforms to the unskilled workforce for the new jobs brought by industry 4.0 and the skills required to do these jobs. In addition to that, ensuring long-term macroeconomic stability, implementing effective and strategic trade policies, and guaranteeing the sustainability of good governance will make significant contributions to the EU's industrialization processes.





## Geçiş Ekonomilerinde Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Ahlaki Bozulma ve İçsel Motivasyon Arasındaki İlişkiler

Erkin CHARYYEV\*, Canan Nur KARABEY\*\*

### ÖZ

Bu çalışmanın amacı, geçiş ekonomilerinde çalışanların kurumsal sosyal sorumluluk algısını, iş hayatında ahlaki bozulma algısını ve içsel motivasyon düzeylerini incelemek, ahlaki bozulma ve sosyal sorumluluk algılarının içsel motivasyonları üzerinde etkili olup olmadığını belirlemektir. Çalışanların ahlaki bozulma algısının kurumsal sosyal sorumluluk ile içsel motivasyon düzeyi arasındaki ilişkide biçimlendirici (düzenleyici) rolünün bulunup bulunmadığı da araştırılmaktadır. Araştırmanın ana kütlelerini Türkmenistan'ın Türkmenabat şehrinde bulunan bir devlet hastanesinde faaliyet gösteren 193 çalışan oluşturmaktadır. Bu ana kütlede %95 güven düzeyinde %5 hata payı ile seçilen 129 çalışan araştırmanın örneklemini oluşturmaktadır. Yeterli örneklem büyüklüğüne ulaşmak amacıyla basit tesadüfi örnekleme yöntemiyle toplam 140 kişiye anket uygulanmış ve veriler toplanmıştır. Soru formlarıyla toplanan veriler IBM SPSS 25 programı ile analiz edilmiştir. Yapılan analizlerle çalışanın kurumsal sosyal sorumluluk algısı arttıkça içsel motivasyonunun arttığı, ahlaki bozulma algısı arttıkça içsel motivasyonunun düştüğü bulunmuştur. Ayrıca çalışanların ahlaki bozulma algısı arttıkça kurumsal sosyal sorumluluk ile içsel motivasyon düzeyi arasındaki ilişkinin güçlendiği tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Ahlaki Bozulma, İçsel Motivasyon

**JEL Sınıflandırması:** M10

## The Relationships among Corporate Social Responsibility, Moral Degradation and Intrinsic Motivation in Transition Economies

### ABSTRACT

The aim of this study is to examine corporate social responsibility perception, moral degradation perception and intrinsic motivation of employees in transition economies and to determine whether perceptions of social responsibility and moral degradation have an impact on intrinsic motivation. It is also investigated whether moral degradation perception in business life has a moderating effect in the relationship between corporate social responsibility and intrinsic motivation. The population of the study consist of 193 employees of a public hospital in Turkmenabat. 140 people were selected using simple random sampling method. Data were collected through question forms and analyzed with IBM SPSS 25. It was found that the higher the corporate social responsibility perception the higher intrinsic motivation. It was also found that the higher moral degradation perception, the lower intrinsic motivation. Besides, as the moral degradation perception strengthens, the positive impact of social responsibility on intrinsic motivation strengthens as well.

**Keywords:** Corporate Social Responsibility, Moral Degradation, Intrinsic Motivation

**JEL Classification:** M10

*Geliş Tarihi / Received: 12.07.2021 Kabul Tarihi / Accepted: 13.10.2021  
Doi: 10.17541/optimum.968922*

\* Bilim Uzmanı, Atatürk Üniversitesi, SBE, turkmenabatt@gmail.com, ORCID: 0000-0002-0873-7491

\*\* Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, ckarabey@atauni.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0597-3605



## 1. GİRİŞ

Ülkeleri birbirinden ayıran sınırların gün geçtikçe öneminin azalması ve teknolojik gelişmeler sayesinde çeşitli değerlerin dünya üzerinde yayılması gibi etkilerle ortaya çıkan küreselleşme olgusu, işletmeler arasında büyük bir rekabete yol açmıştır. Doğal kaynakların bilinçsizce tüketildiği, bilginin hızla eskidiği, işletmelerin sahip olduğu ekonomik, siyasi ve sosyal gücün arttığı günümüzde toplumun işletmelerden beklentileri de artmıştır. Bu beklentilere karşılık gelen kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) olgusu işletme çalışanlarının tutum ve davranışları üzerinde büyük bir öneme sahiptir. Kurumsal sosyal sorumluluk, bir örgütün topluma ve çevreye kural ve yasaların gereklilikleri konusunda katkıda bulunma amaçlı gönüllü girişim ve çabalarını içerir. Ayrıca kurumsal sosyal sorumluluk işletmelerin kâr amacı gütmekten ziyade topluma fayda sağlama yükümlülüğüne sahip olmalarına işaret etmektedir.

Ekonomik ilerlemelerin kaydedildiği ve rekabetin arttığı günümüzde, hayatta kalmak ve rekabetçi güçlerle baş edebilmek için işletmeler sürekli yeni çareler aramaktadır. İşletmeleri bu zorlayıcı ortamda başarıya taşıyan unsurlardan biri de yüksek motivasyon sahibi çalışanlardır. Ayrıca günümüzde çalışanların içsel motivasyonları onların iş hayatındaki başarılarını belirleyen temel unsurlardan biri olmaya başlamıştır. İçsel motivasyon bazı elde edilebilir somut sonuçlardan ziyade, içsel tatmin, yani zevk ve anlam duygusu için bir faaliyetin gerçekleştirilmesidir. İçsel olarak motive edilen bir kişi dış baskılar veya ödüller yüzünden değil, eğlenmek ya da zevk almak için harekete geçmektedir. Bu sebeple çalışanlarının içsel motivasyon düzeylerini etkileyen unsurları anlamak işletmeler için önemli bir hedefdir.

Olumlu davranışlara işaret eden pek çok evrensel ahlaki ilke bulunmasına karşın, insanların ahlaki olmayan davranışlarının nasıl açıklanacağı konusunda farklı görüşler mevcuttur. Ahlaki bozulma, bir toplumun sosyal geleneklerinde hüküm süren ahlaki ve etik standartların zayıflatılmasını ifade etmektedir. Diğer bir deyişle ahlaki bozulma, son derece yüksek sosyal adaletsizlik ve adaletsiz toplumsal koşullardan kaynaklanan zenginlik ile birlikte sosyal yönden hasta ve etik açıdan ilgisiz bir toplum yaratmaktadır. Çalışanların ekonomik işleyişe ilişkin ahlaki bozulma algısının onların işyerindeki performanslarını da yönlendirecek şekilde pek çok tutum ve davranışlarını etkilemesi beklenir.

Bu çalışmada çalışanların kurumsal sosyal sorumluluk algısı, ahlaki bozulma algısı ve içsel motivasyon düzeyleri arasındaki ilişkiler incelenmiştir. KSS uygulamaları ile çalışanların içsel motivasyonları arasındaki ilişkiyi ortaya koymayı amaçlayan bu araştırmanın literatürdeki önemli bir boşluğu doldurması ve içsel motivasyon olgusunun daha iyi anlaşılmasına katkıda bulunması beklenmektedir. Ayrıca iş hayatında etik ihlallerin giderek daha fazla gözlemlendiği gerçeğinden hareketle, kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin içsel motivasyona etkisinde çalışanların ahlaki bozulma algısının biçimlendirici bir rolü olup olmadığını belirlemek de konunun daha iyi anlaşılmasını sağlayabilir. Geçiş ekonomisi özelliği gösteren bir ülke olan Türkmenistan’da anket tekniğinden yararlanılarak yapılan alan araştırması ile çalışanların içsel motivasyonlarını artırmada kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin bir etkisinin olup olmadığı ve ahlaki bozulma algısının içsel motivasyona etkisi daha iyi anlaşılacaktır. Bilindiği gibi geçiş ekonomisi, devlet güdümlü ekonomiden serbest piyasa ekonomisine geçiş yapmakta olan ekonomilere verilen teknik bir isimdir. Geçiş ekonomisi kavramsal olarak devletin kontrolü altında bulunan ve genellikle orta vadeli planlı bir ekonomiden, liberalleşmenin piyasaları işgali ile birlikte serbest piyasa ekonomisine geçiş sürecini ifade eder. Bu kavram Orta Asya, Doğu Avrupa, Baltık ve Doğu Asya ülkelerini kapsayacak biçimde 1980’li yılların sonundan itibaren kullanılmaya başlanmıştır. Bu ülkelerin dönüşüm sürecinin temelinde planlı ekonominin yerine özel teşebbüsün hâkim olduğu bir sisteme geçiş yatmaktadır (Yurdadoğ vd., 2016: 102’den aktaran Eyidiker, 2020: 15). Geçiş ekonomisi özelliği gösteren ülkeler ekonomik liberalleşme sürecinde merkezi bir organizasyon yerine serbest piyasanın fiyatları belirlediği bir ortama geçiş yapmaktadır. Bu durum bu ülkelerdeki işletmelerin iş çevresine ilişkin algılarını, rekabetçi

güçlerini ve yönetim anlayışlarını derinden etkilemektedir. Büyük bir değişim sürecinden geçen bu tür ülkelerde ekonomik, sosyal ve siyasi sistemlerdeki yetersizlikler sebebiyle iş hayatında yasa dışı ve/veya etik dışı faaliyetlere yönelme eğilimi oldukça güçlüdür. Dolayısıyla Türkmenistan örneğinden toplanan verilerle yürütülen bu çalışmanın ele aldığı değişkenler arasındaki ilişkileri aydınlatmaya katkıda bulunması hedeflenmektedir.

## 2. KURAMSAL ÇERÇEVE

Bu çalışmada ele alınan ilk değişken kurumsal sosyal sorumluluktur. Geniş bağlamda ele alınırsa KSS küresel şirketler, ülke hükümetleri ve vatandaşlar arasındaki ilişkinin ne olduğu veya ne olması gerektiği ile ilgilidir. Daha dar bir bakış açısıyla bakıldığında ise şirketin içinde bulunduğu veya faaliyet gösterdiği yerel toplum ile arasındaki ilişkiyle ilgilidir (Crowther ve Capaldi, 2008: 22). KSS bir örgütün topluma ve çevreye kural ve yasaların gereklilikleri konusunda katkıda bulunma amaçlı gönüllü girişim ve çabalarını içerir (Huang ve Watson, 2015'ten aktaran Tiggeman, 2018: 1). Üzerinde pek çok tartışma yapılan KSS kavramı işletmelerin kâr amacı gütmekten ziyade topluma fayda sağlama yükümlülüğüne sahip olmalarına işaret eden bir olgu olarak ele alınmıştır (Hopkins, 2007: 28). KSS işletmelerin veya kuruluşların sahip olduğu ekonomik, yasal, etik ve gönüllülük esaslı beklentileri karşılmasıdır. Bu tanımda belirtilen ve birbirleriyle bağlantılı olan sorumluluk kategorilerini Carroll (1979) piramit şeklinde geliştirdiği model ile açıklamıştır. Piramit alttan yukarıya doğru ekonomik sorumluluk, yasal sorumluluk, etik sorumluluk ve gönüllü sorumluluk şeklinde sıralanmıştır (Aupperle, Carroll ve Hatfield, 1985'ten aktaran Nanderam, 2010: 20). İşletmelerin birinci ve en önemli sorumluluğu işin doğası gereği ekonomik sorumluluğudur. Carroll (1979)'a göre ekonomik sorumluluk pay sahipleri için değer yaratmak, çalışanlar için daha verimli çalışma koşulları ve daha çok istihdam olanakları sağlamak, toplum için iyi ve kaliteli ürünler üretmek, yenilikçi alanlar tanımlamak, yeni kaynakları araştırmak ve teknolojik unsurları geliştirmektir (Lantos, 2002; Carroll, 2004; Jamali ve Mirshak, 2007'den aktaran Çalışkan ve Ünsan, 2011: 157). Yasal sorumluluk, işletmelerin ekonomik faaliyetlerini sürdürürken bazı yasal kuralları göz önünde bulundurmasını ifade etmektedir. Yasa, kodlanmış etik olarak da düşünülebilir. Örgütün faaliyetlerinin yasa, kural ve düzenlemelere uygunluk düzeyi yasal boyutun içeriğini oluşturmaktadır. Etik sorumluluk, toplumun geleneksel, sosyal ve siyasi, ekonomik ve kültürel refahına zarar vermeden örgütlerin amaçlarına ulaşması için sergiledikleri ve izledikleri davranış türlerini ve etik normları temsil eder. Bu sorumluluk örgütün faaliyetlerinden doğabilecek toplumsal zararı önlemeye yöneliktir ve yasaların gerektirdiğinin ötesindeki eylemlere, kararlara ve uygulamalara kadar uzanır. Son olarak, piramidin tepesinde isteğe bağlı veya gönüllü sorumluluk vardır ve bu sorumluluk türü hiçbir karşılık beklenmeden yapılan faaliyetleri belirtir. Bu nedenle örgütlerin gönüllü sorumluluk faaliyetlerini uygularken esas amacı kendisine fayda sağlamaktan ziyade, bağlı olduğu sosyal çevreye veya topluma fayda sağlamaktır. Gönüllü sorumluluk, toplum için açık bir beklenti oluşturmayan gönüllülük esaslı rolleri, girişimleri ve uygulamaları içerir. Bu tür sorumluluğa işletmelerin hayırseverlik esaslı uygulamaları, çalışanların gönüllülük esaslı davranışları, kâr amacı gütmeyen örgütlere desteği ve çeşitli paydaş grupları ile daha iyi ilişkiler geliştirmeye yönelik diğer girişimler örnek verilebilir (Visser, Matten, Pohl ve Tolhurst, 2010: 108).

Çalışmanın ikinci değişkeni olan ahlaki bozulma Luo (2008)'ya göre bir toplumun sosyal geleneklerinde hüküm süren ahlaki ve etik standartların zayıflatılmasını ifade etmektedir. Ahlaki bozulmadan mustarip bir toplumdaki insanlar ahlak dışı davranışları ve algıları hoş görme, kabul etme ve hatta normalleştirme eğilimindedir. Martin vd. (2007) ahlaki açıdan yozlaşmış bir yerel ortamın rüşvet gibi yasadışı faaliyetleri artırdığını ortaya koymuştur. Ahlaki bozulma, son derece yüksek sosyal adaletsizlik ve adaletsiz toplumsal koşullardan kaynaklanan zenginlik ile birlikte sosyal yünden hasta ve etik açıdan ilgisiz bir toplum yaratmaktadır. Ayrıca

ahlaki bozulma, bir toplumun örf ve adetleri üzerinde çok daha kalıcı ve kapsamlı etki oluşturmaktadır. Ahlaki bozulma kurumsal anomiyeye yol açmaktadır. North (1990)'a göre işletmeler politik ve ekonomik kurallar gibi resmi unsurları ve resmi olmayan sosyal norm ve sözleşmeleri içermektedir. Buna göre ahlaki bozulma yalnızca resmî kurumların gücünü zayıflatmakla kalmaz, aynı zamanda kayıt dışı kurumsal ideolojiyi de bozar. Merton (1968)'a göre ahlaki bozulma, davranışı yöneten kuralların güçlerini yitirdiği anormallik ve sosyal dengesizlik durumudur. Messner ve Rosenfeld (2001) ahlaki bozulmaya maruz kalan toplumlarda herhangi bir ekonomik sonuca ulaşma baskısının normatif kontrol mekanizmalarının yerini alacağını belirtmiştir. Durkheim (1966) modernleşmeyle ilişkili resmi olmayan kurumsal değişikliklerin geleneksel normları zayıflattığını, kültürel sapma ve demoralizasyonu artırdığını öne sürmektedir (Zheng, Lou ve Lu Wang, 2014: 206).

Çalışmanın son değişkeni olan içsel motivasyon ise bazı elde edilebilir sonuçlardan ziyade, içsel tatmin için bir faaliyetin gerçekleştirilmesi olarak tanımlanmaktadır. İçsel motivasyonla ilgili ilk çalışmalar 1800'lü yılların sonuna ve 1900'lü yılların başına dayanmaktadır. İçsel motivasyon ile ilgili ilk psikoloji çalışmaları 1890'lı yıllarda ampirik psikolojinin öncülerinden olan William James tarafından yapılmıştır. Daha sonrasında 1918'de içsel olarak motive olan davranışlar hakkındaki ilk teori Woodwarth tarafından öne sürülmüştür. 1950'li yıllardan sonra içsel motivasyon ile ilgili bilimsel çalışmalar çoğalmış ve içsel motivasyon olgusu psikoloji çalışmalarında yer almaya başlamıştır. Murphy ve Alexander (2000) içsel motivasyonu bir davranışın karşılığı olarak dışarıdan elde edilmeyen, fakat işin içinde mevcut olan ve kendiliğinden oluşan ödülün dolaylı yaşanan duygu olarak açıklamaktadır. Brief ve Aldag (1976) içsel motivasyonu aynı zamanda bireyin kendi yeteneklerini ortaya koyma durumu olarak tanımlamıştır. Mottaz (1985)'a göre bağımsızlık, işin önemi, sorumluluk ve yaratıcılık, kişinin yeteneklerini ve becerilerini kullanma fırsatları gibi faktörler içsel motivasyon araçlarını oluşturup doğrudan işin içeriğinden kaynaklanmaktadır (Argon ve Ertürk, 2013: 161-162).

Geçiş ekonomilerinde iş dünyasındaki ahlaki bozulma firmaların etik ve sosyal davranışlara katılımını zorlaştırabilmektedir. Buna göre ahlaki bozulma sadece resmî kurumların gücünü zayıflatmakla kalmayıp, aynı zamanda tüm toplumsal yapıların anlayışını da bozmaktadır. Fulop vd. (2000)'e göre etik kodların ve sosyal sorumluluğun korunması, karmaşık ahlaki çatışmalar ve kendine özgü norm standartları nedeniyle daha zordur. Zheng, Luo ve Lu Wang (2014) Çin'de faaliyet gösteren 300 firma üzerinde yaptıkları ampirik çalışmada teorik olarak etik ve kurumsal sosyal sorumluluğun ayrı-ayrı ve birlikte, firmaları uzun vadede daha iyi performans elde etmeye nasıl yönlendirdiğinin üzerinde durmuştur. Bu çalışmada iş dünyasında ahlaki bozulma daha yüksek olduğunda, kurumsal sosyal sorumluluğun hem kurumsal meşruiyet hem de rekabet avantajı açısından firma performansı üzerinde daha güçlü bir olumlu etki bıraktığı bulunmuştur. Ayrıca ahlaki bozulmanın iş etiği ile kurumsal meşruiyet arasındaki pozitif bağlantıyı güçlendirdiği bulgusuna ulaşılmıştır. Sonuç olarak bir firmanın yüksek etik değerler benimsendiğinde ve kurumsal sosyal sorumluluk sergilediğinde daha iyi performans göstereceğini ve firmanın daha yüksek seviyede ahlaki bozulma içerdiği düşünülen bir ortamda faaliyet gösterdiğinde performansının daha da güçlü olacağını ileri sürmüşlerdir. Brammer ve Pavelin (2006) ve McWilliams ve Siegel (2001) kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerini destekleyen firmaların, sosyal olarak sorumluluk sahibi olduklarını ve ekonomik olarak da sürdürülebilir olduklarını vurgulamaktadır.

Ahlaki bozulma bir toplumun sosyal normlarını ve etik kurallarını da bozmaktadır. Toplumla nüfuz eden ahlaki bozulma, resmi olmayan sosyal kurumlar üzerinde çok daha kalıcı ve kapsamlı bir etki yaratabilmektedir. Durkheim (1966) modernleşmenin doğurduğu gayri resmi kurumsal değişikliklerin geleneksel normları zayıflattığını, kültürel sapmayı ve ahlaki bozulmayı artırdığını ileri sürmektedir. Messner ve Rosenfeld (2001) meşru olsun ya da olmasın herhangi bir yolla ekonomik hedeflere ulaşma baskısının normatif kontrol mekanizmalarının

yerini alacağını ve sonuçta resmi kurumsal gücün zayıflayacağını belirtmiştir. Apresyan (1997) ve Glinkina vd. (2001) Sovyetler Birliğinin dağılması sonrasında yaygın yolsuzluğun ve organize suçların hükümetin işlevini bozduğunu ve meşru iş faaliyetlerini engellediğini gözlemlemiştir.

Muller ve Kolk (2010)'a göre kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleri dış taraflarca kolayca gözlemlenebilir ve değerlendirilebilir iken etik ise örtük kurumsal inanç ve değerleri yansıtmaktadır. Basu ve Palazzo (2008) iyi tasarlanmış ve etkin bir şekilde uygulanmış kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerine sahip firmaların mutlaka etik davrandığının düşünülmesinin mümkün olmadığını, çünkü bu firmaların kurumsal sosyal sorumluluk algılarının performansa ve motivasyona dayalı olacağını belirtmiştir. Jamali ve Mirshak (2007) ise kurumsal sosyal sorumluluk uygulamalarını vurgulayan etik firmaların, daha geniş sosyal kaygıları dikkate almak için dar ekonomik getirilerin ötesine bakma eğiliminde oldukları sonucuna ulaşmıştır. Buna ek olarak Fombrun ve Shanley (1990), Zhang ve Rezaa (2009) etik firmaların kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerini dikkate almadıkları zaman, toplumun ihtiyaçlarını karşılamak için belirledikleri hedeflere ulaşmalarının zor olacağını altını çizmiştir. Strong vd. (2001) bir firmanın kurumsal sosyal sorumluluk ve etiğe olan bağlılığının yüksek olması halinde topluma karşı sorumluluklarını iyi bir şekilde yerine getirebileceği sonucuna ulaşmıştır.

Valentine ve Fleischman (2008) kurumsal sosyal sorumluluğun etik kodlar ve iş tatminiyle ilişkisini incelemiştir. 313 çalışandan anket tekniği ile toplanan verilerin analizi sonucunda kurumsal sosyal sorumluluk, etik kodlar ve iş tatmini arasında pozitif yönlü ilişkiler olduğu, ayrıca kurumsal sosyal sorumluluğun etik kodlar ile iş tatmini arasındaki ilişkiye aracılık ettiği bulunmuştur. Sökmen ve Ekmekçiöğlü (2013) yöneticilerin etik davranışlarının çalışanların motivasyonu ve iş tatmini üzerindeki etkisini incelemiştir. Adana'da faaliyet gösteren otellerde çalışan 836 kişiden elde edilen veriler sonucunda yöneticisinin davranışlarını etik bulan çalışanların motivasyonunun ve iş tatmininin daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Forsgren ve Haskell (2015) KSS'nin içsel ve dışsal motivasyon üzerindeki etkisini ele almıştır. Araştırmalarını Sodexo'nun İsveç şubesinde gerçekleştirmişlerdir. Sodexo, 80 ülkede 470.000'den fazla çalışanıyla, gelişmiş ve etkili KSS çalışmaları ile tanınan bir firma olup, hizmet sektöründe bir dünya lideri olarak kabul edilmektedir. Yaptıkları çalışma sonucunda, iç motivasyonun dış motivasyona göre KSS faaliyetlerinden daha fazla etkilendiğini belirtmişlerdir.

Skudeiene ve Auruskeviciene (2012)'den faydalanan Lu, Shih ve Wang (2016) kurumsal sosyal sorumluluk girişimlerinin çalışanın içsel motivasyonu ve örgütsel kimliği üzerindeki etkisini araştırmıştır. Tayvan'da restoran endüstrisinden 180 çalışan üzerinde alan araştırması yapılmıştır. Çalışma sonucunda kurumsal sosyal sorumluluk ve içsel motivasyon, kurumsal sosyal sorumluluk ve örgütsel kimlik, iç motivasyon ve örgütsel kimlik gibi değişkenler arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Ayrıca iyi bir çalışma ortamı sağlandığında, çalışanların yeteneklerini sergilemelerine olanak tanınacağı ve uygun geri bildirimler sayesinde içsel motivasyonun artacağı, böylece çalışanın örgütsel kimliğinin pozitif yönde gelişeceği ve organizasyonel sonuçların iyileşeceği belirtilmiştir. Kim ve Scullion (2013) kurumsal sosyal sorumluluğun çalışanların motivasyonu üzerindeki etkisini incelemiştir. Kore ve İngiltere'de gerçekleştirilen alan araştırmaları sonucunda iki değişken arasındaki ilişkinin pozitif yönlü olduğu ve bu ilişkinin ülkeler arasında farklılık gösterdiği bulunmuştur. Kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleri çalışanları Kore'de daha fazla aidiyet ihtiyacı yönünde motive ederken, İngiltere'de bireysel başarı yönünde motive etmektedir.

Yukarıdaki açıklamalardan hareketle aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir:

H<sub>1</sub>: Çalışanın kurumsal sosyal sorumluluk algısı arttıkça içsel motivasyonu artar.

Etik iklimi bir şirketin veya bir toplumun etik davranışlarının bütünü oluşturmaktadır. Wentzel (1998) bir okuldaki sosyal ilişkiler ile motivasyon arasındaki bağlantıyı araştırmıştır. 167 öğrenciden anket tekniği aracılığıyla elde edilen veriler analiz edildiğinde okulun etik iklimi ile öğrencilerin sergilediği davranışlar, öğrenmeye yönelik motivasyonları ve okul aktivitelerine katılımları arasında pozitif yönlü ilişki olduğu belirlenmiştir. Lou vd. (2007) etik iklim algısı ile öğrencilerin okul performansı arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Çin’de lise öğrencisi 754 kişiden elde edilen verilerin analiziyle etik iklim ile öğrencilerin okul performansı arasında pozitif yönlü ilişki olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Demir ve Karakuş (2015) etik iklim ile öğretmen ve öğrencilerin motivasyon düzeyleri arasındaki ilişkiyi incelemiştir. 35 okuldan 200 öğretmen ve 621 öğrenci üzerinde gerçekleştirilen araştırmada öğretmenlerin olumlu etik davranışlar sergilemesinin öğrencilerin motivasyonunun artmasına ve kendilerini daha mutlu hissetmelerine yol açtığı bulunmuştur. Ayrıca öğrencilerin de öğretmenlerine ve birbirlerine olumlu davranışlar sergilemesi sonucunda öğretmenlerin de motivasyonunun arttığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tyagi (1982) örgütsel iklimin satış elemanlarının içsel ve dışsal motivasyonları üzerinde nasıl bir etkide bulunduğunu incelemiştir. Sigorta şirketinde çalışan 104 kişi üzerinde yürütülen araştırmayla örgüt iklimi ile ilgili olumlu algıların çalışan motivasyonunu artırdığı, ayrıca örgüt ikliminin içsel motivasyonu dışsal motivasyondan daha fazla etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Feng vd. (2016) etik liderlik ve çalışanların yaratıcılığı arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Çalışanların içsel motivasyonunu aracı değişken olarak kullanarak etik liderliğin yaratıcılık üzerindeki etkisini açıklamak için eğrisel bir modeli geliştirmişlerdir. Araştırma 258 çalışan ve liderlerinden oluşan grup üzerinde yürütülmüştür. Ulaşılan bulgulara göre etik liderlik düşük seviyeden orta seviyeye çıktıkça çalışan yaratıcılığı artmaktadır. Bununla birlikte, etik liderlik algısı orta seviyeden yüksek seviyelere çıktığında çalışanların yaratıcılıklarındaki iyileşmenin azaldığı bulunmuştur. Çalışanların içsel motivasyonunun bu eğrisel ilişkiye kısmen de olsa aracılık ettiği belirlenmiştir.

Hough, Green ve Plumlee (2016) etik çevre ve örgütsel güvenin çalışan katılımına etkisini incelemiştir. Etik bir çevre ile çalışan bağlılığı arasındaki ilişkiye örgütsel güvenin aracılık ettiği bulunmuştur. Bu anlamlı pozitif ilişkiyle, çalışanların ve yöneticilerin buldukları iş ortamındaki etik veya etik olmayan davranışlara ilişkin algılarının, kuruluşa karşı duydukları güven veya güvensizlikle doğrudan ilişkili olduğunun altını çizmişlerdir. Etik bir ortamın, çalışan katılımını arttıran örgütsel güveni doğuracağı belirtilmiştir.

Ermongkonchai (2010) çalışanların görevi kötüye kullanmasının nedenlerini incelemiştir. Büyük ölçekli sekiz işletmede görev yapan çalışanlar ve etik olmayan davranışları araştıran insan kaynakları yöneticileri ile yürütülen araştırma esnasında tüm katılımcılar, şirketlerin ciddi konularda yalan söylemesini, yetkinin kötüye kullanılmasını ve kişisel kazanç için sahtekârlığın yapılmasını çalışan suiistimali olarak kabul ettiklerini bildirmiştir. Araştırmada elde edilen bulgular, çalışanların açgözlülük, finansal fayda veya diğer yönelimler sebebiyle etik dışı davranışlar sergilediğini ortaya koymaktadır. Ulaşılan sonuçlara dayanarak, finansal işlemleri içeren tüm suiistimallerin temel nedeninin kişisel kazanç olduğu belirtilmiştir. Bu kişisel kazanç ister doğrudan nakit elde etmek olsun, ister pozisyon gücünü kullanarak fayda sağlamak olsun, sonuçta çalışanların faydaları ve riskleri değerlendirdikten sonra bilinçli olarak ahlak dışı eylemleri gerçekleştirdikleri belirtilmiştir.

Wong ve Li (2015) Çin’de otel çalışanlarının etik dışı yönetsel davranışları nasıl algıladığını araştırmıştır. Bu çalışmada aynı zamanda genel iş tatmini ile bu algı arasındaki ilişkinin keşfedilmesi de amaçlanmıştır. Araştırma sonucunda çalışanların etik olmayan yönetsel davranış algısını ortaya koyan üç temel boyut belirlenmiş ve bunlardan “çalışanlara etik dışı muamele edilmesi” boyutunun en fazla etik dışı algılanan boyut olduğu bulunmuştur. Ayrıca bu boyutun iş tatmini ile anlamlı bir şekilde ilişkili olduğu ortaya konmuştur. Ayrıca diğer iki faktör



olan “tutulmamış sözler” ve “eşitlikten uzak ve anlayışsız muamele” de otel çalışanları tarafından etik dışı olarak algılanmıştır. Ancak bunlar genel iş tatmini ile ilişkili bulunmamıştır.

Yukarıdaki açıklamalardan hareketle aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir:

H<sub>2</sub>: Çalışanın ahlaki bozulma algısı arttıkça içsel motivasyonu düşer.

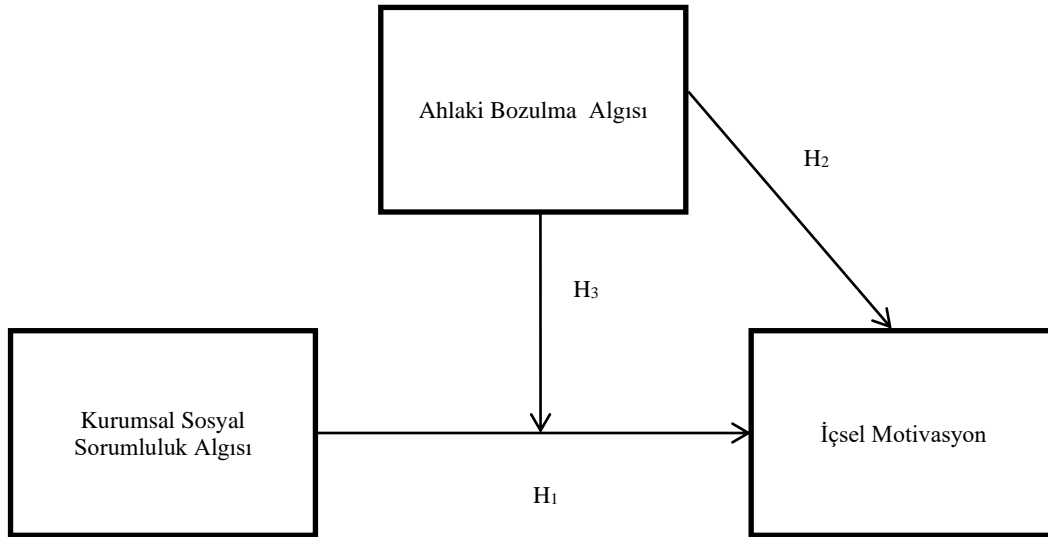
Çalışanların ahlaki bozulma algısı ile buldukları örgütün kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerine ilişkin algıları arasında negatif yönlü ilişki olduğunu gösteren çalışmalar bulunmaktadır. Aynı şekilde çalışanların örgütlerinin kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerine ilişkin algıları ile motivasyon düzeyleri arasındaki ilişkiyi inceleyen çeşitli çalışmalar mevcuttur ve bu ilişkinin pozitif yönlü olduğu belirtilmiştir. Bu çalışmada bu ilişkilere ilave olarak çalışanın ahlaki bozulma algısının kurumsal sosyal sorumluluk algısı ile içsel motivasyon düzeyi arasındaki ilişkide düzenleyici / biçimlendirici bir etkiye sahip olduğu öngörülmektedir. Buna göre çalışanın ahlaki bozulma algısı arttıkça kurumsal sosyal sorumluluk algısının içsel motivasyona etkisinin artması beklenir; zira iş hayatında etik normların etkisiz kaldığını ve etik dışı davranışların yaygınlaştığını düşünen kişi çalıştığı örgütün bu olumsuz çevreye rağmen kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleri yürüttüğünü düşündüğünde bu faaliyetlerin içsel motivasyonu üzerindeki olumlu etkisi güçlenebilir.

Yukarıdaki açıklamalardan hareketle aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir:

H<sub>3</sub>: Çalışanın ahlaki bozulma algısı arttıkça kurumsal sosyal sorumluluk algısının içsel motivasyon üzerindeki etkisi artar.

### 3. YÖNTEM

Yukarıda kuramsal çerçevede açıklanan hipotezlerden hareketle araştırma modeli aşağıdaki gibi oluşturulmuştur:



Şekil 1: Araştırma Modeli

#### 3.1. Araştırma Evreni ve Örneklem

Bu araştırma Türkmenistan’ın Türkmenabat şehrindeki bir sağlık kuruluşunun çalışanları üzerinde gerçekleştirilmiştir. Türkmenistan eskiden Sovyetler Birliğinin bir parçası iken bugün geçiş ekonomisi özelliği gösteren bir ülkedir. Coğrafi konumu sayesinde önemli bir stratejik



güce ve başta doğal gaz olmak üzere pek çok kaynağa sahip olan Türkmenistan'da işgücü piyasasına ve ekonomiye kamu sektörü ve kamu iktisadi kuruluşları egemen durumdadır. Hükümetin sanayi politikası ithalatı azaltmak, tek bir müşteriye bağlı kalmanın doğurduğu zayıflığın üstesinden gelmek için gaz ihracat rotalarını mevcut boru hatlarının ötesine taşıyarak çeşitlendirmek ve hidrokarbon dışı faaliyetleri teşvik etmektir. Ancak katı yönetsel kontroller, döviz eksikliğinin yol açtığı sıkıntılar, kamu sektörünün ekonomik faaliyetlerdeki katı ve hantal tutumu özel sektörün gelişmesinin ve ekonomik çeşitlendirmenin önündeki en büyük engeller olmaya devam etmektedir (<https://www.worldbank.org/en/country/turkmenistan>). Araştırmanın ana kütesini Türkmenistan'ın Türkmenabat şehrinde bulunan bir devlet hastanesinde faaliyet gösteren 193 çalışan oluşturmaktadır. Belirlenen ana küteden %95 güven düzeyinde %5 hata payı ile seçilen 129 çalışan araştırmanın örneklemini oluşturmaktadır (<https://www.surveysystem.com/sscalc.htm>). Yeterli örneklem büyüklüğüne ulaşmak amacıyla basit tesadüfi örnekleme yöntemiyle belirlenen toplam 140 kişiye bir uzman doktor aracılığıyla ulaşılmış, yüz yüze anket uygulanmış ve veriler toplanmıştır. Alan araştırması için etik kurul onayı alınmıştır.

### **3.2. Veri Toplama Araçları**

Araştırmada verileri toplamak için anket tekniği kullanılmıştır. Soru formunu oluşturabilmek için gerekli literatür taraması yapılmış olup daha önceki yapılan çalışmalarda güvenilirliği ve geçerliliği ispatlanmış ölçeklerle soru formu oluşturulmuştur. Seçilen ölçeklerin orijinal dilinin İngilizce olması nedeniyle ölçekler İngilizceye hâkim olan bir alan uzmanı tarafından önce İngilizceden Türkçeye, sonrasında ise Türkçeden İngilizceye tercüme edilmiş ve değerlendirmeler sonucunda anlam kayması olmadığı gözlenmiştir. Ayrıca örneklemin yer aldığı ülkede Rusçanın yaygın kullanıma sahip olması sebebiyle ölçekler Rus dili ve Edebiyatı bölümünden bir uzman yardımı ile önce Türkçeden Rusçaya ve sonrasında da Rusçadan Türkçeye tercüme edilmiş ve değerlendirmeler sonucunda anlam kayması olmadığı gözlenmiştir.

Kullanılan soru formu iki bölümden ve 31 maddeden oluşmaktadır. İlk bölüm 7 sorudan oluşmakta olup demografik özellikleri (cinsiyet, yaş, eğitim durumu, statü, idari görev, gelir durumu ve deneyim süresi) ölçmeye yöneliktir. İkinci bölümde içsel motivasyon, ahlaki bozulma ve kurumsal sosyal sorumlulukla ilgili ölçekler yer almaktadır. İçsel motivasyon Kuvaas (2006) tarafından oluşturulan ve daha sonra Kuvaas ve Dysvik (2009) tarafından geliştirilen altı maddelik ölçekle ölçülmüştür. Çalışanların iş hayatında ahlaki bozulma algısını ölçmek için Zheng vd. (2014) tarafından geliştirilen 4 maddelik ölçek kullanılmıştır. Cevaplayıcılardan söz konusu 4 soruyu hem günümüzün iş çevresi için hem de 10 yıl önceki iş çevresi için cevaplamaları istenmiş, bu cevaplar arasındaki farkın derecesine göre ahlaki bozulma algısı ölçülmüştür. Çalışanların içsel kurumsal sosyal sorumluluk algısı Lindgreen vd. (2009) tarafından geliştirilen 6 maddelik ölçekle, dışsal kurumsal sosyal sorumluluk algısı ise Menon ve Kahn (2003) tarafından oluşturulan 4 maddeyle ölçülmüştür. İkinci bölümdeki tüm ölçekler 5'li Likert ölçeği tipindedir (1-Kesinlikle Katılmıyorum .... 5-Kesinlikle Katılıyorum).

### **3.3. Verilerin Analizi**

Kullanılan ölçeklerin güvenilirliğini test etmek amacıyla örneklemden 50 kişi üzerinde ön test çalışması yapılmış olup ulaşılan bulgular soruların cevaplayıcılar tarafından anlaşıldığını ve ölçeklerin beklenen yapı ve özellikleri sergilediğini ortaya koymuştur. Soru formları aracılığıyla elde edilen verilerin analizi yapılmadan önce tüm soru formları gözden geçirilmiş, eksik ve hatalı işaretlenen ve geçersiz olanlar elenmiştir. Geriye kalan soru formlarından toplanan veriler IBM SPSS 25 programı ile analiz edilmiştir. Öncelikle örneklemin demografik değişkenler yönünden dağılımı ortaya konulmuştur. Daha sonra kullanılan ölçeklere açıklayıcı faktör analizi ve güvenilirlik analizi uygulanarak değişkenlerin faktör yapısı belirlenmiştir.

Bunun ardından değişkenler arasındaki ilişkiler korelasyon analiziyle incelenmiş ve regresyon analizleri yapılarak araştırma hipotezleri test edilmiştir.

#### 4. BULGULAR

Araştırmaya katılanların demografik özellikler yönünden dağılımı Tablo 1’de gösterilmiştir:

**Tablo 1: Örneklemin Demografik Özellikler Yönünden Dağılımı**

		Frekans	%
<b>Cinsiyet</b>	Kadın	89	69,0
	Erkek	40	31,0
<b>Yaş</b>	25 yaş ve altı	3	2,3
	26-30 yaş	33	25,6
	31-35 yaş	38	29,5
	36-40 yaş	28	21,7
	41-45 yaş	19	14,7
	45 yaş ve üzeri	8	6,2
	<b>Eğitim</b>	İlköğretim	0
Lise		36	27,9
Yüksekokul		33	25,6
Lisans		56	43,4
Lisansüstü		4	3,1
<b>İdari görev</b>	Evet	13	10,1
	Hayır	116	89,9
<b>Gelir Düzeyi*</b>	2500 TL ve altı	4	3,1
	2501-4000 TL	54	41,9
	4001-5500 TL	51	39,5
	5501 TL ve üzeri	20	15,5
<b>Çalışma Süresi</b>	1-5 yıl	39	30,2
	6-10 yıl	38	29,5
	11-15 yıl	28	21,7
	16-20 yıl	15	11,6
	21 yıl ve üzeri	9	7,0

\*Gelir düzeyi Türk Lirasına çevrilerek gösterilmiştir.

Tablo 1’de görüldüğü gibi katılımcıların %69’u kadın, %31’i erkektir. Katılımcıların çoğunun 31-35 yaş arasında olduğu (%29,5) ve %43,4’ünün lisans mezunu oldukları görülmektedir. İdari görevi olanlar örneklemin %10,1’ini oluştururken, 2501-4001 TL arasında gelir elde edenler %41,9’unu oluşturmaktadır. Ayrıca 1-5 yıldır çalışanlar örneklemin %30,2’sini oluşturmaktadır.

Öncelikle verilerin açıklayıcı faktör analizine uygun olup olmadığı incelenmiştir. Ölçeklerin faktör analizine uygunluğu örneklem yeterliliği (Kaiser-Meyer-Olkin-KMO) ve Bartlett küresellik testi ile test edilmektedir. Analizlerde kullanılan ölçeklere Bartlett küresellik testi ve KMO testi uygulanmıştır. Testler sonucunda Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değeri 0,904 olarak bulunmuştur. Bu değer 0,70’ten yüksek olması ölçeklerin faktör analizine uygunluğunu belirtmektedir. Küresellik testi oranlarına (Bartlett test of sphericity) ilişkin değer 0,000 olması verilerden anlamlı faktörler çıkacağını ortaya koymaktadır. Soru formunda kullanılan ölçeklere uygulanan açıklayıcı faktör analizinin sonuçları Tablo 2’de özetlenmiştir:

**Tablo 2:** Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları

	Faktör Yükü	Öz Değer	Açıklanan Varyans	Toplam Açıklanan Varyans	Cronbach Alfa
<b>1. Faktör: İçsel Motivasyon</b>		9,923	25,353	25,353	0,965
İçsel motivasyon- 2	0,873				
İçsel motivasyon- 3	0,870				
İçsel motivasyon- 5	0,838				
İçsel motivasyon- 4	0,834				
İçsel motivasyon- 1	0,825				
İçsel motivasyon- 6	0,789				
<b>2. Faktör: Kurumsal Sosyal Sorumluluk</b>		3,692	22,617	47,670	0,934
Dışsal kurumsal sosyal sorumluluk-1	0,856				
İçsel kurumsal sosyal sorumluluk- 4	0,830				
İçsel kurumsal sosyal sorumluluk- 5	0,822				
İçsel kurumsal sosyal sorumluluk- 6	0,811				
Dışsal kurumsal sosyal sorumluluk- 4	0,736				
Dışsal kurumsal sosyal sorumluluk- 2	0,657				
<b>3. Faktör: Günümüze İlişkin Ahlaki Durum Algısı</b>		2,125	19,463	67,433	0,979
Ahlaki durum -2	0,929				

Ahlaki durum- 3	0,927			
Ahlaki durum- 1	0,895			
Ahlaki durum- 4	0,885			
<b>4. Faktör: 10 Yıl Önceye İlişkin Ahlaki Durum Algısı</b>	1,559	19,063	86,496	0,981
On yıl önceki ahlaki durum- 3	0,978			
On yıl önceki ahlaki durum -2	0,975			
On yıl önceki ahlaki durum- 1	0,973			
On yıl önceki ahlaki durum- 4	0,949			

Tablo 2’de görüldüğü gibi soru formundaki değişkenler 4 faktörlü bir yapıda toplanmıştır. Yapılan faktör analizinde bazı maddeler (İçsel kurumsal sosyal sorumluluk-1, İçsel kurumsal sosyal sorumluluk-2, İçsel kurumsal sosyal sorumluluk-3 ve Dışsal kurumsal sosyal sorumluluk- 3) birden fazla faktöre yüklendiği için analizden çıkarılmıştır. Elde edilen dört alt faktörün öz değerleri 1,559 ile 9,923 arasında değişmekte olup bunlar toplam varyansın yaklaşık %87’sini açıklamaktadır. Elde edilen faktörlere ilişkin Cronbach Alfa değerleri 0,981 ile 0,934 arasında değişmekte olup tüm faktörlerin güvenilir olduğu anlaşılmıştır.

İçsel motivasyon, kurumsal sosyal sorumluluk algısı ve ahlaki bozulma algısı değişkenlerinin ortalaması, standart sapması ve bunlar arasındaki ilişkileri gösteren Pearson korelasyon katsayıları Tablo 3’te gösterilmiştir:

**Tablo 3:** İçsel Motivasyon, Kurumsal Sosyal Sorumluluk Algısı ve Ahlaki Bozulma Algısı Arasındaki İlişkiler

Değişkenler	Ortalama	Standart Sapma	İçsel Motivasyon	Kurumsal Sosyal Sorumluluk Algısı	Ahlaki Bozulma Algısı
<b>İçsel Motivasyon</b>	4,11	0,94	1		
<b>Kurumsal Sosyal Sorumluluk</b>	4,09	0,85	,679**	1	
<b>Ahlaki Bozulma Algısı</b>	0,41	1,48	-,378**	-,297**	1

\*\* $p < 0,01$

Tablo 3’te görüldüğü gibi bütün ilişkiler 0,01 önem düzeyinde anlamlıdır. Ayrıca içsel motivasyon ile kurumsal sosyal sorumluluk algısı arasında güçlü ve pozitif yönlü bir ilişki vardır ( $r=0,679$ ), yani kurumsal sosyal sorumluluk algısı arttıkça içsel motivasyon düzeyi de artmaktadır. İçsel motivasyon ile ahlaki bozulma arasında orta düzeyde ve negatif yönlü ilişki vardır ( $r= -0,378$ ), bu da ahlaki bozulma algısının artması halinde içsel motivasyon düzeyinin

azalacağını göstermektedir. Ahlaki bozulma algısı ile kurumsal sosyal sorumluluk algısı arasında ise zayıf ve negatif yönlü ilişki bulunmaktadır ( $r=-0,297$ ), yani ahlaki bozulma algısı arttıkça kurumsal sosyal sorumluluk algısı zayıflamaktadır.

Korelasyon analizi ile değişkenler arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşıldıktan sonra, araştırmanın hipotezlerini test etmek için dört aşamalı hiyerarşik regresyon analizi yapılmıştır. Araştırmanın hipotezlerinin anlamlı sonuca ulaşip ulaşmayacağına karar verilirken, mevcut regresyon denklemlerindeki  $\beta$  katsayıları ve onlara yeni ilave edilen değişkenler sonucunda R2 değerindeki değişim dikkate alınmıştır. Ayrıca R2'deki değişimin istatistiksel yönden ne kadar anlamlı olduğunu gösteren F değerleri de dikkate alınmıştır. Biçimlendirici (düzenleyici) değişkenlerin yer aldığı regresyon denklemlerinde çoklu doğrusallık sorununun doğmasını engellemek için bağımsız değişkenler olan kurumsal sosyal sorumluluk algısı ve ahlaki bozulma algısının standardize değerleri (Z değerleri) hesaplanmış ve bu değerler denkleme katılmıştır. Ayrıca düzenleyici/biçimlendirici değişkeni oluşturmak için de söz konusu iki değişkenin standardize değerlerinin çarpımı yapılmıştır.

Çoklu doğrusallık probleminin olmadığı belirlendikten sonra, kurumsal sosyal sorumluluk ve ahlaki bozulma boyutları bağımsız değişken, içsel motivasyon boyutu ise bağımlı değişken olarak alınmıştır ve dört aşamalı hiyerarşik regresyon analizi yapılmıştır. Analiz sonuçları Tablo 4'te özetlenmiştir:

**Tablo 4:** Hiyerarşik Regresyon Analizi Sonuçları

	Değişkenler	$\beta$	t	p	VIF	Tolerans
<b>1.Adım</b>	Cinsiyet	-,044	-,503	,616	1,000	1,000
	İdari Görev	,201*	2,303	,023	1,000	1,000
<b>2.Adım</b>	Cinsiyet	,019	,303	,762	,991	1,009
	İdari Görev	,178**	2,789	,006	,999	1,001
	KSS Algısı	,674***	10,530	,000	,990	1,010
<b>3.Adım</b>	Cinsiyet	,045	,713	,477	,970	1,031
	İdari Görev	,161**	2,576	,011	,989	1,011
	KSS Algısı	,623***	9,571	,000	,910	1,099
	Ahlaki Bozulma Algısı	-,184**	-2,792	,006	,884	1,131
<b>4.Adım</b>	Cinsiyet	,046	,760	,448	,970	1,031
	İdari Görev	,145*	2,417	,017	,984	1,017
	KSS Algısı	,548***	8,340	,000	,816	1,225
	Ahlaki Bozulma Algısı	-,153**	-2,400	,018	,867	1,153
	KSS Algısı x Ahlaki Bozulma Algısı	,229**	3,539	,001	,840	1,190

R <sup>2</sup>	,042	,492	,522	,567
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	,027	,480	,507	,549
F	2,781	40,432***	33,921***	32,163***
$\Delta R^2$	,042	,450***	,030**	,044*
Durbin-Watson: 1,634* *p<0,05 **p<0,01 ***p<0,001				

Tablo 4’te regresyon analizinin her aşamasında yer alan değişkenlere ait  $\beta$  değerleri, R<sup>2</sup>, düzeltilmiş R<sup>2</sup>, F değeri ve  $\Delta R^2$  değerleri gösterilmiştir. Tablodan da görüldüğü gibi, “cinsiyet” ve “idari görev” kontrol değişkenleri olarak belirlenmiştir. Regresyon analizi yapıldığı zaman bazı varsayımların sağlanıp sağlanmadığı önemlidir, bu varsayımların en önemlilerinden biri de hataların bağımsızlığı varsayımıdır. Bu varsayımın sağlanıp sağlanmadığını ölçmek için Durbin-Watson testi uygulanır. Test sonucunda elde edilen Durbin-Watson değerinin 2’ye yakın olması varsayımın doğrulandığını ifade ederken, 1’den küçük ya da 3’ten büyük olması sorunun varlığını belirtmektedir (Field, 2009:220-221). İçsel motivasyona ilişkin hiyerarşik regresyon analizi sonuçlarına göre Durbin-Watson katsayısı 1,634’tür. Regresyon analizinin ilk aşamasında kontrol değişkenleri bağımsız değişkenler, içsel motivasyon ise bağımlı değişken olarak regresyona katılmıştır (Model 1). Sadece kontrol değişkenlerinden oluşan bu denklem istatistiksel olarak anlamlı değildir (F=2,781, p> 0,05).

İkinci aşamada hiyerarşik regresyon analizine “kurumsal sosyal sorumluluk algısı” değişkeni eklenmiştir (Model 2). Yeni oluşan regresyon denklemi içsel motivasyon değişkenindeki varyansın %48’ini açıklamaktadır ve 0,001 güven düzeyinde anlamlıdır (Düzeltilmiş R<sup>2</sup>=0,48 ve F=40,432). Bu denklemin açıklama gücü birinci aşamadaki sadece kontrol değişkenlerinden oluşan denklemin açıklama gücünden yüksektir ( $\Delta R^2=0,450$ ) ve aradaki fark istatistiksel açıdan anlamlıdır (p<0,001). Bu farktan hareketle, ikinci aşamadaki modelin içsel motivasyon değişkenini birinci aşamadaki modele göre daha iyi açıkladığı söylenebilir. İkinci modelde idari görev değişkeninin katsayısı istatistiksel açıdan anlamlıdır ( $\beta=0,178$  ve p<0,01). Dolayısıyla bu modele göre idari görevin içsel motivasyonu artırdığı söylenebilir. Çalışanın kurumsal sosyal sorumluluk algısının da içsel motivasyon düzeyini istatistiksel açıdan anlamlı derecede artırdığı bulunmuştur ( $\beta=0,674$  ve p<0,01). Bu sonuca göre H<sub>1</sub> hipotezi kabul edilmiştir.

Üçüncü aşamada hiyerarşik regresyon analizine “ahlaki bozulma” değişkeni dâhil edilmiştir (Model 3). Bu değişkenin eklenmesi sonucu oluşan regresyon denklemi içsel motivasyon değişkenindeki varyansın yaklaşık %51’ini açıklamaktadır ve denklem 0,001 güven düzeyinde anlamlıdır (Düzeltilmiş R<sup>2</sup>=0,507 ve F=33,921). Üçüncü aşamadaki açıklama gücü ikinci aşamadaki denklemin açıklama gücünden %3 daha fazladır ( $\Delta R^2=0,030$  ve p<0,05). Ayrıca ahlaki bozulma değişkenine ait beta katsayısı negatiftir ( $\beta= -,184$ ) ve istatistiksel açıdan anlamlıdır. Elde edilen bulgular sonucunda çalışanın ahlaki bozulma algısı arttıkça içsel motivasyonunun düşeceğini öne süren H<sub>2</sub> hipotezi kabul edilmiştir.

Son olarak dördüncü aşamada hiyerarşik regresyon analizine bir önceki adımdakilere ek olarak kurumsal sosyal sorumluluk ve ahlaki bozulma değişkenlerinin etkileşimi dahil edilmiştir. Bu denklem (Model 4) bütün olarak anlamlı bulunmuştur (F=32,163 ve p<0,001) ve bu denklem içsel motivasyondaki değişimin yaklaşık %55’ini açıklamaktadır (Düzeltilmiş R<sup>2</sup>=0,549). Bir önceki denkleme göre açıklama gücü %4 daha fazladır ( $\Delta R^2=0,044$  ve p<0,05). Etkileşim değişkeni incelendiğinde istatistiksel açıdan anlamlı, ancak pozitif bir katsayıya sahip olduğu görülmektedir. Tablo 8’de özetlendiği gibi, çalışanların ahlaki bozulma algısının artması



durumunda, kurumsal sosyal sorumluluğun içsel motivasyona etkisi artmaktadır (KSS x Ahlaki Bozulma değişkeni için  $\beta = 0,229$  ve  $p < 0,05$ ). Elde edilen sonuçlara göre, çalışanın ahlaki bozulma algısı arttıkça kurumsal sosyal sorumluluğun içsel motivasyon üzerindeki etkisinin artacağını belirten  $H_3$  hipotezi kabul edilmiştir.

Araştırma bulgularını genel olarak değerlendirmek gerekirse, çalışmanın literatür taraması kısmında gözlemlendiği gibi kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin tüm dünyada giderek daha fazla önemsenen bir konu olması sebebiyle bu faaliyetleri gerçekleştiren işletmelerin çalışanlarının içsel motivasyonlarının güçlenmesi beklenir. Öte yandan bu çalışanların bulunduğu ülkedeki ekonomik işleyişe ilişkin ahlaki bozulma algısının içsel motivasyonlarını zayıflatması beklenir. Ancak ahlaki bozulma algısının etkisi bununla sınırlı kalmayabilir; çünkü bir ülkede etik dışı uygulamaların çoğaldığının düşünülmesi gönüllülük esasıyla yürütülen ve gerek çalışanlar gerekse tüm toplum tarafından değerli algılanan sosyal sorumluluk faaliyetlerinin çalışanların içsel motivasyonuna yapacağı olumlu etkiyi güçlendirici rol oynayabilir. Bu ortamda çalışanların işletmelerinin sosyal sorumluluk faaliyetlerine atfettikleri anlam güçlenebilir ve işletmelerine duydukları güven artabilir. Bu durum onların içsel motivasyonlarına da etki edecektir.

## 5. SONUÇ

Bu çalışmada kurumsal sosyal sorumluluk, toplumdaki ahlaki bozulma ve çalışanların içsel motivasyon düzeyi arasındaki ilişkileri açıklamak amaçlanmıştır. Yapılan bazı araştırmalarda Sovyetler Birliğinin son dönemlerinde yaygın yolsuzluğun ve organize suçun hükümetin işlevini bozduğu ve meşru iş faaliyetlerini engellediği belirtilmiştir. Sovyetler Birliğinin dağılması sonucunda bu durumun bağımsızlığını kazanan diğer ülkeler üzerinde ne kadar etki yarattığı merak uyandıran konulardan biri haline gelmiştir. Bu sebeple bu araştırma eski Sovyetler Birliğinin ve günümüzde de Orta Asya'nın en gelişmiş ülkelerinden biri olan Türkmenistan'da yapılmıştır. Araştırmanın ana kütesini Türkmenistan'ın Türkmenabat şehrinde bulunan bir devlet hastanesinde faaliyet gösteren 193 çalışan oluşturmaktadır. Bu ana küteden %95 güven düzeyinde %5 hata payı ile seçilecek örneklemin büyüklüğü 129'dur. Belirtilen örneklemden elde edilen veriler IBM SPSS 25.0 programı ile analize tabi tutulmuştur. Öncelikle örneklemin demografik değişkenler yönünden dağılımı ortaya konmuştur. Daha sonra açıklayıcı faktör analizi ve güvenilirlik analizleri yapılmış, ardından korelasyon ve regresyon analizi yapılmıştır. Ulaşılan tüm bulgular bu örneklemlerle sınırlı olup geçiş ekonomisi özelliği gösteren ülkelerdeki bütün işletmeler için istatistiksel açıdan anlamlı genellemeler yapmaya imkân tanımamaktadır. Analizler sonucunda ulaşılan bulgular aşağıdaki gibi özetlenebilir:

Araştırmaya katılanların ahlaki bozulma algısını ölçmek için bugünkü ahlaki yozlaşmışlık düzeyine ilişkin değerler ile on yıl önceki ahlaki yozlaşmışlık düzeyine ilişkin değerler arasındaki fark hesaplanmış olup ahlaki bozulma değişkeni oluşturulmuştur. Bu değişkenin ortalaması 0,41 iken standart sapması 1,48 bulunmuştur. Bu değişkenin aldığı en düşük değer -3, 00 iken aldığı en yüksek değer 4,00'dir.

Bu çalışmada çalışanların kurumsal sosyal sorumluluk algısı, ahlaki bozulma algısı ve içsel motivasyon düzeyleri arasındaki ilişkileri ölçmek için öncelikle korelasyon analizi uygulanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre bütün korelasyonlar 0,01 önem düzeyinde anlamlıdır. Ayrıca içsel motivasyon ile kurumsal sosyal sorumluluk arasında ( $r = 0,679$ ) güçlü ve pozitif yönlü ilişki bir vardır; yani çalışanın kurumsal sosyal sorumluluk algısı arttıkça içsel motivasyon düzeyi de artmaktadır. İçsel motivasyon ile ahlaki bozulma algısı arasında ( $r = -0,378$ ) orta düzeyde ve negatif yönlü ilişki vardır. Bu da çalışanın ahlaki bozulma algısının artması halinde içsel motivasyon düzeyinin azaldığını göstermektedir. Ahlaki bozulma algısı ile kurumsal sosyal sorumluluk algısı arasında da ( $r = -0,297$ ) zayıf ve negatif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Bu

katsayıya göre çalışanın ahlaki bozulma algısı arttıkça kurumsal sosyal sorumluluk algısı azalmaktadır.

Korelasyon analizi yapıldıktan sonra araştırmanın hipotezlerini test etmek için dört aşamalı hiyerarşik regresyon analizi yapılmıştır. Biçimlendirici (düzenleyici) değişkenlerin yer aldığı regresyon denklemlerinde çoklu doğrusallık sorununun doğmasını engellemek için bağımsız değişkenler olan kurumsal sosyal sorumluluk algısı ve ahlaki bozulma algısının standardize değerleri (Z değerleri) hesaplanmış ve bu değerler denkleme katılmıştır. Ayrıca düzenleyici/biçimlendirici değişkeni oluşturmak için de söz konusu iki değişkenin standardize değerlerinin çarpımı yapılmıştır. Hiyerarşik regresyon analizinden elde edilen sonuçlar şu şekilde özetlenebilir:

İlk regresyon modelinde içsel motivasyon bağımlı değişken olarak alınırken yalnızca kontrol değişkenlerine denklemde yer verilmiştir. Ulaşılan bulgulara göre bu denklem istatistiksel açıdan anlamlı değildir.

İkinci regresyon modelinde kontrol değişkenlerine ilaveten kurumsal sosyal sorumluluk algısı bağımsız değişken olarak modele katılmıştır. Analiz sonuçlarına göre oluşturulan denklem istatistiksel olarak anlamlıdır ve cinsiyet, idari görev ve kurumsal sosyal sorumluluk algısı değişkenleri birlikte içsel motivasyondaki değişimin %48'ini açıklamaktadır. Cinsiyet değişkeninin beta katsayısı istatistiksel açıdan anlamlı değilken idari görev ve kurumsal sosyal sorumluluk algısı değişkenlerinin katsayısı anlamlı (sırasıyla  $p<0,05$  ve  $p<0,01$ ) ve pozitifdir. Bu bulgulara göre idari görev sahibi olmanın içsel motivasyonu artırdığı görülmektedir. Aynı şekilde çalışanın kurumsal sosyal sorumluluk algısının artması durumunda içsel motivasyonunun da arttığı gözlenmiştir. Diğer bir deyişle çalışanın bulunduğu işletmenin sosyal sorumluluk faaliyetlerini yerine getirdiğini düşünmesi onu içsel olarak motive etmektedir. Buna göre, çalışanın kurumsal sosyal sorumluluk algısı arttıkça içsel motivasyon düzeyinin de artacağını öne süren  $H_1$  hipotezi kabul edilmiştir. Elde edilen sonuçlar daha önce yapılan çalışmaların bulgularıyla örtüşmektedir. Örneğin Forsgren ve Haskel (2015) ve Lu, Shih ve Wang (2016) kurumsal sosyal sorumluluk ile içsel motivasyon arasında pozitif yönlü ilişki olduğunu belirtmiştir. Kurumsal sosyal sorumluluk ile çalışan motivasyonu arasındaki ilişkiyi inceleyen Kim ve Scullion (2013) da bu iki değişken arasında pozitif yönlü ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Üçüncü aşamada regresyon analizine ahlaki bozulma algısı değişkeni eklenmiştir. Cinsiyet, idari görev, kurumsal sosyal sorumluluk algısı ve ahlaki bozulma algısı değişkenlerini içeren denklem istatistiksel açıdan anlamlıdır ve içsel motivasyondaki değişimin yaklaşık %51'ini açıklamaktadır. Bu denklemin açıklama gücü bir önceki denklemden istatistiksel açıdan anlamlı düzeyde yüksektir ( $\Delta R^2=0,030$  ve  $p<0,05$ ). Ayrıca ahlaki bozulma değişkenine ait beta katsayısı negatiftir ( $\beta= -,184$ ) ve istatistiksel açıdan anlamlıdır ( $p<0,05$ ). Elde edilen bulgular sonucunda çalışanın ahlaki bozulma algısı arttıkça içsel motivasyonunun düşeceğini öne süren  $H_2$  hipotezi kabul edilmiştir. Yani ahlaki bozulma algısı arttıkça çalışanın içsel motivasyonunda azalma olmaktadır. Diğer bir deyişle iş hayatında geçmişle karşılaştırıldığında ahlaki değerlerin yitirildiğini ve etik dışı tutum ve davranışların yaygınlaştığını düşünen çalışanların içsel motivasyonu zayıflamaktadır. Ulaşılan sonuca benzer sonuç elde eden Ermongkonchai (2010) ahlak dışı davranışların çalışanın motivasyonunu azalttığını vurgulamıştır. Ayrıca Wong ve Li (2015) etik dışı yönetsel davranışların çalışanın motivasyonu üzerindeki etkisini inceledikleri çalışmada bu çalışmada ulaşılan bulgularla örtüşen bulgulara ulaşmıştır.

Hiyerarşik regresyon analizinin son aşamasında ahlaki bozulma algısı ve kurumsal sosyal sorumluluk algısı değişkenlerinin etkileşimini gösteren etkileşim faktörü analize dahil edilmiştir. Oluşturulan denklemin istatistiki olarak anlamlı olduğu ve içsel motivasyondaki değişimin yaklaşık %55'ini açıkladığı görülmektedir. Etkileşim faktörünü içeren bu denklemin açıklama gücü bir önceki denklemin açıklama gücünden anlamlı düzeyde yüksektir ( $\Delta R^2=0,044$

ve  $p < 0,05$ ). En kapsamlı model olan bu nihai modelde cinsiyet değişkeninin katsayısı istatistiksel açıdan anlamlı değilken; idari görev, kurumsal sosyal sorumluluk algısı, ahlaki bozulma algısı ve etkileşim faktörünün katsayısı anlamlıdır. Bu sonuçlara göre çalışanın idari görevde bulunması bu çalışmada ele alınan diğer değişkenlerle birlikte dikkat alındığında dahi onun içsel motivasyonunu artırmaktadır. Önceki modellerde olduğu gibi bu modelde de çalışan bulunduğu işletmenin sosyal sorumluluk faaliyeti yürüttüğüne inanırsa içsel motivasyonu da güçlenmektedir. Bunun aksine, yine önceki modellerde olduğu gibi çalışanın ahlaki bozulma algısı arttıkça içsel motivasyonu düşmektedir. Etkileşim faktörünün katsayısının pozitif ve istatistiksel açıdan anlamlı olması sebebiyle çalışanın ahlaki bozulma algısı arttıkça kurumsal sosyal sorumluluk algısının içsel motivasyon düzeyi üzerindeki etkisini güçleneceğini öne süren  $H_3$  hipotezi kabul edilmiştir. Bu sonuç şöyle yorumlanabilir: çalışan bulunduğu işletmenin etik dışı tutum ve davranışların yaygınlaştığı bir iş ortamında faaliyette bulunmasına rağmen çalışanları, müşterileri, tedarikçileri ve toplum gibi çeşitli paydaşları için değer yaratacak faaliyetleri yerine getirdiğini düşündüğünde içsel motivasyonu artmaktadır. Yani ahlaki bozulmanın hissedildiği bir ortamda kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin çalışanların içsel motivasyonunu daha fazla olumlu yönde etkilediği söylenebilir.

Bu çalışmanın sonuçları işletmelerin gerçekleştirdiği sosyal sorumluluk faaliyetlerinin en önemli paydaşlarından biri olan çalışanlarının içsel motivasyonlarını artırdığını ortaya koymaktadır. Çalışanın işine bağlanmasına ve yüksek performans sergilemesine zemin hazırlayan içsel motivasyon olgusunun anlaşılmasında örgütlerin gönüllülük esasıyla yürüttüğü bu tür faaliyetlerin etkisinin daha kapsamlı olarak incelenmesi yararlı olacaktır. Öte yandan çalışanların iş hayatında etik dışı uygulamaların arttığını düşünmesi durumunda içsel motivasyonlarının zayıfladığı ortaya çıkmıştır. İş hayatına ilişkin genel ahlaki bozulma algısı bir işletmenin kontrolü dışında olduğundan bu algıyı etkilemek için tek bir işletmenin yapabileceği pek bir şey yoktur. Dolayısıyla işletme yöneticileri bu olumsuz etkiyi bertaraf etmek için çalışanlarının içsel motivasyonlarını artırmaya yönelik çeşitli girişimlerde bulunabilir. Örneğin işin yapısının ve özelliklerinin çalışanların tüm becerilerini ve potansiyelini ortaya çıkaracak şekilde düzenlenmesi önerilebilir. Bu çalışmada ahlaki bozulma algısının yüksek olması durumunda kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin içsel motivasyonu daha fazla güçlendirdiği ortaya çıkmıştır. Bu sonuç etik dışı uygulamaların yaygınlaştığı bir ekonomide toplumsal katkı sağlayan bu tür faaliyetlerin çalışanların işlerine bakışını ve motivasyonunu olumlu yönde etkilediğine, bunun da bu tür faaliyetleri gerçekleştiren işletmelere yüksek performans olarak geri döneceğine işaret etmektedir.

Her çalışma gibi bu çalışmanın da birtakım sınırlılıkları mevcuttur. Birincisi, önceden hazırlanmış soru formuna bağlı kalarak nicel (kantitatif) araştırma yaklaşımı benimsenmiştir. Kurumsal sosyal sorumluluk, ahlaki bozulma, içsel motivasyon gibi kavramları içeren araştırmalarda nicel yöntemin yanında nitel (kalitatif) yöntem de yer vermek yararlı olabilir; çünkü söz konusu kavramların anlamı, içeriği ve ölçümü konusunda nitel yaklaşımla elde edilecek bilgilerin önemli katkıları olacaktır. Dolayısıyla gelecekteki çalışmalarda nicel ve nitel araştırma yöntemlerinin birlikte kullanılması literatüre benzersiz bir katkı sunabilir. İkinci olarak, çalışanlardan birincil veri toplamanın zorluğu ve yüksek maliyetinden dolayı bu çalışmanın örnekleme sınırlı tutulmuş olup, alan araştırması yalnızca bir şehirdeki hastane çalışanları üzerinde yürütülmüştür. Örneklem büyüklüğünü artırarak farklı bölge ve şehirlerde bulunan hastane çalışanları üzerinde araştırma yapmak yararlı olabilir. Üçüncü olarak, araştırma yalnızca sağlık sektöründe gerçekleştirilmiş olup hastane çalışanlarından veri toplanmıştır. Gelecekteki çalışmaların farklı sektörlerde ve alanlarda yapılması yararlı olacaktır. Son olarak, gelecekteki çalışmalarda çeşitli bireysel ve örgütsel değişkenlerin araştırma modeline eklenmesi ele alınan kavramlar arasındaki ilişkileri daha iyi açıklamaya yardımcı olacaktır.

#### **Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı**

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır. Etik kurul onayı alınmıştır (Atatürk Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Etik Kurul Başkanlığı'nın 19.03.2020 tarih ve 88656144-000-E.2000088458 sayılı Onay Belgesi ile).

#### **Yazarların Makaleye Katkı Oranları**

Çalışmanın tüm kısımlarında her iki yazarın da katkısı olmuştur.

#### **Çıkar Beyanı**

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

## KAYNAKÇA

- Apressyan, R. G. (1997). Business ethics in Russia. *Journal of Business Ethics*, 16(14), 1561–1570.
- Argon, T. & Ertürk, R. (2013). İlköğretim okulu öğretmenlerinin içsel motivasyonları ve örgütsel kimliğe yönelik algıları. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 19 (2), 159-179.
- Aupperle, K. E., Carrol, A. B., & Hatfield, J. D. (1985). An empirical examination of the relationship between corporate social responsibility and profitability. *Academy of Management Journal*, 28(2), 446–463.
- Basu, K., & Palazzo, G. (2008). Corporate social responsibility: a process model of sensemaking. *Academy of Management Review*, 33(1), 122–136.
- Brammer, S. J., & Pavelin, S. (2006). Corporate reputation and social performance: the importance of fit. *Journal of Management Studies*, 43(3), 435–455.
- Brief A. P., & Aldag, R. J. (1976). The intrinsic-extrinsic dichotomy: toward conceptual clarity. *Academy of Management Review*, 2 (3), 496-500.
- Carroll, B. A. (1979). The pyramid of corporate social responsibility: toward the moral management of organizational stakeholders. *Business Horizons*, 4 (4), 39-48.
- Carroll, A. B. (2004). Managing ethically with global stakeholders: a present and future challenge. *Academy of Management Executive*, 18 (2), 114-120.
- Creative Research Systems. [Çevrim-içi: <https://www.surveysystem.com/sscalc.htm>]. Erişim Tarihi: 20 Haziran 2020.
- Crowther, D. & Capaldi, N. (2008). *The Ashgate research companion to corporate social responsibility*. Great Britain: MPG Books Ltd.
- Çalışkan, O. & Ünüsan, Ç. (2011). Otel çalışanlarının kurumsal sosyal sorumluluk algısının iş tatmini ve işte kalma niyetine etkisi. *Turizm Araştırmaları Dergisi*, 22 (2), 154-166.
- Demir, S. & Karakuş, M. (2015). The relationship between ethical climate and trust and motivation levels of teachers and students. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 21 (2), 183-212.
- Durkheim, E. (1966). *The rules of sociological method*. New York: Free Press.
- Dünya Bankası Türkmenistan Raporu [Çevrim-içi: <https://www.worldbank.org/en/country/turkmenistan>]. Erişim Tarihi: 01.01.2021.
- Ermongkonchai, P. (2010). Understanding reasons for employee unethical conduct in Thai organizations: a qualitative inquiry. *Contemporary Management Research*, 6 (2), 125-140.
- Eyidiker, U. (2020). Geçiş Ekonomisi Kavramı ve Bir Geçiş Ekonomisi Örneği: Türkmenistan. *Sosyal Bilimler Metinleri*, 2020 (01), 13-35.
- Feng, T., Wang, D. & Bullet, A. (2016). Linking ethical leadership with firm performance: a multi-dimensional perspective. *Journal of Business Ethics*, 145(1), 95-109.
- Field, A. (2009). *Discovering statistics using SPSS*. UK: Sage Publications.
- Fombrun, C. J., & Shanley, M. (1990). What's in a name? reputation building and corporate strategy. *Academy of Management Journal*, 33(2), 233–258.
- Forsgren, A., & Haskell, L. (2015). *The impact of corporate social responsibility on intrinsic and extrinsic employee motivation: a mixed-method study of Sodexo*. Degree Project, Umea School of Business and Economics, Sweden.
- Fulop, G., Hisrich, R., & Szegedi, K. (2000). Business ethics and social responsibility in transitional economies. *Journal of Management Development*, 19(1), 5–31.
- Glinkina, S. P., Grigoriev, A., & Yakobidze, V. (2001). Crime and corruption. In L. R. Klein & M. Pomer (Eds.), *The new Russia: transition gone awry* (pp. 233–250). Stanford, CA: Stanford University Press.
- Hopkins, M. (2007). *Corporate social responsibility and international development: is business the solution?* Great Britain: Earthscan Press.
- Hough, C., Green, K. & Plumlee, G. (2016). Impact of ethics environment and organizational trust on employee engagement. *Journal of Legal, Ethical and Regulatory Issues*, 18, 45-62.
- Huang, X., & Watson, L. (2015). Corporate social responsibility research in accounting. *Journal of Accounting Literature*, 34, 1-16.

- Jamali, D., Mirshak, R. (2007). Corporate social responsibility (CRS): theory and practice in a developing country context. *Journal of Business Ethics*, 72, 243-262.
- James, W. (1890). *The principles of psychology*. New York: Holt.
- Kim, C. H. & Scullion, H. (2013). The effect of corporate social responsibility (CSR) on employee motivation: a cross-national study. *Economics and Business Review*, 13(2), 5-30.
- Kuvaas, B. (2006). Work performance, affective commitment, and work motivation: the roles of pay administration and pay level. *Journal of Organizational Behavior*, 27(3), 365-385.
- Kuvaas, B., & Dysvik, A. (2009). Perceived investment in employee development, intrinsic motivation, and work performance. *Human Resource Management Journal*, 19(3), 217-236.
- Lantos, G. P. (2002). The ethicality of altruistic corporate social responsibility. *The Journal of Consumer Marketing*, 19 (2/3), 205-208.
- Lindgreen, A., Swaen, V., & Johnston, W. J. (2009). Corporate social responsibility: an empirical investigation of US organizations. *Journal of Business Ethics*, 85(2), 303–323.
- Lu, C. J., Shih, Y. Y. & Wang, S. T. (2016, 6-8 July). The effect of corporate social responsibility initiatives on internal employee motivation and organizational identification, 10th International Conference on Innovative Mobile and Internet Services in Ubiquitous Computing (IMIS), Fukuoka, Japan, doi: 10.1109/IMIS.2016.85.
- Luo, M., Huang, W., & Najjar, L. (2007). The relationship between perceptions of a Chinese high school's ethical climate and students' school performance. *Journal of Moral Education*, 36(1), 93-111.
- Luo, Y. (2008). A strategic analysis of product recalls: the role of moral degradation and organizational control. *Management and Organization Review*, 4(2), 183–196.
- Martin, K. D., Cullen, J. B., Johnson J. L., & Parboteeah, K. P. (2007). Deciding to bribe: a cross-level analysis of firm and home country influences on bribery activity. *Academy of Management Journal*, 50(6), 1401–1422.
- McWilliams, A., & Siegel, D. S. (2001). Corporate social responsibility: a theory of the firm perspective. *Academy of Management Review*, 26(1), 117–127.
- Menon, S., Kahn, B. E. (2003). Corporate sponsorships of philanthropic activities: when do they impact perception of sponsor brand? *Journal of Consumer Psychology*, 13(3), 316-327.
- Messner, S. F., & Rosenfeld, R. (2001). *Crime and the American dream*. Belmont, CA: Wadsworth.
- Mottaz J. C. (1985). The relative importance of intrinsic and extrinsic rewards as determinants of work satisfaction. *The Sociological Quarterly*, 26 (3), 365-385.
- Muller, A., & Kolk, A. (2010). Extrinsic and intrinsic drivers of corporate social performance: evidence from foreign and domestic firms in Mexico. *Journal of Management Studies*, 47(1), 1–26.
- Murphy, P. K., & Alexander, P. A. (2000). A motivated exploration of motivation terminology. *Contemporary Education Psychology*, 25(1), 3-53.
- Nanderam, D.R. (2010). *Corporate social responsibility and employee engagement: an exploratory case study*. Unpublished doctoral dissertation, Capella University, USA.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Skudiene, V., Auruskeviciene, V. (2012). The contribution of corporate social responsibility to internal employee motivation. *Baltic Journal of Management*, 7 (1), 49-67.
- Sökmen, A. & Ekmekçiöğlü, E. B. (2013). The effect of managers' ethical behaviour on boundary spanning role employees' motivation and job satisfaction: a research in Adana. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 5 (4), 87-104.
- Strong, K. C., Ringer, R. C., & Taylor, S. A. (2001). The ruled of stakeholder satisfaction (timeliness, honesty, empathy). *Journal of Business Ethics*, 32(3), 219–230.
- Tiggeman, T.B. (2018). *Accountants' perspectives on corporate social responsibility and the environment: a correlational study*. Unpublished doctoral dissertation, Northcentral University School of Business and Technology Management, USA.
- Tyagi, P. K. (1982). Perceived organizational climate and the process of salesperson motivation. *Journal of Marketing Research*, 19, 240-254.



Valentine, S., Fleischman, G. (2008). Ethics programs, perceived corporate social responsibility and job satisfaction. *Journal of Business Ethics*, 77 (2), 159-172.

Visser, W., Matten, D., Pohl, M. & Tolhurst, N. (2010). *The A to Z of Corporate Social Responsibility*, 2<sup>nd</sup> Revised and Updated Edition, UK: John Wiley & Sons Ltd.

Yurdadoğ, V.; Akça, H. & Ünlükaplan, İ. (2016). Geçişin 25. Yılında Orta Asya Türk Cumhuriyetlerinde Dönüşüm Sürecini Özelleştirme ve İktisadi Özgürlükler Açısından Değerlendirme. *Eurasian Academy of Sciences Eurasian Business & Economics Journal*, (4), 100-121.

Wentzel, K. R. (1998). Social relationships and motivation in middle school: the role of parents, teachers, peers. *Journal of Educational Psychology*, 90(2), 202-209.

Wong, S. C. & Li, J. S. (2015). Will hotel employees' perception of unethical managerial behavior affect their job satisfaction? a study of Chinese hotel employees in China. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 27(5), 853-877.

Zhang, R., & Rezaa, Z. (2009). Do credible firms perform better in emerging markets? *Journal of Business Ethics*, 90(2), 221–237.

Zheng, Q., Luo, Y., Wang, S. (2014). Moral degradation, business ethics, and corporate social responsibility in a transitional economy. *Journal of Business Ethics*, 120, 405–421.

---

## **Extended Summary**

### **The Relationships among Corporate Social Responsibility, Moral Degradation and Intrinsic Motivation in Transition Economies**

The aim of this study is to examine the relationship between employees' corporate social responsibility (CSR) perception and intrinsic motivation and investigate whether moral degradation perception has a moderator role in this relationship. First literature review was conducted to explore the relationships among aforementioned variables and accordingly the following hypotheses have been formulated:

H<sub>1</sub>: Employee's CSR perception has a positive impact on their intrinsic motivation.

H<sub>2</sub>: Employee's moral degradation perception has a negative impact on their intrinsic motivation.

H<sub>3</sub>: The impact of CSR perception on intrinsic motivation gets stronger as employee's moral degradation perception increases.

Question forms were used to collect data for the survey. To create the question form, previous studies were scanned and measures having high reliability and validity were selected. The question form began with questions about demographic variables. Then intrinsic motivation was measured with 6 items developed by Kuvaas (2006) and improved by Kuvaas and Dysvik (2009). In order to measure employee's moral degradation perception about working life, 4 items developed by Zheng et al. (2014) were used. Participants were asked to reply 4 questions twice considering business environment both today and 10 years ago. The extent of the difference implies moral degradation perception. While internal CSR perception was measured with 6 items of Lindgreen et al. (2009), external CSR perception was measured with 4 items of Menon and Kahn (2003). Except for demographic variables, all scales were 5-point Likert type (1-strongly disagree...3-neither agree nor disagree.....5-strongly agree).

The population of the study consists of 193 employees of a hospital operating in Turkmenabat province of Turkmenistan. While Turkmenistan was a part of Soviet Union in the past, it is considered as a transitional economy today. The sample size to be selected with a 95 % confidence level and 5 % margin of error was calculated as 129 (<https://www.surveysystem.com/sscalc.htm>). Question forms were distributed to 129 employees selected with simple random sampling method and all of them were collected back being suitable for data analysis. The data were analysed with IBM SPSS 25.0 software. First, exploratory factor analysis was conducted on each variable and the structural components were revealed. Second, correlation analysis was conducted in order to examine the relationships among variables. Third, regression analyses were conducted to test the hypotheses.

The results of exploratory factor analyses show that CSR perception, intrinsic motivation and moral degradation perception are all unidimensional. According to correlation analyses, there is a strong and positive relationship between CSR perception and intrinsic motivation ( $r=0,679$ ). There is a moderate and negative relationship between intrinsic motivation and moral degradation perception ( $r=-0,378$ ). Moreover, there is a negative and weak relationship between CSR perception and moral degradation perception ( $r=-0,297$ ).

After correlation analyses, 4-step hierarchical regression analysis was conducted to test hypotheses. The standardized values (Z values) of independent variables, namely CSR perception and moral degradation perception, were used to prevent multicollinearity in the regression equations that include moderator variable. Besides Z values of aforementioned variables were multiplied to estimate the moderator variable. The results of hierarchical regression analysis are as follows:

H<sub>1</sub>, which states that CSR perception has a positive impact on intrinsic motivation, was accepted. H<sub>2</sub>, which states that moral degradation perception has a negative impact on intrinsic motivation, was accepted. H<sub>3</sub>, which states that the impact of CSR perception on intrinsic motivation gets stronger as employee's moral degradation perception increases, was accepted. These findings highlight that employees feel higher intrinsic motivation when they believe their firms conduct corporate social responsibility activities. They also feel lower intrinsic motivation when they think moral and ethical values in business life fade in time. When a firm conducts social responsibility activities in a business environment which is perceived morally corrupt, the employees of this firm will have high intrinsic motivation since they believe their organization creates value for various stakeholders. In other words, in a morally corrupt business environment CSR activities increase intrinsic motivation of employees more strongly.

As with all studies, this study has some limitations. First, a quantitative approach based on question forms was adopted. Future studies should also adopt qualitative approaches due to the fact that data obtained from a qualitative study could make a significant contribution to the conceptualization, content and measurement of corporate social responsibility, moral degradation and intrinsic motivation. Thus, the use of mixed approach in future studies could be very beneficial. Second, because of the inconvenience and high cost of gathering primary data from employees, the sample of the study includes employees from one hospital in a province. Future studies should increase the sample size by including employees from different hospitals in different regions and cities. Third, since this research was only conducted on health sector, future research should be conducted on various industries in order to gain a broader perspective. Last, the addition of some individual and organizational variables to the research model should help clarify the relationships among the variables in this study.



## The Relationship between Globalization-Public Expenditure on the Basis of the Compensation and Efficiency Hypotheses

Yahya Can DURA\*, Selin YALÇINTAŞ\*\*

### ABSTRACT

The study, which deals with the changes created by the globalization indicators on the public sector, is shaped on the basis of the compensation and efficiency hypothesis. In this context, it has been investigated how the government size is affected due to the fact that the effects of globalization are felt more with the shift of transition countries from centrally planned economy to free market economy. According to panel OLS and causality test results, increases in economic freedom index, one of the globalization indicators, decrease public consumption expenditure. In this context, the efficiency hypothesis is valid for Albania, Bulgaria, Czechia, Estonia, Romania and Slovakia for the period 1995-2019.

**Keywords:** Globalization, Compensation Hypothesis, Efficiency Hypothesis, Panel OLS, Dumitrescu Hurlin Panel Causality Test

**JEL Classification:** E62, F02

## Telafi ve Etkinlik Hipotezleri Temelinde Küreselleşme ve Kamu Harcamaları İlişkisi

### ÖZ

Küreselleşme göstergelerinin kamu kesimi üzerinde yarattığı değişimlerin ele alındığı çalışma, telafi ve etkinlik hipotezi temelinde şekillendirilmiştir. Bu kapsamda geçiş ülkelerinin merkezi planlı ekonomiden serbest piyasa ekonomisine yönelmeleriyle birlikte küreselleşme etkilerinin daha fazla hissedilmesi nedeniyle devlet boyutunun ne şekilde etkilendiği araştırılmıştır. Panel OLS ve nedensellik testi sonuçlarına göre küreselleşme göstergelerinden biri olan ekonomik özgürlük indeksindeki artışlar kamu tüketim harcamalarını azaltmaktadır. Bu bağlamda 1995-2019 dönemi itibarıyla Arnavutluk, Bulgaristan, Çekya, Estonya, Romanya ve Slovakya için Etkinlik Hipotezi geçerlidir.

**Anahtar Kelimeler:** Küreselleşme, Telafi Hipotezi, Etkinlik Hipotezi, Panel OLS, Dumitrescu Hurlin Panel Nedensellik Testi

**JEL Sınıflandırması:** E62, F02

*Geliş Tarihi / Received: 22.08.2021 Kabul Tarihi / Accepted: 23.11.2021  
Doi: 10.17541/optimum.985925*

\* Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, İktisadi İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, ycdura@gelisim.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5662-7748

\*\* Arş. Gör., İstanbul Gelişim Üniversitesi, İktisadi İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü (İngilizce), syalcintas@gelisim.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2431-4875

## 1. INTRODUCTION

Globalization is a multidimensional concept that has different explanations in terms of economic, political, social, cultural and technological issues. In addition to the lack of a common definition of globalization, there is no consensus on its consequences. In accordance with the scope of the study, the economic dimension of globalization is discussed. In this context, we can define globalization in its most general form as the construction of a dynamic structure based on interdependence in which economic borders disappear and national economies integrate with each other. Economically, it is possible to monitor globalization in terms of trade, production and finance.

Although globalization discourses were conceptually shaped in the recent past, the beginning and development of the process dates back many years. While the years between the Industrial Revolution and the First World War were defined as the golden age of globalization, the globalization process was reversed in the period between the First World War and the Second World War. International economic institutions such as the IMF and the World Bank entered the global stage with the adoption of the Bretton Woods system in 1944. The foundation of the globalization of trade was laid with the creation of the GATT in 1947. In addition to the globalization of trade, multinational companies that support the globalization of production have increased their activities and created a global value chain (Wallerstein, 2012). On the other hand, as a result of the adoption of Keynesian fiscal policies in the post-war period, when globalization started to rise again, public expenditure increased, and the development of social welfare states came into question.

The Keynesian fiscal approach, which functioned as the dominant policy, was abandoned due to the fact that it could not produce a solution to the high inflation and the increase in unemployment after the oil crises in the 1970s.

In the 1980s, characterized by the abandonment of Keynesian policies and the rise of neoliberal policies, the goals of increasing the functionality of the dynamic structure of globalization became more important. In this context, the international integration of financial markets has accelerated and the financial globalization process, which is the last link of the economic globalization dimension, has begun. The wave of hyper-globalization, which started in the 1990's and continued increasingly in the 2000's, represents the rapid increase in trade and capital flows (Subramanian and Kessler, 2013).

The fact that the globalization process has evolved into hyper-globalization in recent years has deepened the debates on the role and function of the government. In other words, the answer sought for the question of whether or how globalization has an impact on the government size remains relevant.

Countries that have switched from a centrally planned economy to a free market economy after the dissolution of the USSR are called "transition countries". In 1991, economic reforms were announced by these countries and started to be implemented (Güler, 2012). From this period, with the start of the transition process and the acceleration of globalization, the adaptation of countries to the free-market economy and the analyzing of the role of the public sector have gained importance. Analyzing the relationship between globalization and the government size in terms of economic conditions of the transition countries allows an analysis in a broader perspective. For this reason, it is thought that the findings obtained in the present study will contribute to the evaluation of countries with similar economies.

There are various studies testing the compensation and efficiency hypothesis in the literature, but the number of studies conducted in the context of transition economies is quite limited. Accordingly, our study is one of the rare studies that deals with the relationship between public expenditure and globalization indicators in transition economies. It differs from other

studies in terms of the period analyzed in the transition countries and the models used in the analysis. In addition, while testing the compensation and efficiency hypotheses in the current study, trade and economic freedom indicators were included in the variables defining globalization, unlike other studies.

The theoretical framework and literature review on the compensation and efficiency hypotheses are given in the second and third chapters. The fourth chapter includes the data set and analysis of the econometric models used in the study. The last part of the study consists of the conclusion and evaluation part.

## **2. THE COMPENSATION AND EFFICIENCY HYPOTHESES**

The approach seeing the market and the government as substitutes accepts that the government intervention is against the functioning of the market. There is a common perception that the international integration of markets reduces the effectiveness of the government activities. Contrary to this view, there is also a view that argues that there may be a complementary relationship between the market and the government. It is argued that the scope of the government expands more in economies that are more integrated with global markets, in other words, the government size is larger in more open economies (Rodrik, 1998). Two different hypotheses have been developed in response to the question of how globalization affects the government size within the framework of these views. The theoretical foundations of the relationship have been established within the scope of the compensation and efficiency hypothesis.

According to the compensation hypothesis, globalization increases the government size by triggering the increase in public expenditure. The reasons for the decision to increase public expenditure in response to globalization in economies were first discussed by Cameron (1978) and later by Rodrik (1998). Increasing the interdependence as a result of the integration of economies into the global system brings some risks (Rodrik, 1998; Altay and Aksu, 2013). The expectation that the expanding scope of the market with globalization will cause an increase in income inequality, economic insecurity and external risks, constitute the factors that increase public expenditure. The demand for the compensation for the losses experienced due to globalization is growing (Sener, Bayrakdar and Hacıoğlu, 2015; Dreher, Jan-Egbert and Heinrich, 2008). The social insurance demand of the voters explains a large part of this relationship. The more vulnerable the workers are to the uncertainty of the external economies and international economic fluctuations, the more likely they are to claim benefits such as unemployment insurance and social security. Meeting this demand helps ordinary workers to face the negative circumstances and risks inherent in economic globalization. In this context, the welfare state acts to compensate for the risks brought by globalization.

According to the Heckscher-Ohlin model, the expansion of trade decreases the demand for the scarce factor of production and increases the demand for the abundant factor of production. The globalization of trade can be against the scarce production factor and trigger income inequality. On the other hand, the multinationalization of production with globalization can play a role in reducing income inequality by increasing investments and employment. However, the probability of international capital leaving the domestic country significantly increases economic insecurity. After the globalization of production and trade, the global identity of finance can multiply both income inequality and economic insecurity. With the integration of financial markets, financial institutions are growing and capturing the great majority of the benefits compared to other sectors. In addition, the volatility of the market is increasing as a result of financial globalization. Increasing volatility in the markets also brings about economic insecurity. According to the compensation hypothesis, the demand for



preventing the inequality and insecurity produced by globalization increases. These risks may lead to protectionist reactions, but the introduction of the compensation mechanism through the efforts of welfare state can increase support for globalization (Garrett and Mitchell, 2001).

The aforementioned factors such as income inequality, economic insecurity and market volatility constitute the arguments of the compensation hypothesis. Individuals who suffer losses due to these risks or who have a high potential for loss in the future demand compensation from the government. In this context, the compensation hypothesis is examined by considering the demand side (Altay and Aksu, 2013). Governments are trying to achieve the goal of providing stability by expanding the expenditure in order to protect the factors such as labor, which has lower mobility compared to mobile production factors such as capital, from the negative effects of globalization (Leibrecht, Klien and Onaran, 2011).

The efficiency hypothesis is shaped on the basis of the liberal view's understanding of efficiency. Public expenditure is seen as a factor reducing efficiency, and it is claimed that globalization will put pressure on this factor. The effect of public expenditure on reducing international competitiveness by creating inefficiency is underlined. Public expenditure is financed through taxes or borrowing. Taxes cause a decrease in personal assets and affect investment decisions negatively. Borrowing, on the other hand, leads to an increase in real interest rates and a decrease in investments by increasing the real exchange rate. The appreciation of the real exchange rate may have a reducing effect on the competitiveness of domestic producers (Garrett and Mitchell, 2001).

Capital owners are putting pressure on markets for the purpose of reducing government intervention in order to increase their international competitiveness (Borghi, 2008). While the compensation hypothesis deals with the political decision-making mechanism from the demand side, the efficiency hypothesis explains it from the supply side (Altay and Aksu, 2013). As a result, the efficiency hypothesis argues that there is a negative relationship between globalization and public expenditure.

### **3. LITERATURE REVIEW**

Due to the effects of globalization on many economic variables, there is a wide literature on the subject. The issue of examining the role of globalization, which has increased in recent years, in the transformation of the economic structures of countries, maintains its importance. The relationship between globalization and government size, which is discussed in two different perspectives, has been tested by various empirical studies.

In the studies that obtained findings supporting the compensation hypothesis, a positive relationship is found between public revenue or public expenditure and trade openness and capital openness indicators that represent globalization dynamics (Cameron, 1978; Rodrik, 1998; Shahbaz, Rehman and Amir, 2010; Taşar, 2016; Sarı and Hotunluoğlu, 2018). On the other hand, studies confirming the validity of the efficiency hypothesis with the findings of a negative relationship between the variables, suggest that globalization and government size have a limiting effect on each other (Balle and Vaidya, 2002; Abizadeh, 2005; Liberati, 2007; Altay and Aksu, 2013; Özek and Bayat, 2020).

As a result of the correlation analysis conducted by Dreher et al. (2008), using the data of 60 countries and OECD countries, no relationship was found between the variables. Similarly, in the study conducted by Sener et al. (2013) for Turkey between the years 1975 and 2013, it was emphasized that there was no causality between government size and trade openness. According to the results of the panel causality test done by Yıldız (2019) with the data of the years between 1995-2015 for 27 OECD countries, a one-way causality relationship was found

from the globalization index (KOF) to public expenditure. In a study in which MINT countries were analyzed, it was determined that there was a significant relationship between public expenditure and openness, but the same effects were not valid for all countries. According to the findings of the study, it was noted that the compensation hypothesis existed in Mexico and Turkey, and the efficiency hypothesis existed in Indonesia and Nigeria (Tütüncü and Zengin, 2018). Zortuk and Beşer (2014) grouped transition economies according to their democratization levels for the years between 1990 and 2011 and analyzed the dynamics of globalization and government size. In the study, it was concluded that the compensation hypothesis is more likely to exist in transition countries with a strong democratic structure.

**Table 1:** Summary of Literature Review

Author(s)	Period	Country	Variables	Method	Results
Cameron (1978)	1960-1975	18 OECD countries	Government revenue as a percentage of GDP/per capita, annual change in real GDP, imports/exports as a percentage of GDP.	OLS method	There is a positive relationship between public revenue and trade openness.
Rodrik (1998)	(1990-1992) (1985-1989)	23 OECD countries	Public expenditure as a percentage of GDP, total of exports and imports as a percentage of GDP	Regression analysis	There is a positive correlation between public expenditure and trade openness.
Balle and Vaidya (2002)	1987-1994	USA	Public expenditure as a percentage of GDP, trade share as a percentage of GDP	Regression analysis	The efficiency hypothesis is valid.
Abizadeh (2005)	1960-2000	Canada, USA, Korea, Singapore, Egypt and Uruguay	Public expenditure per capita, trade openness: $(X+M)/GDP - (X-M)$	Time series analysis	In Canada, Singapore and Uruguay, the level of trade openness is increasing, while the role of the government is decreasing.
Liberati (2007)	1970-2003	18 OECD countries	Public expenditure, total of exports and imports as a percentage of GDP, total of FDI inflows and outflows, total of portfolio investment inflows and outflows	OLS Dynamic panel	The efficiency hypothesis is valid. Capital and trade openness are negatively related to government size.
Dreher et al. (2008)	1971-2001 1990-2001	60 countries and OECD countries	Capital expenditures, goods and services expenditures, interest payments, subsidies and other current transfers, the ratio of total imports and exports to GDP, ratio of FDI inflows and outflows to GDP, restrictions on capital account transactions	Correlation analysis	No relationship was found between the variables.
Shahbaz et al. (2010)	1971-2006	Pakistan	Public expenditure as a percentage of GDP, imports and exports as a percentage of GDP, FDI as a percentage of GDP, GDP per capita, unemployment rate	Cointegration FMOLS	The compensation hypothesis is valid.

Altay and Aksu (2013)	1974-2010	15 EU members and 2 candidate countries	The share of final public consumption expenditure in GDP, GDP per capita, the percentage of total imports and exports in GDP, the share of net foreign direct capital inflows in GDP, population growth rate	Panel data analysis	The efficiency hypothesis is valid. There is a negative relationship between public expenditure and foreign trade and FDI. GDP per capita has a positive effect on public expenditure, while the population growth rate has a negative effect.
Zortuk and Beşer (2014)	1990-2011	24 transition economies	Ratio of public consumption expenditure to GDP, GDP per capita, ratio of total exports and imports to GDP, trade volatility, external risk	Panel data analysis	Transition countries with strong democratic structures tends towards the Rodrik (compensation) hypothesis. In countries with mixed regimes such as Bosnia and Herzegovina, Ukraine, Georgia and Moldova, the compensation hypothesis is valid.
Sener et al. (2015)	1975-2013	Turkey	Ratio of total imports and exports to GDP, ratio of public expenditure to GDP	Unit root Cointegration Granger causality test	A causal relationship between government size and trade openness could not be determined, both hypotheses are not valid in the long run in Turkey.
Taşar (2016)	1961-2014	Turkey	Trade openness rate, public expenditure, GDP per capita	Linear time series analysis	The compensation hypothesis is valid.
Sarı and Hotunluoğlu (2018)	1974-2015	Turkey	The share of public expenditure in GDP, the share of total imports and exports in GDP, human capital, population, GDP growth rate	ARDL method	The compensation hypothesis is valid.
Tütüncü and Zengin (2018)	1987-2015	MINT countries	The share of total imports and exports in GDP, public expenditure	Panel data analysis Cointegration test	The relationship between openness and public expenditure is statistically significant. The compensation hypothesis is valid for Mexico and Turkey, and the efficiency hypothesis is valid for Indonesia and Nigeria.
Anderson and Obeng (2020)	1992-2014 1972-2014	137 countries 116 countries	Public consumption expenditure, social welfare expenditure, KOF globalization index, real GDP per capita, dependency ratio, urbanization, total population, price ratio	Fixed effects (FE) Variable estimation	While globalization of trade has tended to increase spending, financial globalization has tended to decrease spending. The positive impact of globalization of trade on spending weakened significantly in the 1990s and 2000s compared to previous years.

Yıldız (2019)	1995-2015	27 OECD countries	The share of public expenditure in GDP, KOF globalization index and its subcomponents	Panel causality test	A one-way causality relationship has been determined from the globalization index to public expenditure.
Özek and Bayat (2020)	1991-2018	BRICS countries	Ratio of public expenditure to GDP, GDP growth rate, the ratio of exports and imports to GDP	Panel data analysis	The efficiency hypothesis is valid.

#### 4. DATA SET AND ANALYSIS

In this part of the study, the compensation hypothesis and the efficiency hypothesis are tested on a model with the data of the 6 transition countries (Albania, Bulgaria, Czechia, Estonia, Romania and Slovakia) for the period 1995-2019.

##### 4.1. Model

Public consumption expenditure was determined as the dependent variable, while the globalization indicators that were the overall score of the Heritage Index of Economic Freedom which is frequently used in the literature, the trade freedom score - one of the sub-parameters of the Heritage Index of Economic Freedom, and the ratio of foreign direct investment to GDP were determined as independent variables while building the model. The effects of the parameters representing globalization can be negative or positive within the framework of this model.

Considering the compensation hypothesis, the assumption of the positive correlation between the globalization process and the indicators representing it, and public expenditures is tested; on the other hand, the efficiency hypothesis tests the assumption of an inverse relationship between the globalization process and the indicators representing it, and public expenditure. The variables in the model, the source of the data set for these variables and the explanation of the data set are presented in Table 2.

**Table 2:** Variables and Data Set

Notation	Variable	Source	Notes
<i>Dependent Variables</i>			
lnKTH	Logarithm of public consumption expenditure	The World Bank (2021)	In dollars (thousand USD)
<i>Independent Variables</i>			
hrt_to	Heritage trade freedom score	The Heritage Foundation (2021)	0 – 100 100: The best 0: The worst
ln.hrt_eoos	The logarithm of the Heritage economic freedom overall score	The Heritage Foundation (2021)	0 – 100 100: The best 0: The worst
fdigdp	Ratio of foreign direct investment to GDP	The World Bank (2021)	%

It was aimed to test the following hypotheses with the econometric analysis process within the scope of the study:

H1: There is a positive relationship between public consumption expenditure, Heritage Economic Freedom overall score and trade freedom sub-score, and the ratio of foreign direct investment to GDP (Testing the Compensation Hypothesis).

H2: There is a negative relationship between public consumption expenditure, Heritage Economic Freedom overall score and trade freedom sub-score, and the ratio of foreign direct investment to GDP (Testing the Efficiency Hypothesis).

$$\ln KTH_{i,t} = \alpha_0 + \beta_1 \text{hrt\_to}_{i,t} + \beta_2 \ln \text{hrt\_eoos}_{i,t} + \beta_3 \text{fdigdp}_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

$$i = 1, \dots, 6 \text{ ve } t = 1, \dots, 25$$

## 4.2. Method and Results

Before examining the relationship between the series related to the variables in the model, the cross-sectional dependence forming the panel was tested. The unit root and regression analyses used for the panel data analysis are sensitive to the characteristics of the cross-sectional dependence among the units that make up the panel.

In this context, econometric analysis began with Lagrange Multiplier-LM test which was developed by Breusch-Pagan (1980), the Pesaran (2004) CD test and Adjusted Cross-sectionally Dependence Lagrange Multiplier (LMadj) test developed by Pesaran et al. (2008) to determine the characteristics of cross-sectional dependence of the variables in the established model. The presence of autocorrelation problem was determined by Wooldridge (2002) test. Second generation unit root tests used in panel data analysis were run for the series. CADF (Cross-Sectionally Augmented Dickey Fuller) and CIPS (CrossSectionally Augmented IPS) unit root test procedures developed by Pesaran (2007) were used because these tests take into account cross-sectional dependence on the one hand, and the structural breaks in the series on the other, and they can be used for situations where the homogeneity assumption cannot be achieved. Then, the Slope Homogeneity Test developed by Pesaran and Yamagata (2008) was performed to determine the homogeneity of the slope coefficients in the cointegration equations.

The panel OLS method was chosen to see the validity of the compensation hypothesis and the efficiency hypothesis in the relevant periods and countries, and to estimate the relationship between the variables in the model established in this context. The stationarity of the variables at the level was effective in choosing this method. Dumitrescu and Hurlin (2012) panel causality test was performed to determine the causal relationship between the dependent variable and the independent variables in the model.

**Testing of Cross-Section Dependence:** Breusch and Pagan (1980) LM and Pesaran et al. (2008) adjusted LM test and Pesaran (2004) CD test were performed to test for the cross-section dependence, and the test results are presented in Table 3. Also, LM, LMadj. and LM-CD test procedures were applied for the whole model and the results are aggregated in Table 4. When evaluated in general, it is seen that the H0 hypothesis, which means that there is no cross-section dependence for each variable and for each model, is rejected at the 1% significance level. In this case, we can accept that there is a cross-sectional dependence in the panel according to the variables included in the analysis and the established model.

**Table 3:** Cross-Section Dependence/CD Test Results (For Indicators)

CD Test	lnKTH		to		fdigdp		eoos	
	Test Statistics	P	Test Statistics	P	Test Statistics	P	Test Statistics	P
Breusch-Pagan LM	360.5940	0.0000*	218.2675	0.0000*	62.62083	0.0000*	178.4261	0.0000*
Pesaran scaled LM	63.09654	0.0000*	37.11140	0.0000*	8.694334	0.0000*	29.83739	0.0000*
Bias-correr. scaled LM	62.97154	0.0000*	36.98640	0.0000*	8.569334	0.0000*	29.71239	0.0000*
Pesaran CD	18.98869	0.0000*	14.48625	0.0000*	4.422659	0.0000*	12.70500	0.0000*

\* %1 sig. level

**Table 4:** Cross-Section Dependence LM Test Results (For the Whole Model)

	Test Statistics	p
LM	38.88	0.0007*
LM adj	10.29	0.0000*
LM CD	4.043	0.0001*

\* %1 sig. level

**Slope Homogeneity Test:** Homogeneity and heterogeneity were tested with the Slope Homogeneity Test, and the results are given in Table 5. When the p values are examined, the H0 hypothesis is rejected ( $H_0 < 0.005$ ). That means that the slope coefficients are not homogeneous. The homogeneity test results indicate that the slope coefficients for the variables are heterogeneous.

**Table 5:** Slope Homogeneity Test Results

	lnkth-to		lnkth- fdigdp		lnkth-eoos	
	Delta	p value	Delta	p value	Delta	p value
adj.	4.490	0.000	4.889	0.000	2.807	0.000
	4.490	0.000	5.212	0.000	2.993	0.000

**Unit Root Tests:** Since the cross-section dependence between the units forming the panel was determined, unit root analysis was carried out with the second-generation panel unit root tests. These tests, unlike first-generation tests, have been developed in order to eliminate the deviation in the finite sample properties that may occur as a result of this relationship, in case of cross-sectional dependence between cross-section units. These tests also perform stationary analysis within the scope of cross-sectional dependence between units.

The parameters used in the study were tested with Pesaran's CADF (Crosssectionally Augmented Dickey Fuller) and CIPS (Cross Sectionally Augmented IPS) tests. Pesaran's CADF assumes that the series that make up the panel data contain an identical component and “it proposes a single factor model defined with heterogeneous factor loads valid in case of cross-sectional dependence” (Şak, 2015).



Unit root test results are presented separately for CADF and CIPS Tests in Tables 6 and 7. According to the results of Pesaran's CADF and CIPS test, stationarity was achieved for all variables used in panel data analysis and it was concluded that there was no unit root.

**Table 6:** CADF Unit Root Test Results

Variables	Pesaran's CADF test			
	Level		First Difference	
	Constant	Constant +Trend	Constant	Constant +Trend
lnkth	-3.426*	-3.686*	----	----
hrt_to	-3.481*	-3.560*	----	----
fdigdp	-2.804*	-3.143*	----	----
ln.hrt_eoos	-2.291***	-2.153	----	-2.912***

“\*”, “\*\*” and “\*\*\*” indicate that the series are stationary at %1, %5 and %10 sig. levels, respectively.

**Table 7:** CIPS Unit Root Test Results

Variables	Pesaran's CIPS test			
	Level		First Difference	
	Constant	Constant +Trend	Constant	Constant +Trend
lnkth	-2.831*	-2.876**	----	----
hrt_to	-2.981*	-3.068**	----	----
fdigdp	-3.725*	-4.084*	----	----
ln.hrt_eoos	-2.750*	-2.976**	----	----
Critical Values	%1 -2.57 %5 -2.33 %10 -2.21	%1 -3.10 %5 -2.86 %10 -2.73	%1 -2.57 %5 -2.33 %10 -2.21	%1 -3.10 %5 -2.86 %10 -2.73

“\*”, “\*\*” and “\*\*\*” indicate %1, %5 and %10 margin of error, respectively.

**Panel OLS Estimation Results:** The relationship between public expenditure and the Heritage Economic Freedom overall score, which is selected as a globalization indicator, and trade freedom which is a sub-score of it and the ratio of foreign direct investment to GDP, and the direction of this relationship were estimated by the Panel OLS method within the scope of the established model.

However, before making this estimation, Chow (F) Test, Hausman Test and Lagrange Multiplier (LM) Test were performed to see and choose between random, fixed and pooled effects. According to the test results, it was determined that the optimum model was the random effects model. The test results are given in Table 8, and it was decided to apply the random effects model according to the Hausman and Lagrange Multiplier (LM) tests.

**Table 8:** Chow (F), Hausman and Lagrange Multiplier (LM) Test Results

	p value	Hypothesis Accept-Reject
Hausman Test	0.3358	H0 accept, H1 reject Random
Chow (F) Test	0.0000	H0 reject, H1 accept Fixed
Lagrange Multiplier (LM) Test	0.0000	H0 reject, H1 accept Random

The estimation results of the Panel OLS operated according to the random effects model, are given in Table 9. However, the existence of the autocorrelation problem in the model was tested with the Wooldridge test before, and the existence of autocorrelation was revealed because the probability value was less than 0.05 for the variables subject to the analysis. In order to eliminate the autocorrelation problem, the AR(1) process was applied.

**Table 9:** Panel OLS Estimation Results

<b>Dependent Variable (lnkth)</b>	
to	-0.884 (0.0012)
fdigdp	-0.821 (0.0015)
lneoos	-0.003* (0.1710)

\*, \*\* and \*\*\* indicate statistical sig. at the %10, %5 and %1 levels, respectively. Values in parentheses represent standard errors.

According to the estimation results reported in Table 9, there is a negative but statistically insignificant relationship between trade freedom, the ratio of foreign direct investment to GDP and public consumption expenditure. However, a negative but statistically significant relationship was found between the overall score of the economic freedom index and public consumption expenditure. Accordingly, the increase in public consumption expenditure for the examined periods and countries, affects the overall scores of the economic freedom index of these countries negatively. In other words, the validity of the efficiency hypothesis has been determined for the period 1995-2019 of 6 transition countries (Albania, Bulgaria, Czechia, Estonia, Romania and Slovakia).

**Dumitrescu Hurlin Panel Causality Test:** Dumitrescu and Hurlin (2012) panel causality test, which is an extended version of Granger (1969) causality test, has many advantages as a test that can give effective results in both balanced and unbalanced panels, and also allows for cross-sectional dependence (Dumitrescu and Hurlin, 2012).

The stationarity of the series is a prerequisite for the application of this test, and the stationary states of the series were used in the analysis. Test results are presented in Table 10.

**Table 10:** Dumitrescu and Hurlin Panel Causality Test Results

<b>Variables</b>	<b>k=1</b>		<b>k=2</b>	
	<b>Zbar-Stat.</b>	<b>Probability</b>	<b>Zbar-Stat.</b>	<b>Probability</b>
lneoos - lnkth	2.66222	0.0078*	0.96757	0.3333
to - lnkth	1.98974	0.0466**	-0.57551	0.5649
lnkth - to	9.95894	0.0000*	10.2513	0.0000*
lnkth - fdigdp	1.83829	0.0660***	3.34100	0.0008*

\*, \*\* and \*\*\* indicate statistical sig. at the %10, %5 and %1 levels, respectively.

Dumitrescu and Hurlin (2012) panel causality test was reported separately for one and two lag lengths. A Granger causality relationship was found from public consumption expenditure to trade freedom and from public consumption expenditure to the ratio of foreign direct investment to GDP in both lag lengths. In addition to these, Granger causality relationship was also reported from the Heritage Index of Economic Freedom overall score to public consumption expenditure and from trade freedom to public consumption expenditure, with one lag length.

## 5. CONCLUSION

The study, which deals with the changes created by the globalization indicators on the public sector, is shaped on the basis of the compensation and efficiency hypothesis. In this context, it has been investigated how the government size is affected due to the fact that the effects of globalization are felt more with the shift of transition countries from centrally planned economy to free market economy.

In the study, the compensation hypothesis and the efficiency hypothesis are tested with the panel data method using data from the period 1995-2019 of 6 transition countries (Albania, Bulgaria, Czechia, Estonia, Romania and Slovakia). Public consumption expenditure was determined as the dependent variable, while the globalization indicators that were the overall score of the Heritage Index of Economic Freedom, the trade freedom score - one of the sub-parameters of the Heritage Index of Economic Freedom, and the ratio of foreign direct investment to GDP were determined as independent variables while building the model. The characteristics of the cross-section dependence of the variables in the analysis were tested with Breusch and Pagan (1980) LM, Pesaran et al. (2008) adjusted LM test and Pesaran (2004) CD test. As a result of the tests, it was determined that the variables had cross-sectional dependence. On the other hand, according to the results of the Slope Homogeneity test, it was determined that the slope coefficients of the variables were heterogeneous.

According to the results of Pesaran's CADF and CIPS unit root test for the variables with cross-sectional dependence, stationarity was achieved for all of the variables, and it was concluded that there was no unit root. After the variables showed stationarity, the Panel OLS method was used to estimate the relationship between the dependent and independent variables. According to the estimation results, there is a negative but statistically insignificant relationship between trade freedom and the ratio of foreign direct investment to GDP, and public consumption expenditure. A negative but statistically significant relationship was found between the overall score of the economic freedom index and public consumption expenditure. Dumitrescu and Hurlin (2012) panel causality test was used to explain the causal relationship between the dependent variable and the independent variables. As a result of the test, which was examined with two lag lengths, a Granger causality relationship was found from public consumption expenditure to trade freedom and from public consumption expenditure to the ratio of foreign direct investment to GDP. As one lag length, Granger causality relationship from Heritage Index of Economic Freedom overall score to public consumption expenditure and from trade freedom to public consumption expenditure was revealed.

According to panel OLS and causality test results, increases in economic freedom index, one of the globalization indicators, decrease public consumption expenditure. In this context, the efficiency hypothesis is valid for Albania, Bulgaria, Czechia, Estonia, Romania and Slovakia for the period 1995-2019. Firms and capital owners in these transition countries play a dominant role in reducing the public expenditure so that production and investment processes are not adversely affected. It is seen that the demand for compensation of the labor factor is not met in the same direction as globalization in the face of the risks that globalization has, especially for

developing countries. As a result, the incentive to increase the international competitiveness of these countries, which are in the process of transition to a free market economy, triggers decrease in the size of the public sector. As a result of the analysis, it is thought that the findings obtained for the transition countries and the determination of the valid hypothesis will contribute to the development of effective policies by the countries with similar economies.

#### **Declaration of Research and Publication Ethics**

This study has been carried out in accordance with the rules of scientific research and publication ethics.

#### **Authors' Contribution**

The first author's 50%, the second author's 50%.

#### **Declaration of Conflict of Interest**

There is no conflict of interest.

## REFERENCES

- Abizadeh, S. (2005). An analysis of government expenditure and trade liberalization. *Applied Economics*, 37, 1881-1884.
- Altay, A., & Aysu, A. (2013). Etkinlik ve telafi edici etki hipotezi: seçilmiş ülkeler üzerine ampirik bir inceleme. *TİSK Akademi*, 8(15), 130-154.
- Anderson, E., & Obeng, S. (2020). Globalisation and government spending: Evidence for the 'hyper-globalisation' of the 1990s and 2000s. *The World Economy*, 44(5), 1144-1176.
- Balle, F., & Vaidya, A. (2002). A regional analysis of openness and government size. *Applied Economics Letters*, 9(5), 289-292.
- Bergh, A., & Karlsson, M. (2010). Government size and growth: Accounting for economic freedom and globalization. *Public Choice*, 142, 195-213.
- Borghi, E. (2008). Trade openness and public expenditure on labor market prices. *Departmental Working Papers 2010-21, Department of Economics, Management and Quantitative Methods at Università degli Studi di Milano*. 1-25.
- Cameron, D. R. (1978). The expansion of the public economy: a comparative analysis. *The American Political Science Review*, 72(4), 1243-1261.
- Dreher, A., Jan-Egbert, S., & Heinrich, W.U. (2008). The impact of globalization on the composition of government expenditures: Evidence from panel data. *Public Choice*, 134, 263-292.
- Dumitrescu, E. I. & Hurlin, C. (2012). Testing for Granger noncausality in heterogeneous panels. *Economic Modelling*, 29(4), 1450-1460.
- Garrett, G., & Mitchell, D. (2001). Globalization, government spending and taxation in the OECD. *European Journal of Political Research*, 39, 145-177.
- Güler, E. (2012). Geçiş ekonomileri ve Yeni Kurumsal İktisat'ın yeniden yükselişi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 13(1), 52-68.
- Leibrecht, M., Klien, M., & Onaran, O. (2011). Globalization, welfare regimes and social protection expenditures in Western and Eastern European countries. *Public Choice*, 148(3), 569-594.
- Liberati, P. (2007). Trade openness, capital openness and government size. *Journal of Public Policy*, 27 (2), 215-247.
- Özek, Y., & Bayat, T. (2020). BRICS ülkelerinde etkinlik ve telafi edici etki hipotezlerinin geçerliliğinin test edilmesi. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(35), 720-741.
- Rodrik, D. (1998). Why do more open economies have bigger governments? *Journal of Political Economy*, 106(5), 997-1032.
- Sarı, E., & Hotunluoğlu, H. (2018). Kamu büyüklüğü ve ticari açıklık bağlamında etkinlik ve telafi hipotezi: Türkiye üzerine ampirik bir analiz. *I. Uluslararası Sosyal Bilimlerde Kritik Tartışmalar Kongresi (ICCDSS'18)*, 728-738.
- Sener, S., Bayrakdar, S., & Hacıoğlu, V. (2015). The analysis for the validity of compensation and efficiency hypotheses in Turkey between 1975 and 2013. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 195, 624-631.
- Shahbaz, M., Rehman, H. U., & Amir, N. (2010). The impact of trade and financial openness on government size: a case study of Pakistan. *Journal of Quality and Technology Management*, 6 (1), 105-118.
- Subramanian, A., & Kessler, M. (2013). The hyperglobalization of trade and its future. *Working Paper Series-Peterson Institute for International Economics*, 13(6), 1-66.
- Şak, N. (2015). Panel Birim Kök Testleri. In S. Güriş (Eds.), *Stata ile Panel Veri Modelleri* (pp. 203-268). İstanbul: Der Yayınları.
- Taşar, İ. (2016). Türkiye'de etkinlik ve telafi edici etki hipotezlerinin geçerliliğinin test edilmesi. *Kahramanmaraş Sütcü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 15-22.
- Tütüncü, A., & Zengin, H. (2018). Telafi ve etkinlik hipotezlerinin MINT ülkeleri için geçerliliğinin test edilmesi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(1), 81-94.
- Wallerstein, I. (2012). *Tarihsel Kapitalizm ve Kapitalist Uygarlık* (6th Ed.). İstanbul: Metis Yayıncılık.
- Yıldız, B. (2019). Küreselleşme ile kamu büyüklüğü arasındaki nedensellik ilişkisi: Oecd ülkeleri örneği. *Mali Çözüm Dergisi*, 29(155), 81-103.
- Zortuk, M., & Beşer, B. (2014). Dışa açıklık ve demokratik yapının kamu kesimi büyüklüğü üzerindeki etkisi: Rodrik hipotezine geçiş ekonomilerinden kanıt. *Ege Akademik Bakış*, 14(3), 345-359.



## Social and Administrative Dimensions of Urban Transformation and Urban Identity: Sample of Yozgat (Turkey)<sup>1</sup>

Seçil Gül MEYDAN YILDIZ\*, Hazal Ilgın BAHÇECİ BAŞARMAK\*\*, Emine Saka AKIN\*\*\*

### ABSTRACT

The methods and tools, which increase the quality of life, change based on the macro form of the cities and the level of urbanization. As a matter of fact, reasons such as the property system, expropriation practices, lack of resources and lack of urbanization make it technically and financially difficult to re-plan the cities. Urban transformation projects are carried out in order to overcome these difficulties and reorganize the worn out, aging and unhealthy areas of the cities. In this study, the city of Yozgat, which is a medium-sized city model and there is no scientific study on urban transformation applications, was chosen as a sample area. The factors that led to the spread of the concept of urban transformation in Yozgat were explained by using the literature review method, field research, on-site observation, examination and survey methods. At the same time, the causes of urban transformation, its implementation stages and its effects on urban identity were evaluated by using the survey method in legal, administrative dimensions and in line with the participation of citizens. Another aim of this study is to evaluate the compliance of the Old Industrial Zone Area, one of the urban transformation projects in Yozgat, with the national legislation and to examine the relationship between the fragmented urban transformation applications with the urban identity and the whole city.

**Keywords:** Urban Transformation, Urban Identity, Law No. 6306, Yozgat

**JEL Classification:** R1

## Kentsel Dönüşüm ve Kentsel Kimlik Algısının Sosyal ve Yönetimsel Boyutu: Yozgat Kenti Örneği

### ÖZ

Yaşam kalitesinin artırılmasını sağlayan yöntem ve araçlar kent makroformuna ve kentleşme düzeyine göre farklılaşmaktadır. Nitekim özel mülkiyet sistemi, kamulaştırma uygulamaları, kaynak yetersizliği ve kentleşememe gibi nedenler kentlerin yeniden planlanmasını teknik ve maddi açıdan zorlaştırmaktadır. Bu zorlukları aşmak ve kentlerin yıpranan, eskiyen ve sağlıklı gelişen mekân parçalarını yeniden düzenlemek amacıyla kentsel dönüşüm projeleri yapılmaktadır. Bu çalışmada, orta büyüklükteki bir kent modeli olan ve kentsel dönüşüm uygulamalarına yönelik bilimsel bir çalışmanın olmadığı Yozgat kenti örnek alan olarak seçilmiştir. Yozgat kentinde kentsel dönüşüm uygulamalarının yaygınlaşmasına yol açan etmenler, literatür tarama metodu, alan araştırması, yerinde gözlem, inceleme ve anket yöntemleri kullanılarak açıklanmıştır. Aynı zamanda, kentsel dönüşümün nedenleri ve uygulama etapları ile kentsel kimliğe etkileri yasal, yönetsel boyutta ve kentsel katılımı doğrultusunda anket yöntemi kullanılarak değerlendirilmiştir. Yozgat kentindeki kentsel dönüşüm projelerinden Eski Sanayi Bölgesi'nin ulusal mevzuata uygunluğunun değerlendirilmesi ve parçalı tasarlanan kentsel dönüşüm uygulamalarının kent kimliğiyle ve kent bütünüyle ilişkisinin irdelenmesi bu çalışmanın bir diğer amacıdır.

**Anahtar Kelimeler:** Kentsel Dönüşüm, Kent Kimliği, 6306 sayılı Kanun, Yozgat

**JEL Sınıflandırması:** R1

*Geliş Tarihi / Received: 17.09.2021 Kabul Tarihi / Accepted: 21.11.2021  
Doi: 10.17541/optimum.997034*

<sup>1</sup> This study is derived from a project named "Effects of Urban Transformation Projects on Socio-spatial Structure: Example of Yozgat" which was supported by the Scientific Research Project Fund of Yozgat Bozok University.

\* Doç. Dr., Yozgat Bozok Üniversitesi, Mühendislik-Mimarlık Fakültesi, Şehir ve Bölge Planlama Bölümü, secilmeydan@gmail.com, ORCID:0000-0001-9869-4159

\*\* Doç. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İİBF, Adalet Yönetimi Bölümü, hazalilgin@gmail.com, ORCID:0000-0003-3967-0960

\*\*\* Doç. Dr., Yozgat Bozok Üniversitesi, Mühendislik-Mimarlık Fakültesi, Mimarlık Bölümü, sakin7@hotmail.com, ORCID:0000-0001-5887-5553



## **1. INTRODUCTION**

The city is an evolutionary phenomenon that directs the lifestyle of the society beyond a physical place where vital needs such as shelter, work, rest, entertainment and transportation are met (Keleş, 1998: 125-126). Urban planning is the basic key to a healthy, balanced and orderly development that ensures the establishment of human and social relations within the framework of administrative and legal bases, as well as the perception of environmental conditions, historical and cultural values as a whole (Keleş, 2004: 34-44; Zhou et al., 2021: 4-5). Today, it has become extremely common to rehabilitate and revitalize cities completely or partially in both developed and developing countries (Kropf, 2011: 159). With the urban transformation practices implemented in this framework, it is aimed to improve the quality of life and strengthen the urban economy by improving both economically and physically depressed areas of the cities (Cervelló-Royo et al., 2012: 53).

The first aim of this study is to consider the urban transformation projects in Yozgat, which is a medium-sized city, as a whole with their economic, spatial and socio-cultural dimensions. The second aim of this study is to examine the impact of the widespread implementation of urban transformation projects on the national scale on the macroform of Yozgat and, in this direction, to evaluate the emergence and development of the process depending on the socio-cultural and economic structure of the city, and to make inferences and suggestions for the future projects. The basic assumption of the study is that an urban transformation process that will preserve the urban identity of Yozgat, increase the quality of life and reach contemporary living standards is only possible with the participation and awareness of the citizens. For urban transformation practices compatible with a sustainable land management, the legal, technical and administrative structure of the transformation must be developed with the participation of citizens. The importance and necessity of citizen participation process will be evaluated through the sample area. It is extremely important for the urban transformation projects to be carried out in a healthy way so that the awareness raising activities and trainings of citizens are carried out in cooperation and coordination with the local government units (Keleş and Mengi, 2021: 65).

Policies carried out on the basis of urban transformation in urban space should increase the quality of life and ensure the formation of a healthy, balanced and orderly urban macroform (Kropf, 2011: 158; Naseeb et al., 2021: 78). However, a planning and design process that is detached from the understanding of protecting and keeping the natural and cultural values of the city alive and from holistic sustainable policies can lead to new urban, environmental and vital problems, as well as cause spatial disintegration, social tensions, unfair rents and loss of identity (Capolongo et al., 2019: 10; Trisciuglio et al., 2021: 3-4). In this process, the coordination of local government units, universities and non-governmental organizations become important. In this study, a survey was conducted to evaluate whether the Old Industrial Zone transformation project in Yozgat center increased the knowledge of the people in urban transformation and distribution of rights, and also to measure their perceptions on urban transformation projects. In this framework, the attractiveness of the appearance that the transformation brings to the city and the contribution of these practices to the preservation and development of the urban identity as well as to a spatial improvement are examined and evaluated.

## **2. MATERIALS AND METHODS**

When consider the reasons that reveal the need for urban renewal and urban transformation in Turkey, it is seen that these reasons are closely related to a number of problems caused by the urbanization experience unique to Turkey. Population agglomerations,

disaster hazards and risks, and the problems caused by the unhealthy urbanization process in Yozgat appear as factors that create the need for urban transformation.

Urban transformation practices are one of the important urban development dynamics of our age, each stage of which should be developed with transparent, accountable and participatory methods by adopting policies to strengthen and revitalize historical accumulation and cultural richness. It is aimed that this study will create a sensitivity in the urban decisions to be taken and the urban policies to be carried out in Yozgat in terms of the method to be followed and the suggestions to be made. In the transformation area of Yozgat, which does not bear any risk due to the ground structure and is subject to the transformation project only due to the insecurity of the building, the poor quality of the urban space and the risk of flooding, the importance of a policy process to ensure that the residents of the project border live in a safer, healthy and balanced environment after the implementation is revealed.

The increase in social awareness and quality of life to be achieved through urban transformation projects will enable the acceptability of new urban transformation areas and the diversification of Yozgat's urban economy, thus enabling a more planned development of the city. In this study, a literature review method was used in the detailed analysis of the spatial and socio-cultural impact of the urban transformation projects implemented and to be implemented in Yozgat, the survey technique with the city residents at the stage of evaluating the participation of the citizens, and in-depth interviews were made with the local administrators and the headmen of the neighborhoods during the examination of the urban transformation process. Totally 1000 participants' results were evaluated in the SPSS program for the analysis of the data obtained by in-depth interview and face-to-face survey technique. While conducting the survey method, which is an important step in the process of accessing scientific data, the staging method was used, starting from public institutions and organizations within the necessary hygiene, distance and mask rules, considering the effects of the pandemic process. Then, on-site observations and field surveys were evaluated by digitizing with mapping and planning methods. The universe of Yozgat city center is considered sufficient to represent the universe with the randomly selected number of participants in accordance with the statistical demographic analyzes on the basis of the neighborhood, and urbanization and urban consciousness evaluations are handled throughout the city center. In this context, the Old Industrial Zone Urban Transformation Project, which is the subject of urban transformation, was evaluated in accordance with the principles of public administration, urbanism and architecture, and a field study was conducted.

Another aim of the urban transformation projects, which aim to get rid of the unplanned construction order, to renew the aging building blocks and to improve the living conditions, is to protect the urban identity. In line with these principles, the conditions of the Old Industrial Zone Urban Transformation Area before and after the transformation were compared and evaluated by both field research and survey method and the awareness of the citizens in the transformation practices was measured.

## **2.1. Legal and Administrative Dimensions of Urban Transformation Projects**

The historical development process of urban transformation practices in our country is very new. In addition, Article 56 of the Constitution decrees that “everyone has the right to live in a healthy, balanced and safe environment” and imposes duties on the state in this regard. Again, duties regarding urban transformation practices have been assigned to the state with the provision of "ensuring social and economic development, realizing healthy and orderly urbanization" in Article 23 of the Constitution. The fundamental basis of urban transformation practices in our country is the Law No. 6306 on Transformation of Areas Under Disaster Risk. The Law was approved by the Official Gazette dated 31.05.2012 and numbered 28309, and the

Implementation Regulation prepared for this Law was published in the Official Gazette dated 15.12.2012 and numbered 28498.

Building-based and spatial applications can be made within the Law No. 6306 on Transformation of Areas Under Disaster Risk. In the Implementation Regulation of the Law, the administrative structure that can play a role in the administrative structure is limited to municipalities within the boundaries of municipalities and contiguous areas, special provincial administrations outside these borders, metropolitan municipalities in metropolitan cities, and district municipalities within the boundaries of metropolitan municipalities if authorized by the Ministry of Environment and Urbanization. Institutions that carry out transformation projects in the field of application are the Ministry and the Administration and Housing Development.

The purpose of the law is to determine the procedures and principles for improvement, liquidation and renewal in order to create healthy and safe living environments in accordance with science and art, norms and standards in areas under disaster risk and on lands and lands with risky structures outside these areas.

Within the scope of the law, aimed at making areal applications; the Risky Area, Reserve Structure Area, Application Area definitions are made and how the applications related to these areas will be made is explained. Risky areas are areas that carry the risk of causing loss of life and property due to the ground structure or the construction on it, determined by the Ministry or the Administration by taking the opinion of the Disaster and Emergency Management Presidency and decided by the President upon the proposal of the Ministry.

The risky area is evaluated within the scope of the ground structure and the construction on it. Areas where seismicity, landslides may occur, stream beds, flood zones, areas with the possibility of avalanche or rockfall define the risky areas within the scope of the ground structure. The risky areas within the scope of the construction on it are evaluated as the buildings to be risky due to the fact that most of the buildings are unlicensed and illegally or they have not received engineering services during the project and implementation phase, the transportation network and infrastructure formed as a result of the construction are insufficient, etc. In order for an area to be identified as a risky area, the minimum size of the area should be 15,000 m<sup>2</sup>. In the applications to be made in Risky Areas, it is essential to agree with the owners first.

### **2.1.1. Urban Transformation Implementation Process**

- Municipalities and Special Provincial Administrations should first determine the current situation in their jurisdictions,
- Determining the risky areas due to the ground condition or the construction on it and prioritizing these areas,
- Establishing a holistic transformation strategy by identifying Risky Areas and Reserve Structure Areas,
- In this process, it is necessary to identify the risky structures that require urgent intervention and ensure their demolition, and to ensure the immediate transformation of the identified emergency risk areas (Table 1 and Table 2).

**Table 1:** Urban Transformation Implementation Stages

Risky Area Announcement	Feasibility Study-Determination of Compromise Strategies	Liquidation of Existing Buildings
<ul style="list-style-type: none"><li>•Suspension of Business and Transactions Carried out by Relevant Administrations in the Area</li><li>•Execution of Current Situation Analysis and Base Studies</li><li>•Determination of Entitlement</li><li>•Valuation Activities</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•Development Plan and Urban Design Project Preparation and Approval</li><li>•Settlement Negotiations, Obtaining Consent, Title Deed Transfers</li><li>•Expropriation of Non-Compromise Plots</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•Preparation and Approval of Parceling Plan</li><li>•Construction Process - Approval of Projects - Construction Tenders - License Procedures</li><li>•Transfer to Right Holders</li></ul>

Reference: (Created by the Authors).

At the highest level, with plans and projects that emphasize the identity of the area, including special details for the natural, cultural, historical and social characteristics of the area and the sections that are important for users, for the entire planning area and for each implementation phase; identity-image work, building-open space arrangement studies aiming to design the building and its environment with a holistic approach at the medium level, at the lower level; 1/1000 and/or 1/500 scale Urban Design Project is being prepared, which includes the design of spaces between buildings and proposes solutions on issues such as feasibility, livability, sustainability and cost.

After the determination of the right ownership in the project area and the creation of the Valuation Reports, the “Compromise Sharing Model” is created for implementation. Within the framework of Law No. 6306 on Transformation of Areas Under Disaster Risk and Expropriation Law No. 2942; reconciliation is achieved with the citizens who have rights. Article 73 of the Municipal Law No. 5393 gives authority to municipalities on urban transformation. Municipalities can implement urban transformation and development projects in order to create residential areas, industrial areas, commercial areas, technology parks, recreation areas and all kinds of social facilities, to rebuild and restore old parts of the city, to protect the historical and cultural texture of the city or to take measures against earthquake risks in progress by the decision of the city council.

In order for an area to be declared as an urban transformation and development project area, one or more of the above-mentioned issues must occur and this area must be within the boundaries of the municipality or the adjacent area. However, in order for an urban transformation and development project area to be declared and implemented in areas that are owned or used by the public, a decision must be taken by the President, upon the request of the relevant municipality. The Ministry of Environment and Urbanization has been authorized by the President of the Republic to take the decision regarding the urban transformation areas that are publicly owned. Within this context, work and transactions continue in accordance with the “Communiqué on the Procedures and Principles of Declaring Urban Transformation and Development Areas in Places under Public Ownership or Use”, which entered into force after being published in the Official Gazette dated 04.07.2012.

Transformation Projects Special Account Income, Expenditure, Credit and Resource Transfer Regulation determines the fundamentals on the procedures regarding the acquisition, collection and follow-up of the revenues of the special account of transformation projects, the use of the amounts transferred from the budget to this account in the grant or lending programs to be carried out within the scope of the transformation activities, the undertaking, accounting and auditing of all kinds of construction, goods and service procurement, and the operation of the special account. Financial supports provided within the scope of the regulation are 1)

housing and workplace loan, 2) rental assistance, 3) fix loan, 4) demolition loan, 5) interest support, 6) resource transfer, 7) reinforcement loan.

According to the characteristics of the area in the plans to be made for the application area, it is essential to reduce disaster risks, improve, protect and develop the physical environment, ensure social and economic development, increase energy efficiency and climate sensitivity and quality of life. The purpose of the planning and design studies to be carried out within the scope of the Law No. 6306 is not to increase their current density, not producing land or generating income for the relevant administration. It is to increase the quality of construction and life, and therefore to reduce disaster risks.

According to the Law No. 5366 on the "Renewal, Protection and Use of Worn Historical and Cultural Immovable Assets", the renewal areas are determined by the decision of the absolute majority of the total number of members of the provincial council in special provincial administrations and of the municipal council in municipalities. Decisions taken by the provincial council in special provincial administrations and by the municipal council in municipalities other than metropolitan cities are submitted to the Presidency upon the proposal of the Ministry of Environment and Urbanization. In metropolitan cities, the decisions taken by the district municipal councils are submitted to the Presidency upon the proposal of the Ministry of Environment and Urbanization, upon approval by the metropolitan municipal council.

Municipal Law No. 5393 states that the municipalities can implement urban transformation and development projects in order to create residential areas, industrial areas, commercial areas, technology parks, public service areas, recreation areas and all kinds of social facilities, to rebuild and restore old parts of the city, to protect the historical and cultural texture of the city or to take measures against earthquake risk with the decision of the municipal council of municipalities. Declaring an urban transformation and development project area and making implementation in places owned or used by the public depends on the decision of the Council of Ministers.

Metropolitan municipalities are authorized to declare urban transformation and development project areas within the boundaries of the metropolitan municipality and the adjacent area. District municipalities can implement urban transformation and development projects within their own borders, if approved by the metropolitan municipality council. Except for the education and health areas within the urban transformation and development areas, the public real estates are transferred to the municipalities at the base value. One quarter of the relevant taxes, duties and fees are collected for individual buildings to be demolished and rebuilt in urban transformation and development project areas. The urban transformation area must be located within the boundaries of the municipality or the adjacent area.

The area to be announced as an urban transformation and development project area is the municipal council's sole discretion to decide whether there are areas with or without a building on it, with or without zoning, the determination of the height and density of the building, the size of the area being between minimum 5 and maximum 500 hectares, and it can be done in stages. More than one place related to the project area can be determined as a single transformation area, provided that the total is not less than 5 hectares. The way of agreement is essential in the evacuation, demolition and expropriation of the structures in the urban transformation and development project areas. The lawsuits to be filed by the real estate owners and the municipality within the scope of the urban transformation and development project are first discussed and decided in the courts.



## **2.2. Effect of Urban Transformation Practices on Urban Identity and Social Life**

Urban transformation is a comprehensive and holistic vision and set of actions to ensure the continuous improvement of the economic, physical, social and environmental conditions of an urban area (Roberts, 2000: 123). In this framework, urban transformation practices serve two different basic purposes. The first of these is the integration of settlement areas, which have lost their former social, cultural and economic importance in the historical areas of cities, into urban life. The second one is providing suitable conditions for a legal and healthy life for unqualified and illegal settlements, which were mostly carried out informally in the fringes of cities as a result of unplanned migration.

Urban transformation practices are of vital importance in order to establish a direct relationship between the physical and social elements that arrange the urban space and thus to respond to the need for constant change of many different elements that make up the city (Li et al., 2018: 2). In this respect, urban transformation practices constitute an important part of rational urban policies and urban planning. Since urban transformation covers a very large area, it includes many different areas. These can be listed as rehabilitation of slum areas, improvement of slum areas, transformation of central business areas, transformation for tourism purposes, gentrification, protection and improvement of historical city centers, and urban transformation due to natural disasters (Keleş ve Mengi, 2019: 70). Since Turkey is a country that started its industrialization process late, there was no serious urbanization process until the 1950s, and until this period, there were not many cities that received immigration and urbanized, except for metropolitan cities such as Istanbul and Ankara (Bahçeci and Görmez, 2018: 110). With the 1950s, agricultural mechanization, population growth, the use of radio, the establishment of road networks, and the industrialization experiments carried out by the state in the 1930s triggered migration from rural to urban in Turkey, which started the migration from rural to urban areas. Migration, which was limited and local in the beginning, became massive after the 1950s and caused Turkey to enter into a rapid and unhealthy urbanization process. There are two main reasons for the emergence of this result (Bahçeci and Görmez, 2018: 118).

The first of these is that the housing deficit that emerged during the urbanization process could not be eliminated, and the housing problem of those who came to the city was met with unhealthy buildings called shanty houses, especially in the 70s and 80s, and in the 1980s most of the large-scale cities such as Istanbul, Ankara, Izmir, Adana were covered with slums. The second one is the unplanned growth of cities around the historical city core without any conservation policy. Since changing living conditions, technology, etc. change people's needs and expectations, the functional sustainability of historical buildings that give cities their identity gains importance. Since the sustainability of historical textures and structures in fast and unplanned growing cities in Turkey is not done in a healthy and scientific way, historical structures that cannot meet today's functions have been abandoned and city centers have become areas of collapse (Akın and Özen, 2013: 21-23).

The collapse of the city center caused high-income groups to flee to the periphery of the cities, and there was generally a process of formation of secure housing estates. Although examples and practices of urban transformation in the world date back to ancient times, Turkey only started to meet this subject in the 1980s, both of these situations necessitated the implementation of urban transformation practices in the central areas of the cities. In medium-sized cities, urban transformation projects gained importance and started to be implemented in the 2000s. The relationship between urban transformation and urban identity stems from the fact that urban development, which is an irresistible process, also affects the transformation and transformation of urban identity. In the most general terms, the identity of the city, which defines the meaning of the relevant place as all the features that distinguish a city from others because it belongs to that city, occurs in a dynamic process and is affected by many developments in the



historical process. Therefore, urban identity, which can change in the historical process and can be defined in different ways by different people or groups, people's references to the city, unique morphology, unique spatial relations, relations between the city and the user over time and their traces in physical space, rituals, natural and it consists of parameters such as cultural factors and usage habits (Uçar ve Rifaioğlu, 2011: 65). In order for these parameters to be meaningful in terms of urban identity, it is necessary to determine the reference points of the users about the city and to reveal the meanings that they attribute to the urban space. This is difficult because the people and social groups using the urban space have different characteristics from each other and socio-economic conditions create complex relationships. The necessity of discovering and revealing the meanings of the city for the users in the past, as the city contains the collective memory as a historical phenomenon, is an important part of the process of making sense of the urban identity.

The identity of a city is constituted by the whole of the "things" belonging to that city. Just like the city itself, the formation of identity takes place in a dynamic process and is affected by many developments in the historical process. In this context, urban identity; A meaning-laden unity created by the urbanites and their lifestyles, which affect the image of the city, which has its own characteristics with different scales and interpretations in each city, and which is shaped by physical, cultural, socio-economic, historical and formal factors, and which is created by a long process that extends from the past to the future and is constantly developing (Çöl, 1998: 47).

Therefore, in the formation of urban identity, in addition to the natural and artificial environmental characteristics of a city, the socio-cultural characteristics of the society living in that city and the interactions between all these play an important role. The concept of urban identity has become one of the important topics of discussion in the urbanization literature, especially since the second half of the 20th century, as a reflection of the understanding of protection against the standardizing policies of modernity.

The fact that urban development and transformation is an irresistible process makes it inevitable for urban identities to change and transform in this process. In addition, it should not be forgotten that urban spaces are also an important reflection area of social identity. The fact that all kinds of changes in the social structure create changes on the urban spaces directly affect the urban identity in a way that all kinds of changes in the city affect the society and vice versa. In this mutual interaction process, urban policies and planning practices that ignore social, cultural, natural and historical values, as well as the destruction of the existing identities of the cities, as well as the search for a new identity that emerged in the transformation process brought along a uniformization and therefore these may result with an identity crisis. For this reason, it is important for cities which have identity to preserve and maintain historical, cultural, physical and environmental values for healthy and sustainable cities, and to develop and transform these values in line with contemporary living conditions (Kiper, 2006: 34-36).

In today's cities, especially after urban transformation applications and increasing problems are common on this basis. Against this point of view, which destroys the uniqueness of cities by making cities almost identical to each other, the urban transformation implementation process has important steps to be considered, especially during the research phase (Table 2).

**Table 2:** Research Phase of Urban Transformation Implementation Process

Research Type	Content
<b>Administrative Data</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Applications of Public Institutions and Organizations</li><li>• Investment Programs</li><li>• Projects</li><li>• Court Orders etc.</li></ul>
<b>Historical Research</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Information, Important Events such as Periodic, Administrative, Sociological, Economic etc. Determined Chronologically Within the Historical Process</li><li>• Historical Development (Development / Change of Space in Various Periods, Formation / Development of the City Center / Site Selection)</li></ul>
<b>Economic Structure</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Industrial Development Potential, Industrial Structure Analysis in Labor Demand with Production Styles and Capacity</li></ul>
<b>Social Structure</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Social Life and Characteristics, Social Development</li><li>• Social Stratification, Migration</li><li>• Orientation/Trend/Demands of Area Users, Thoughts on the Area</li><li>• Intangible Cultural Heritage Elements (tradition, customs, customs, etc.)</li></ul>
<b>Research on Past and Current Plans</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Previously Prepared Development Plans, Regional Plans, Environmental Plans etc. Analysis of Upper-Level Plans and Development Plans of Different Scope and Scales and the Effects of Plan Changes</li><li>• Investigating Capacity and Implementation Efficiency of Current Plans, Planned Implementations, Recurring Plan Change Issues, Unplanned Spontaneous or Irregular Developments and Analysis of Their Effects</li></ul>
<b>Property Status-Urban Land Values</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ownership (Treasury, Public, Foundation, Municipality, Private etc., Shared/Single Owner)</li><li>• Cadastral Structure, Parcel Size Analysis</li><li>• Land/Building Values and Speculative Trends (Changes in Prices and Ownership in the Historical Process and Current Situation) and Rent Analysis</li></ul>
<b>Development Trends</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Development Trends Regarding the City and Project Area</li><li>• Settlement Demands for Investor Sectors Regarding Land Use</li><li>• Investment and Events</li></ul>

Reference: (Created by the Authors)

These stages reveal that the effects of urban transformation practices on urban identity are more important in terms of historical and social structure. When these steps are carefully examined, we come across basic spatial strategies that are important for the preservation of urban identity. These basic strategies are;

1. Preservation of historical texture,
2. Abandoning the monotonous structuring, which is foreign to the city, instead of the city's unique architecture,
3. And the new development areas not being opened before the settlement areas of the city centers reach a certain fullness (Ministry of Public Works and Settlement, 2009).

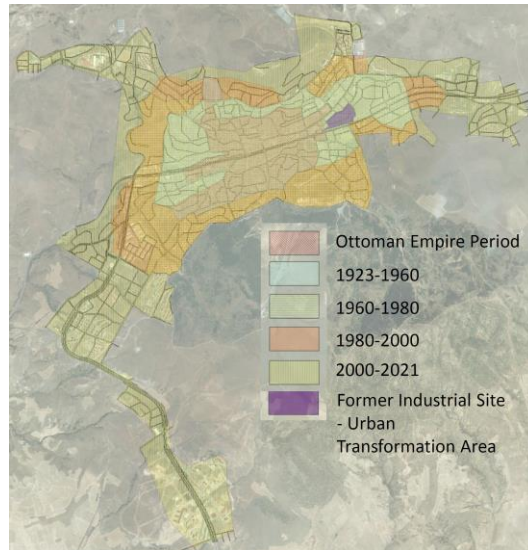
Since urban transformation practices, which are the leading intervention tools, used effectively for the purpose of changing or transforming the urban space, include important interventions to the physical and architectural identities of cities, it is essential that these

practices to be carried out in a rational and planned manner (Hölscher and Frantzeskaki, 2021: 5).

The ongoing relationship between social development and urban social life throughout the history of humanity reveals the necessity of ensuring the continuity of the values that make up the urban identity and protecting them. Urban policies that do not focus on the protection of these values will lead to the formation of unqualified urban environments, and the most important result of this situation in terms of urban social life will be an unhealthy transfer of urban culture. One of the main purposes of urban transformation is to increase the quality of urban life through the creation of qualified physical spaces. In order to achieve this, it is necessary to analyze the local values that make up the identity of a city well.

### 3. RESULTS

Yozgat, which has a deep-rooted history dating back to the Chalcolithic Age, is a settlement area established near Ancient King's Road that connects the east and the west. The city, which was a village of about 20 households in the 16th century, was known as Bozok Sanjak in the Ottoman Period. According to the data of the Turkish Statistical Institute in 2021, the city, which is one of the medium-sized urban models, has a linear structure and developed in the form of oil stains with a total population of 90.163 people. Yozgat, which was founded on a valley, became a bazaar in the 1780s with the commercial areas around Çapanoğlu Mosque, which is located in the historical trade center. The first zoning plan of the city, which became a municipality in 1874, was made by İller Bankası in 1948 (Sakin, 2012: 12). When we examine the historical development process of Yozgat's settlement pattern spatially, it is seen that modern urbanization accelerated after the proclamation of the republic. The purple-colored area within the green zone in Figure 1 is the industrial zone established after the proclamation of the republic. This area is among the socio-spatially worn-out regions (Çatalbaş, 2016: 4; Meydan Yıldız ve Bahçeci, 2018: 1180).

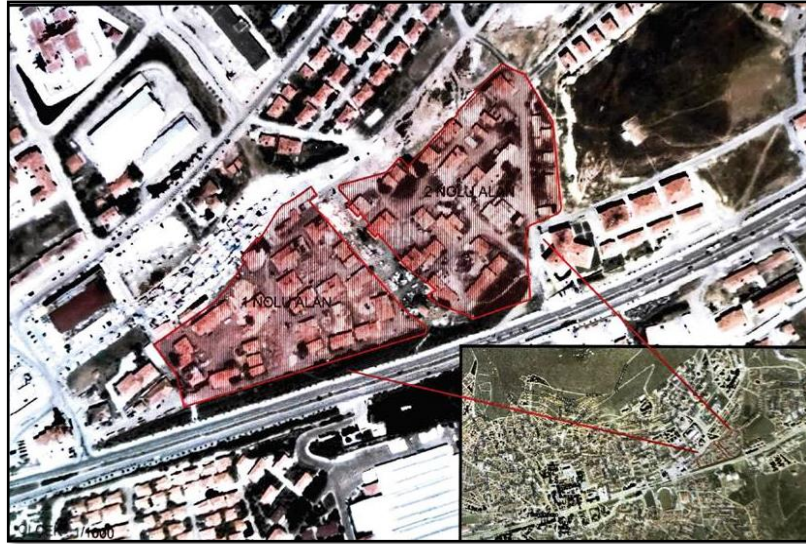


**Figure 1:** Historical Development of Yozgat

Reference: (Created by the Authors)

Although there are two water basins in the city, namely Yeşilirmak and Kızılırmak, the northern and eastern regions of the province consist of mountainous areas and large and small streams as landforms. As a result of the inventory information research on flood and flood events carried out by the State Hydraulic Works and Yozgat Provincial Directorate of Disaster and Emergency, it has been determined that flood and overflow events are the first effective type of event among disaster events from past to present in Yozgat. The reason for this is the formation of irregular precipitation regimes caused by the effects of global warming and climate change, as well as the fact that the tops of the streams and streams were closed in the past years, and these regions are confronted as areas where dense populations choose to place, which poses greater problems in terms of urbanization today. When the number of buildings in the city, which consists of 23 neighborhoods, is evaluated according to the construction years, we see that there are 4,500 buildings built before 1990, 3500 built between 2000 and 2010, and 875 buildings built after 2011 (Yozgat Municipality Archive Data, 2021). It has a distorted, irregular city model whose development slows down due to zoning planning and implementation problems, and which develops far from the standards specified in the zoning legislation. The medium-density detached, and slum-dominated construction process is shaped by TOKİ projects located in the periphery of the center. Çamlık National Park, the first national park of our country, is the only recreation area of the city and is the most important landscape element that forms the identity of the city (Meydan Yıldız, 2019: 302)

The urban transformation area is located in Medrese District, known as the Old Industrial Zone, to the east of the historical trade center. Approximately 60% of the 56,800 m<sup>2</sup> area surrounded by Ankara-Sivas Highway is owned by Yozgat Municipality (Figure 2). Another feature of the area is that since it consists of industrial areas, it causes difficulties in the realization of zoning applications due to its multi-share ownership structure. Therefore, the urban transformation project process started on 27.09.2011 with the cooperation of the Housing Development Administration and Yozgat Municipality, in order to bring the city center from its ruined state to a contemporary, modern and healthy environment, to increase the quality of the urban identity and to ensure the safety of life and property.



**Figure 2:** Location of Urban Transformation Zone

Reference: (Created by the Authors)



In line with the legal basis, according to the Article 73 of the Municipal Law No. 5393, the municipality has declared an urban transformation and development project in order to rebuild and restore the old parts of the city, to protect the historical and cultural texture of the city, and to take measures against the risk of earthquakes and floods. Working areas in the city center, surrounded by commercial uses, pose a threat to quality and security on the one hand, and negatively affect the identity and environmental quality of the city on the other. Yozgat Terminal and Historical Trade Center are located in the west of the area (Figure 3).



**Figure 3:** Photos of the Old State of the Urban Transformation Area

Reference: (Yozgat Municipality, 2021).

Considering the current structuring of the region, there have been deteriorations in the social structure and an increase in crime events in the region where the people with low-income groups are concentrated. In order to bring in the economic and social depression region into urban identity, an urban transformation practice, which is one of the methods of intervention in spatial formation, have been applied. In the field, the Valuation Commission Report was prepared on 06.02.2013, and technical examinations were carried out on 22.01.2013 by the Provincial Directorate of Environment and Urbanization. The most important feature of the area is that as a result of the technical examination, it is concluded that it is not a region exposed to disaster. However, it has also been determined that precautions should be taken in the future against the possibilities of floods, flooding, ground liquefaction, etc. The urban transformation stages of the project, which was carried out in cooperation with the Municipality and TOKİ, are as follows.

**Table 3:** Urban Transformation Project Stages

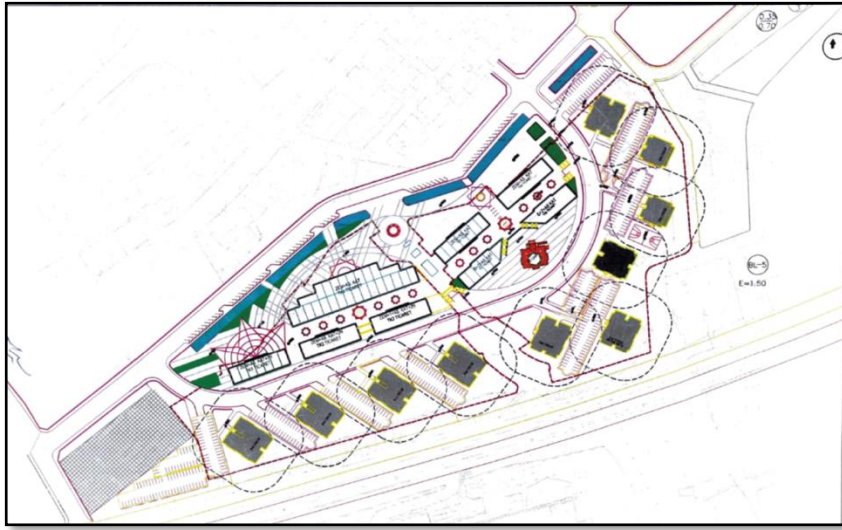
Current Due Diligence	Creation of Mathematical and Financial Model and Preparation of Spatial Design Projects	Practice-Oriented Studies
<ul style="list-style-type: none"><li>• Evaluation of structural and vegetative data collected in field studies</li><li>• preparation of valuation reports and determination of entitlement and property analysis</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Urban concept and mathematical-financial model preparation</li><li>• Determination of reconciliation criteria and preparation of reconciliation protocols</li><li>• Preparation of urban and fictional design projects</li><li>• Establishing the feasibility with the investor institution</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Informing beneficiaries and signing reconciliation protocols</li><li>• Receiving property transfers and preparation of zoning plans</li><li>• Infrastructure and superstructure project and construction works</li></ul>

Reference: (Created by the Authors).

Necessary documents were sent to the Real Estate and Expropriation Directorate with the decision of the committee on 13.03.2013, and the urgent expropriation procedures were initiated at an average of 600 TL, according to the unit square meter price of the land in 2012. When the stages of the implementation process are examined, it is observed that a research stage listed in Table 4 emerged. The administrative structure of the area, plans and projects were handled and court decisions, property owners and economic structure were discussed in order to avoid property problems. However, it has been determined from the case files and parliamentary decisions that the meetings and informing activities with the property owners during the expropriation process were insufficient, and that the problems arising from the initiation of the reconciliations in the expropriation process without waiting for the realization of all property owners. In conclusion, it is seen that there is a difference between the prices paid in the first month and the current prices paid to the property owners who keep their land in their hands, unconsciously carry out speculative activities. At this stage, the importance of the public's awareness of urban transformation and the fact that local governments act with a transparent and social municipality understanding in the implementation process emerges.

When the details of the project and its effect on the city's face are examined, it can be said that the work that builds a bridge between the center and the periphery was created with design processes that increase density and do not provide spatial continuity. A high-density and fragmented arrangement was preferred instead of the structure shaped by the medium-density and organic development model that forms the urban identity of Yozgat (Figure 4 and Figure 5).





**Figure 4:** Layout Plan

Reference: (Yozgat Municipality, 2021).



**Figure 5:** Post-Urban Transformation Photos

Reference: (Yozgat Municipality, 2021).

The survey was conducted to evaluate how the projects that carried out affect the public's awareness of urban transformation and to measure the effect of spatial development, identity gain and visibility that they brought to the city. 75% of the local people participating in the survey are men and 25% are women. In the age distribution, 76% between the ages of 18-45 and 24% over the age of 45. When the educational status of the participants is examined, it is seen that 41% are high school graduates, 30% are primary school graduates and 27% are university graduates. The highest percentage of workers, retired, tradesmen, students, and public servants were included in the sample according to their occupation (Table 4).

**Table 4:** General Information of Survey Participants

Subject	Options	Answers (Person)	Rate (%)
<b>Gender</b>	Men	754	75%
	Women	246	25%
<b>Age</b>	18-25	323	32%
	26-35	255	25%
	36-45	186	19%
	46-55	153	15%
	56-65	58	6%
	Age 65 and over	25	3%
<b>Education Status</b>	Primary education	300	30%
	High school	413	41%
	University	273	27%
	Illiterate	14	2%
<b>Occupation Field</b>	Officer	109	11%
	Public worker	80	8%
	Worker in the private sector	182	18%
	Housewife	62	6%
	Artisan	132	13%
	Student	152	15%
	Retired	126	13%
	Businessmen	14	1%
	Self-employment	80	8%
	Farmer	7	1%
	Unemployed	49	5%
	Other	7	1%

Reference: (Created by the Authors)

54% of the respondents have been residing in Yozgat since they were born, and the majority of them live in apartments. When the property status is examined, it is seen that home ownership is high. While the rate of those living in buildings aged 31 and over, which can be included in the risky building group, is 37%, housing satisfaction is 66%. It is seen that the people of Yozgat do not prefer the multi-storey site structure and apartment building implemented by TOKI with the urban transformation project, and they mostly want to live in a detached house (52%). Neighborhood relations and social commitment of being a medium-sized city are supported by the result of being satisfied with the neighborhood at a rate of 71%. The most important problems in the neighborhood are inadequacy of infrastructure (road, water, sewerage) services, insufficient parking, transportation problem, lack of green space, inadequacy of social and cultural activities (Table 5).

**Table 5:** Responses of Survey Participants Regarding Housing and Neighborhood

Subject	Options	Answers (Person)	Rate (%)
<b>Year of Residence in Yozgat</b>	Since I was born	536	54%
	5 years	154	15%
	5-10 Years	156	16%
	10 Years and above	154	15%
<b>Residential Type</b>	Apartment	522	52%
	Slum	186	19%
	Site	166	17%
	TOKI	85	8%
	Other	41	4%
<b>Housing Ownership Status</b>	Host	579	58%
	Tenant	367	37%
	Other	54	5%
<b>Building Age</b>	0-10 years	413	41%
	11-20 years	100	10%
	Up to 21-30 years	119	12%
	31-40 years	166	17%
	40 and over	202	20%
<b>Satisfied with the House</b>	Yes	661	66%
	No	339	34%
<b>Type of Housing Desired to Live in</b>	Secure site	408	41%
	Detached house	520	52%
	Multi-storey apartment	39	4%
	TOKI	30	3%
	Other	3	0%
<b>Satisfied with the Neighborhood</b>	Yes	713	71%
	No	287	29%
	Insufficient infrastructure (road, water, sewerage) services	158	16%
	Transportation problem	122	12%
	Lack of parking lots	224	23%
	Lack of green space	181	18%
	Housing problem	74	7%
	Excessive noise	66	7%
	Insufficient social and cultural activities	124	12%
	Garbage collection and cleaning	32	3%
<b>The most important problem in the neighborhood</b>	Other	12	1%
	None	5	1%

Reference: (Created by the Authors)

39% of the respondents define the concept of urban transformation as “destroying old buildings and constructing new ones”. When the participants were asked about their opinions on whether the legal regulations in our country about urban transformation were sufficient, 64% answered "I have no idea". And in response to the question of “Who should be the priority in the urban transformation process?”, most of the people (44%) stated that the opinions of those living in the area and the building are important. On the other hand, it is seen that the interest and desire to participate and take part in the urban transformation process is low (63%). 95% of the participants in the research consider urban transformation applications in Yozgat necessary, and 59% are aware of the urban transformation project in the Old Industrial Zone. The question about the contribution of urban transformation projects to the city was answered by the majority as “the urban view would be better” (38%) and “quality of life would increase” (33%).

According to the crossover result made from the data processed through the SPSS program, 61.6% of those who answered “yes” to the question “Are you satisfied with the neighborhood you live in?” have also answered "yes" to the question of “Are you aware of the urban transformation project in Yozgat?”, and 33.9% of those who answered “no” said that they were not satisfied with the neighborhood they lived in. In addition, 84.2% of those who said "I have no idea" about "the adequacy of the legislation for urban transformation", 6% of those who said "adequate", and 9.8% of those who said "insufficient" stated that urban transformation is "destroying old buildings and constructing new ones". 64.2% of those who said "urban transformation is absolutely necessary" in Yozgat said "I am happy to live in Yozgat, but I can leave if I have to", 19.7% said "Yozgat is a city I will never leave", and 16.1% said “I will leave Yozgat in the first opportunity” (Table 6).

**Table 6:** Urban Transformation Awareness of Survey Participants

Subject	Options	Answers (Person)	Rate (%)
<b>The meaning of urban transformation</b>	Building houses that are sensitive to natural disasters	124	12%
	Regular road and buildings	152	15%
	Increase in parks, gardens and sports facilities	80	8%
	Demolition of old buildings and construction of new buildings	386	39%
	Rent	187	19%
	Increase in the value of property owners' properties	43	4%
	Other	28	3%
<b>Adequacy of legislation on urban transformation</b>	Enough	122	12%
	Not enough	238	24%
	No idea	640	64%
<b>Who should be the priority in the urban transformation process?</b>	Residents of the area-building	873	44%
	Headmen of the neighborhood	284	14%
	Local civil society organizations	155	8%
	Universities	229	11%
	Trade associations	119	6%
	Municipalities	347	17%
	Other	3	0%
<b>Willingness to participate in the urban transformation process</b>	I would like to participate in the commissions to be created for a certain fee.	226	23%
	I volunteer for the working groups to be formed by the municipality.	130	13%
	I don't contribute	632	63%
	Other	12	1%
<b>Opinions on the necessity of urban transformation in Yozgat</b>	Absolutely necessary	646	64%
	Partially necessary	308	31%
	Not required	28	3%
<b>Awareness of the urban transformation project in Yozgat</b>	No idea	18	2%
	Yes	587	59%
	No	413	41%
<b>Contribution of urban transformation to Yozgat</b>	Historical values are preserved	57	6%
	Job opportunities increase	124	13%
	Environmental pollution is reduced	73	7%
	Security increases	32	3%
	Urban view would be better	382	38%
	Quality of life increases	332	33%

Reference: (Created by the Authors)

46% of the respondents described Yozgat as a “boring and monotonous city” and 26% as a “safe city”. According to the people of Yozgat, the three most important urban problems of the city center are respectively as follows: inadequate parking lot, lack of green space and transportation problems and these are followed by “insufficient social and cultural activities” and “insufficient infrastructure (road, water, sewerage) services”. According to the participants, the three elements that best symbolize the city of Yozgat are Çapanoğlu Mosque, Çamlık National Park and Clock Tower. The regions most preferred by the participants for shopping and socializing are the historical trade center and its surroundings and Lise Street, which is a part of this region. In this context, it would not be wrong to say that the traditional understanding of trade and street shopping culture continues in Yozgat in accordance with the medium-sized city identity. When the participants were asked about their future plans to live in Yozgat, a large majority of 57% stated that they were satisfied with living in Yozgat but could leave if they had to (Table 7).

**Table 7: Urban Identity Perception**

Subject	Options	Answers (person)	Rate (%)
<b>Defining Yozgat</b>	Safe city	265	26%
	Boring-monotonous city	457	46%
	Historical city	185	18%
	Green city	9	1%
	A city of university	78	8%
	Other	6	1%
	Insufficient infrastructure (road, water, sewerage) services	390	14%
<b>When 3 are selected among the most important urban problems of Yozgat city center</b>	Transportation problem	445	16%
	Lack of parking lots	669	23%
	Lack of green space	583	20%
	Health services are inadequate	121	4%
	Cleaning	54	2%
	Excessive noise	106	4%
	Insufficient social and cultural activities	418	15%
	Insufficient education services	56	2%
	Other	7	0%
	Capanoglu Mosque	804	27%
<b>3 items that best symbolize the city</b>	Çamlık National Park	698	23%
	Clock Tower	674	22%
	Desti Kebab	130	4%
	Yimpas	110	4%
	Novada	59	2%
	Lise Street	241	8%
	University	44	2%
	Yozgat High School	83	2%
	Former Military Branch	20	1%
	Çarşı Bath	13	0%
	Great Cinema	7	0%
	Nohutlu Hill (Sahin Hill)	117	4%
	<b>Shopping – socializing regional preference</b>	Bazaar and its surroundings	407
Lise Street and its surroundings		292	29%
Yimpas and its surroundings		102	10%
Novada		167	17%
Out of city		27	3%
<b>Future plan for living in Yozgat</b>	Other	5	1%
	Yozgat is a city that I will never leave.	179	18%
	I am happy to live in Yozgat, but I can leave if I have to.	571	57%
	I will leave Yozgat in the first opportunity.	250	25%

Reference: (Created by the Authors)

#### 4. CONCLUSION

What makes the city unique when compared to other cities is that it is built on a system of values consisting of different natural features, historical background and cultural accumulation, and only a city with these unique qualities can be described as a city with an identity. Today, the phenomenon of consumption, which has come to the fore with the effect of globalization, has caused significant changes and transformations not only on societies but also on urban spaces. In this process, cities have transformed into a structure that consumes fast, cannot preserve the values they have, and loses their identity over time and, because of the similar structuring trends around the world, it has become uniform and thus different parts of cities in different geographies have gradually become similar to each other. Again, as an important feature of this process, the cities, each of which is tried to be a point of attraction and a center of attraction, have gradually lost their local authenticity and faced the risk of losing their identities while trying to find a place for themselves in the global world. This identity crisis that the cities are in has caused the issue of protection and development of urban culture and urban identity to come to the fore again.

Urban transformation, which is a comprehensive application to improve the economic, physical, social and environmental conditions of a changing urban area, creates many economic, social, cultural and physical effects on the urban space as it involves a physical intervention. Urban transformation practices, which are basically carried out to increase the quality of urban space, should include activities for the protection and development of city-specific values, as well as the creation of a healthy urban structuring with all infrastructure and superstructure equipment. In this context, ensuring the continuity of the culture and historical environment of urban spaces is of great importance in terms of the interaction of urban transformation interventions with urban identity.

In the historical process, urban transformation, which was first used to improve the poor living conditions of the working class after the Industrial Revolution, started to be implemented with the 1950s to clean the poor areas of the cities, and in the 1980s, it was used to generate rent for certain segments with the effect of neoliberal policies and it has become a mechanism that deepens social, class and spatial divisions and creates cities without identity. Although this process takes place all over the world, the experiences of countries differ greatly from each other according to their level of development. In developed countries, this process proceeds through a more participatory, deliberative and transparent planning approach and urban transformation policies sensitive to historical heritage, natural values and human rights are followed. In developing/underdeveloped countries, the course of this process is exactly the opposite and the urban transformation practices, far from participation and transparency, where fait accompli is imposed on the society through political channels, come to the forefront. In this context, the impact of urban transformation practices, which have left their mark on cities in Turkey, especially in the last twenty years, on urban identity constitutes one of the important areas of discussion that does not fall off the agenda.

The first determination to be made when the urban transformation application carried out at Medrese District, known as the Old Industrial Zone of Yozgat, which is a city with an irregular and distorted development course, whose development has been interrupted due to the problems in the development planning and implementation, is evaluated in terms of urban transformation-urban identity interaction, the process is not carried out on the basis of a rational urban planning. The application corresponds to a fragmented arrangement with high density and no spatial continuity, rather than a city with a medium density and organic development model. In addition, the interviews and informative activities with the property owners during the expropriation process are insufficient, and the fact that the project was started without waiting



for the expropriation process to be realized with all property owners shows that the issue of participation in the process is ignored.

The results of the survey conducted to measure how the project affected the awareness of the people of Yozgat on urban transformation and the identity of the city also confirm these claims. A majority of the people of Yozgat, such as 54%, stated that they have lived in Yozgat since they were born. About 70% of them stated that they are satisfied with the residence and neighborhood they live in. Since being a resident in a city for a long time is important for urbanization, this result is positive for urban identity. However, the fact that 63% of the people do not have an idea about the urban transformation processes and do not want to participate in this process also points to the consequences that may have many negative effects in terms of urban identity. Since urban spaces reflect the identities of the individuals living in the city as well as their own identities, every change that occurs in the city affects the citizens of the city, and every change that occurs in the individuals affects the urban identity. As a result of this interaction, urban identity can preserve or lose its originality. This is the reason why people living in the city should be sensitive to the urban policies carried out in the city they live in and should be willing to participate in the making and implementation processes of these policies. As a matter of fact, the fact that the majority of those who state that they are satisfied with the neighborhood they live in are aware of the urban transformation project carried out in Yozgat, clearly reveals the relationship between the above-mentioned resilience, awareness of being an urbanite, and sensitivity in participating in the decisions taken for the urban living space. At this point, of course, municipalities, which are city administrations, also have important responsibilities. Yozgat urban transformation application example has revealed that the main motivation of the project implementations is independent of the principle that the individuals living in the city can feel themselves belong to that city by establishing a bond with the city as in many other cities of Turkey. City administrations risk the destruction of urban identity in transformation practices in order to create added value in urban space, and they can play an important role in the emergence of cities without identity.

It should not be forgotten that the achievement of urban transformation applications can only be possible in conditions where the urban identity is preserved. As well as having an identity that makes a city different from others and unique, it is also extremely important to implement the necessary regulations and practices for the protection and development of this identity, which shows the importance of the interaction between urban identity and urban transformation. Protection-oriented, integrated and sustainable urban transformation practices are extremely important in order to ensure that the historical and cultural values of the cities are preserved, and their urban identities are transferred to the present day.

#### **Research and Publication Ethics Statement**

This study has been prepared in accordance with the rules of scientific research and publication ethics. This work was supported by the Yozgat Bozok University of Scientific Research Project Fund.

#### **Contribution Rates of Authors**

The contributions of the authors to the article are equal.

#### **Conflicts of Interest**

The authors declare no conflict of interest.

## REFERENCES

- Akin E. S., Özen H. (2013). Reuse problems in historical buildings Tokat Meydan ve Sulu Sokak. *Journal of Social Sciences Research*, 8 (1), 21-48. [Available online at: <https://dergipark.org.tr/pub/gopsbad/issue/48563/616675>], Retrieved on 16.06.2021.
- Bahçeci, H.I., Görmez, K. (2018). Turkey's urban transformation practice, Mengi, Ayşegül and Deniz İşoğlu (Ed.), *Urban Politics*, Ankara: Palme Yayıncılık.
- Capolongo, S., Sdino, L., Dell'Ovo, M., Moioli, R., Della Torre, S. (2019). How to assess urban regeneration proposals by considering conflicting values. *Sustainability*, 11, 3877. <https://doi.org/10.3390/su11143877>.
- Çatalbaş, F. (2016). Major urbanization problems of Yozgat city center and solution suggestions, *Journal of Erciyes University Institute of Science and Technology*, 32 (1), 38-47. [Available online at: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/235966>], Retrieved on 16 06.2021.
- Cervelló-Royo, R., Garrido-Yserte, R., Segura-García del Río, B. (2012). An urban regeneration model in heritage areas in search of sustainable urban development and internal cohesion. *J. Cult. Herit. Manag. Sustain. Dev.* <https://doi.org/10.1080/14649357.2015.1058972>.
- Constitution of the Republic of Turkey, [Available online at: <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.2709.pdf>], Retrieved on 16 06.2021.
- Desert, S. (1998). *The problem of identity in our cities and a method trial to measure the degree of identity of today's cities*, Mimar Sinan University Ph.D. Thesis, Istanbul. [Available online at: [https://www.researchgate.net/publication/339043281\\_Kent\\_Mobilyalarinin\\_Kentsel\\_Mekanlarda\\_Kent\\_Kimligi\\_Ile\\_I\\_liskilendirilmesi\\_Isparta\\_Kaymakkapi\\_Meydani\\_Orneği](https://www.researchgate.net/publication/339043281_Kent_Mobilyalarinin_Kentsel_Mekanlarda_Kent_Kimligi_Ile_I_liskilendirilmesi_Isparta_Kaymakkapi_Meydani_Orneği)] Retrieved on 16 06.2021.
- Expropriation Law No. 2942, [Available online at: <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=2942&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=5>], Retrieved on 16 06.2021.
- Hölscher, K., Frantzeskaki, N. (2021). Perspectives on urban transformation research: transformations in, of, and by cities, *Urban Transformations*, 3 (2), 2-14. <https://doi.org/10.1186/s42854-021-00019-z>.
- Implementation Regulation of the Law No. 6306, [Available online at: <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=16849&MevzuatTur=7&MevzuatTertip=5>], Retrieved on 16 06.2021.
- Keleş, R. (1998). *Dictionary of urban sciences*, Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Keleş, R. (2004). *Urbanization policy*, Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Keles, R., Mengi, A. (2021). *City law*, Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Keles, R., Mengi, A. (2019). *Zoning law with legal, administrative and political dimensions*, Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Kiper, P. (2006). *Preservation of historical-cultural values of cities in the process of globalization; the case of Turkey-Bodrum*, Istanbul: Social Research Foundation Publications.
- Kropf, P. (2011). Urbanism, politics and language: the role of urban morphology. *Urban Morphol.* 15, 157-161. [Available online at: [http://www.urbanform.org/online/pdf2011/201115\\_155.pdf](http://www.urbanform.org/online/pdf2011/201115_155.pdf)], Retrieved on 16 06.2021.
- Law No. 5366 on the Renewal, Protection and Use of Worn Historical and Cultural Immovable Assets [Available online at: <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5366.pdf>], Retrieved on 16 06.2021.
- Law No. 6306 on Transformation of Areas Under Disaster Risk, [Available online at: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/05/20120531-1.htm>], Retrieved on 16 06.2021.
- Li, X., Wang, M., Liu, X., Chen, Z., Wei, X., Che, W. (2021). MCR-Modified CA–Markov model for the simulation of urban expansion. *Sustainability*, 10, 3116. <https://doi.org/10.3390/su10093116>.
- Metropolitan Municipality Law No. 5216, [Available online at: <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=5216&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=5>], Retrieved on 16 06.2021.
- Meydan Yıldız, S. G. (2019). Women as users of urban squares: investigation of Yozgat city square in the context of design principles and perception of security. 13. *International Public Administration Symposium (KAYSEM 13)*.
- Meydan Yıldız, S.G., Bahçeci, H.I. (2018). Evaluation of historical environment in Yozgat city center. *III. International Bozok Symposium Regional Development and Socio-Cultural Structure*, pp. 1177-1186.

Ministry of Public Works and Settlement, (2009). Urbanization Council 2009: Urban Transformation, Housing and Land Policies, Ankara, [Available online at: <https://webdosya.csb.gov.tr/db/kentges/editorosoya/kitap3.pdf>], Retrieved on 16 06.2021.

Municipal Law No. 5393, [Available online at: <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5393.pdf> (accessed on 16 June 2021).

Naseeb, T.H., Lee, J., Choi, H. (2021). Elevating cultural preservation projects into urban regeneration: A Case Study of Bahrain's Pearling Trail. *Sustainability*, 13 (12), 6629. <https://doi.org/10.3390/su13126629>.

Republic of Turkey Ministry of Environment and Urbanization, KENTGES, [Available online at: <https://kentges.csb.gov.tr/>], Retrieved on 16 06.2021.

Republic of Turkey Ministry of Industry and Technology, Social and Economic Development Ranking of Provinces, [Available online at: [http://www.sanayi.gov.tr/ana Sayfa](http://www.sanayi.gov.tr/anaSayfa)], Retrieved on 16 06.2021.

Roberts, (2000). *The evolution, definition and purpose of urban regeneration urban regeneration handbook*. London: SAGE Publications.

Sakin, O. (2012). *Bozok Sanjak and Yozgat from history to the present*, Istanbul: Eastern Library Publications.

Transformation Projects Special Account Regulation, [Available online at: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2017/02/20170225-1.htm>], Retrieved on 16 06.2021.

Trisciuglio, M., Barosio, M., Ricchiardi, A., Tulumen, Z., Crapolicchio, M., Gugliotta, R. (2021). Transitional morphologies and urban forms: production and renewal processes—an agenda. *Sustainability*, 13, 6233. <https://doi.org/10.3390/su13116233>.

Turkish Statistical Institute, (2021). Yozgat City Center Address Based Population Registration System, [Available online at: <https://www.tuik.gov.tr/>], Retrieved on 16 06.2021.

Ucar, M., Rifaioglu, M. (2011). Spatial representation of local identity and its conservation in Québec city. *Idealkent*, 2 (3), 62-81. [Available online at: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/idealkent/issue/36633/417050>], Retrieved on 16 06.2021.

Yozgat Municipality, (2021). Archive Data, Yozgat.

Zhou, X., Zhang, X., Dai, Z., Hermaputi, R.L., Hua, C., Li, Y. (2021). Spatial layout and coupling of urban cultural relics: analyzing historical sites and commercial facilities in district III of Shaoxing. *Sustainability*, 13, 6877. <https://doi.org/10.3390/su13126877>.



## Yönetim Çalışmalarında Kullanılan Ulusal Kültür Modellerinin Karşılaştırılması

Onur DİRLİK\*

ÖZ

Bu çalışmanın amacı ulusal kültür modeli teorileri arasında ön plana çıkan Hofstede, Hampden-Turner ve Trompenaars ve Schwartz tarafından ortaya koyulan kültür modellerini derinlemesine incelemek ve bu modellerin üstün ve zayıf yanlarını tartışmaktır. Modellerin ve yöneltile eleştirilerin incelenmesi, üç farklı kültür modelinin karşılaştırmaları yapılarak gerçekleştirilmiştir. Bu sayede, özellikle yönetim çalışmalarında son yıllarda önem kazanan ulusal farklılıkların ve benzerliklerin anlaşılmasına yönelik olarak yapılan çalışmalara kuramsal bir düşünme alanı yaratılmak istenmektedir. Çalışmada modeller analiz düzeyleri, ampirik/teorik destek, analiz teknikleri ve değişimi açıklama potansiyeli boyutları üzerinden karşılaştırılmıştır. Yapılan inceleme sonucunda okuyuculara modellerin hangi alanlarda gelişime ve katkıya ihtiyaç duyduğuna yönelik olarak bir ajanda oluşturulmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Hofstede Kültür Modeli, Hampden-Turner ve Trompenaars Kültür Modeli, Schwartz Kültür Modeli, Ulusal Kültür Modelleri, Farklı Kültürlerde Yönetim

**JEL Sınıflandırması:** Z10, M14

## Comparison of National Cultural Models Used in Management Studies

ABSTRACT

The aim of this study is to examine the cultural models put forward by Hofstede, Hampden-Turner and Trompenaars, and Schwartz, which are prominent among the national culture model theories, and to discuss the strengths and weaknesses of these models. The examination of the models and the criticisms were made by comparing three different cultural models. In this way, it is desired to create a theoretical thinking area for the studies carried out to understand the national differences and similarities, which have gained importance in recent years, especially in management studies. In the study, models were compared in terms of levels of analysis, empirical/theoretical background, analysis techniques, and potential to explain the change. As a result of the examination, an agenda was created for the readers in which areas the models needed improvement and contribution.

**Keywords:** Hofstede Cultural Model, Hampden-Turner and Trompenaars Cultural Model, Schwartz Cultural Model, National Culture Models, Cross-Cultural Management

**JEL Classification:** Z10, M14

*Geliş Tarihi / Received: 31.10.2021 Kabul Tarihi / Accepted: 15.12.2021  
Doi: 10.17541/optimum.1017014*

\* Dr. Öğr. Üyesi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, onur@ogu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7045-0774

## 1. GİRİŞ

Değerler, bir ulusun üyelerini bir arada tutan ve diğer kültürlerdeki değerlere bakış açısını şekillendiren önemli kültür boyutlarıdır. Bireylerin farklı kültürlerle karşı yaklaşımlarını ortaya koyma açısından ulusal kültürlerdeki farklılıkların incelenmesi önemlidir. Küreselleşme ekonomik, sosyo-kültürel, siyasi, teknolojik açılardan dünya üzerindeki ülkeleri, toplumları, örgütleri ve insanları giderek önemi artan bir şekilde etkilemeye devam etmesi ulusal kültürlerdeki farklılıklara yönelik araştırmaları daha da önemli hale getirmiştir. Ulusal kültürlerin farklı boyutları, aynı zamanda örgüt çalışmalarının pek çok alanı ile de ilgilidir. Ulusal ve uluslar arası yönetim açısından gerçekleştirilen pek çok uygulama içerisinde – insan kaynakları yönetimi, istihdam süreci ve ücret politikaları, büyüme stratejileri, girişimcilik, pazarlama stratejileri, finans yönetimi vb. – ulusal kültürlerdeki farklılıklar ve uluslararası şirketlerde farklı kültürel geçmişlere ve değerlere sahip çalışanların yarattığı çalışma ortamı önem kazanmıştır.

Ulusal ve örgütsel kültür üzerine birçok ufuk açıcı çalışmanın altında yatan tez, farklı ülkelerdeki örgütlerin çalışma değerleri, inançları ve yönelimlerinde milliyetten etkilenen farklılıkların olduğudur. Örgütlerin kültürü ve kültürün örgütlerin davranışlarını nasıl etkilediğine ilişkin söylemler genellikle karmaşıktır. Bu alanda tek bir model yerine birçok kültür modeli ortaya atılmıştır (Bhaskaran ve Sukumaran, 2007). Kültürün anlaşılması zor olan doğası nedeni ile birey davranışı üzerindeki direk etkisini ortaya koymakta kolay olmamaktadır. Ulusal kültür düzeyindeki değerleri ve bunların davranışlar üzerindeki etkisini inceleyen çeşitli teorik yaklaşımlar ve kültür modeli bulunmaktadır. Bu kültür modellerinin çeşitliliği yüksek olmakla birlikte bazıları çeşitli araştırma kurumları tarafından gerçekleştirilmiş bazıları ise akademisyenlerin katkısı ile oluşturulmuştur. Örgüt ve yönetim çalışmalarında kullanılan temel çalışmaları Kluckhon ve Strotbeck'in değer yönelimi modeli (1961), GLOBE kültürel boyutlar araştırması (globeproject.com), Dünya değerler araştırması (worldvaluessurvey.org), Hall'ın yüksek ve düşük bağlamlı toplumlar araştırması (1959), Laurent'in yönetici rolleri çalışması (1983), Ronen-Shenkar Kültür Sınıflandırması (1985), Herskovits Kültür Sınıflandırması (1949), Lewis Kültür Sınıflandırması (2006) gibi sıralamak mümkündür. Bahsi geçen bu çalışmalar alandaki çeşitliliği göstermekle birlikte en yaygın olarak karşımıza çıkanlardır. Alanda yer alan bu çeşitliliğin getirdiği yaratıcılık ve kültürleri açıklama potansiyelinin artması gibi avantajlı yanlarının yanında, farklı yaklaşımların bulunması kafa karışıklığına da neden olabilmektedir. Özellikle son yıllarda yaşanan küresel düzeydeki pandemi ile birlikte global tedarik zinciri yeniden sorgulanmaya başlanmış, uluslararası işletmecilik çalışmalarında kültür gibi ülkeleri anlamaya yarayan çalışmalar yeniden popüler olmaya başlamıştır. Bu çalışma da alandaki çeşitliliğin avantajlı yönlerini kabul etmekle birlikte, bu alanda en çok kullanılan üç modelin benzerlikleri ve farklılıkları tartışılarak okuyucuya bir ajanda oluşturulmaya çalışılacaktır.

Çalışmanın böyle bir fikirle ortaya çıkmasındaki temel motivasyon yerli hatta yabancı literatürde oldukça popüler olan kültür çalışmalarına rağmen, çok kullanılan belli başlı modelleri bir arada toparlayarak karşılaştıran çalışmanın bulunmamasıdır. Çalışmanın temel amacı özellikle karşılaştırmalı kültür çalışması yapacak araştırmacılara seçecekleri kuramsal altyapı hakkında bir çıkış noktası sunmak ve modellerin birbirlerine göre üstün ve zayıf yönleri hakkında fikir sahibi olunmasını sağlamaktır. Bu amaçla çalışmada zaman zaman kültür çalışmalarının doğasına ve yöntem tartışmalarına da göndermeler yapılarak okuyucuların bu alanda halen tartışmalı olan konularda da dikkatinin çekilmesi amaçlanmaktadır.

Bu kapsamda çalışmada örgüt çalışmalarında en sık kullanıldığı tespit edilerek seçilen (Brewer ve Venai, 2012, Bhaskaran ve Sukumaran, 2007, López-Duarte, vd., 2016) Hofstede, Hampden-Turner ve Trompenaars ve Schwartz tarafından ortaya koyulan kültür modelleri ele alınmıştır. Bu araştırmalara yöneltilen eleştiriler incelenmiş, üç farklı kültür modeli karşılaştırması yapılarak bunun sonucunda elde edilen yorumlar ortaya koyulmuştur. Buna göre

modeller uygulanabilir analiz düzeyleri analiz teknikleri, ampirik/teorik destek, değişimi açıklama potansiyeli boyutları üzerinden karşılaştırılmıştır.

## 2. ÜÇ BÜYÜK KÜLTÜR MODELİ

### 2.1. Hofstede'in Değer Boyutları

Hollandalı yönetim araştırmacısı Geert Hofstede (1980, 2001) örgüt literatüründe en yaygın kullanıma sahip kültürel farklılıklar modelini geliştirmiştir. Hofstede'in modeli büyük çok uluslu bir şirketin çeşitli ülkelerden çalışanları üzerinde yapılan bir araştırma sonucunda ortaya çıkmış ve bu çalışma farklı kültürlerin nelere değer verdikleri konusundaki farklılıklarına göre ayırt edilebileceğine dayanmıştır. Bazı kültürler, bireyler arasındaki eşitliğe büyük önem verirken diğerleri bireyler arasındaki hiyerarşi ve güç mesafesine önem vermektedirler. Benzer bir şekilde, bazı kültürler günlük yaşamlarında kesinliğe önem vermekte ve beklenmeyen olaylar ile başa çıkma konusunda zorluk yaşamakta, diğerleri ise belirsizliğe büyük tolerans gösterebilmekte ve değişimden zevk duymaktadırlar. Bu değer boyutlarına dayanarak Hofstede, kültürler arasında örgütsel davranış konusunda önemli bir bakış açısı kazanılabileceğini savunmuştur. Hofstede, başlangıçta dört boyut ile daha sonra Michael Bond (1991) ile yaptıkları araştırma sonrasında ilave edilen beşinci bir boyut ile kültürlerin sınıflandırılabilceğini ortaya koymuştur. Daha sonra modele son boyut olan altıncı boyutta eklenerek nihai halini almıştır. Hofstede ve ekibi modelin nihai halinin yaygınlaşması ve ülkeler arasındaki karşılaştırılmanın yapılmasının kolaylaştırılması için online bir veri seti oluşturmuştur (bkz. hofstede-insights.com). Bu boyutlar şu şekilde özetlenebilir:

**Güç Mesafesi:** Toplumda gücün uygun bir şekilde dağılımı konusundaki düşünceleri ifade etmektedir. **Düşük güç mesafesi**, etkili liderlerin kendilerine bağlı olanlara kıyasla önemli ölçüde güce sahip olmaları gerekeceği düşüncesine sahip toplumlarda görülmektedir. Avusturya, İsrail, Danimarka, İrlanda, Norveç, İsveç gibi ülkeler düşük güç mesafesine sahip ülkelere örnek olarak gösterilebilir. **Yüksek güç mesafesi**, otorite sahibi kişilerin kendilerine tabi olanlara göre önemli bir güce sahip olmaları gerektiği düşüncesine sahip toplumların bir özelliğidir. Malezya, Meksika, Suudi Arabistan yüksek güç mesafesine sahip ülkelere örnek olarak gösterilebilir (Nardon ve Steers, 2009, 2). Güç mesafesi, toplum üyelerinin daha az ve daha çok güce sahip olanlarının davranışlarını etkilemektedir. Yüksek güç mesafesine sahip toplumlar, güç eşitsizliklerinin daha fazla meşrulaştırılmasına ihtiyaç duyulmadığı, herkesin bir yeri olduğu hiyerarşik bir düzeni kabul etmektedirler (Chanchani ve Theivanathampillai, 2009: 5). Bir toplumun eşitsizlik düzeyinin liderler kadar takipçiler tarafından da onaylandığını bilinmektedir. Güç ve eşitsizlik, elbette, herhangi bir toplumun son derece temel gerçekleridir. Tüm toplumlar eşit değildir, ancak bazıları diğerlerinden daha eşitsizdir (Hofstede, 2011).

**Belirsizlikten Kaçınma:** Tolerans gösterilebilecek belirsizlik boyutunu ve onun kural koyma üzerindeki etkisini ifade etmektedir. **Düşük belirsizlikten kaçınma düzeyi**, belirsizlik konusundaki toleransa ve belirsizliği sınırlandırmak için ihtiyaç duyulan kuralların azlığına işaret etmektedir. Singapur, Jamaika, Danimarka, İsveç, İngiltere örnek ülkeler olarak gösterilebilir. **Yüksek belirsizlikten kaçınma düzeyi**, belirsizlik konusunda tolerans gösterilmemesi ve belirsizliği engellemek için oluşturulan pek çok kuralların varlığını ifade etmektedir. Yunanistan, Portekiz, Uruguay, Japonya, Fransa, İspanya gibi ülkeler yüksek belirsizlikten kaçınma düzeyine sahip ülkeler arasında sayılabilir (Nardon ve Steers, 2009: 2). Yüksek belirsizlikten kaçınma düzeyine sahip toplumlar, kesinlik ve uyumluluğu teşvik etmek ve korumak için katı davranış ve düşünce kodlarına sahiptirler. Bu toplumlar, normalin dışına çıkan kişilere ve düşüncelerine tolerans göstermemektedirler. Düşük belirsizlikten kaçınma düzeyine sahip toplumlar, daha rahat bir atmosfere sahiptir ve normalin dışına çıkma durumuna daha kolay tolerans göstermektedirler. Belirsizlikten kaçınma, bireylerin kuruluşlarını ve



örgütlerini oluşturma yolları için sonuçlar teşkil etmektedir (Chanchani ve Theivanathampillai, 2009: 5).

**Bireycilik – Toplulukçuluk:** Birey ya da grup ihtiyaçlarına verilen göreceli önemi ifade etmektedir. **Toplulukçuluk**, grup ihtiyaçlarının genellikle bireyin ihtiyaçlarının önüne geçtiği toplumlarda görülmektedir. Japonya, Kore, Endonezya, Pakistan, Latin Amerika toplulukçuluğa önem veren ülkelere örnek gösterilebilir. **Bireycilik**, birey ihtiyaçlarının genellikle grup ihtiyaçlarından önce geldiği toplumlar için geçerlidir. ABD, Avustralya, İngiltere, Hollanda, İtalya, İskandinavya buna örnek ülkelerdir (Nardon ve Steers, 2009: 2). Diğer bir ifade ile bireycilik, bireylerin yalnızca kendilerine ve kendi yakın aile bireyelerine önem verdikleri gevşek sosyal yapıların tercih edildiği toplumlardır. Toplulukçuluk ise bireylerin sorgulanmayan bir sadakat karşısında akrabalarının, ait oldukları zümrenin ya da diğer grup içinde yer alan kişilerin kendilerini gözetmelerini bekledikleri daha sıkı sosyal yapıların tercih edildiği toplumlar olarak ifade edilebilir (Chanchani ve Theivanathampillai, 2009: 4). Bireyci toplumlarda bireyler sadece kendilerine ve yakın ailelerine bakarlar, oysa kolektivist kültürlerde bireyler sadakat karşılığında kendilerine bakan gruplara aittir (Soares, vd., 2007).

**Erillik – Dişillik:** İddiacılığa karşı boyun eğme, maddeci zenginliğe karşı yaşam kalitesine önem verme olarak ifade edilebilir. **Eril** toplumlarda maddeci zenginlik, para, kişisel amaçlar peşinde koşma ön plandadır. Japonya, Avusturya, İtalya, İsviçre, Meksika bu ülkeler arasında gösterilmiştir. **Dişil** toplumlarda ise güçlü sosyal bağlantılar, yaşam kalitesi ve diğerlerinin refahı öne çıkmaktadır. İsveç, Norveç, Hollanda, Kosta Rika bu ülkelere örnek verilebilir (Nardon ve Steers, 2009: 2).

Erillik karşıtı olan dişil, cinsiyetler arasındaki rollerin dağılımını ifade eder. İddialı olan değerlere 'eril' ve mütevazı, şefkatli temellere sahip değerlere 'dişil' adı verilir. Dişil değerlere sahip ülkelerdeki kadınlar, erkeklerle aynı mütevazı, sevecen değerlere sahiptir. Eril değerlere sahip ülkelerde ise biraz iddialı ve rekabetçidirler; ancak yine de erkekler kadar değildir (Hofstede, 2003).

**Uzun Vadeli yönelimler – Kısa Vadeli Yönelimler:** Yaşam, iş ve ilişkiler konusundaki görünümü ifade etmektedir. **Kısa vadeli yönelimler**, geçmiş ve şimdiki zamanı ifade etmektedir. Sosyal sorumluluklar ve gelenekler ön plandadır. Pakistan, Nijerya, Filipinler, Rusya kısa vadeli yönelimlere sahip ülkeler olarak gösterilmiştir. **Uzun vadeli yönelimler** geleceğe yönelik olma anlamına gelmektedir. Kendini adama, çok çalışma, verimlilik ön plandadır. Çin, Kore, Japonya ve Brezilya örnek ülkelerdir (Nardon ve Steers, 2009: 2). Bu boyutun hem olumlu hem de olumsuz olarak derecelendirilen değerleri Konfüçyüs'ün öğretilerinde bulunur, ancak boyut, örneğin Brezilya gibi Konfüçyüs mirası olmayan ülkeler için de geçerlidir. Çok kolektivist Güneydoğu Asya ülkelerinde olduğu gibi, uzun vadeli yönelim kolektivizm ile ilişkilendirilmek zorunda değildir. Avrupa içinde Finlandiya ve Hollanda oldukça uzun vadeli, İsveç ve Almanya ise daha kısa vadeli. Çin, Japon, Kore ve Vietnam kültürü uzun vadeli (Hofstede, 2008).

**Hoşgörü ve Kısıtlama:** Bu boyut çalışmaya 2010 yılında eklenmiştir. Dünya değerler araştırmasının boyutun eklenmesinde etkisi vardır. Diğer beş boyutun kapsamadığı ancak "mutluluk araştırması" literatüründen bilinen yönler odaklanır. **Hoşgörü**, hayattan zevk almak ve eğlenmekle ilgili temel ve doğal insan arzularının nispeten özgürce tatmin edilmesine izin veren bir toplum anlamına gelir. **Kısıtlama**, ihtiyaçların tatminini kontrol eden ve katı sosyal normlar aracılığıyla düzenleyen bir toplum anlamına gelir. Hoşgörü Güney ve Kuzey Amerika'da, Batı Avrupa'da ve Sahra Altı Afrika'nın bazı bölgelerinde hâkim olma eğilimindedir. Doğu Avrupa'da, Asya'da ve Müslüman dünyasında kısıtlama hakimdir. Akdeniz Avrupası bu boyutta orta bir pozisyon almaktadır (Hofstede, 2011).

## 2.2. Hampden – Turner & Trompenaars: Kapitalizmin Yedi Kültürü

Trompenaars (1996), kültürü tanımlamak için bir soğanın katmanları metaforunu kullanmıştır. Dış katman insanların temel olarak kültür ile bağdaştırdıkları şeylerdir: dil, yiyecek, giyecek gibi gözlemlenebilir gerçekler. Orta katman bir topluluğun sahip olduğu normlar ve değerleri ifade etmektedir: Doğru ya da yanlış; iyi ya da kötü olarak tanımlanan nedir? En iç katmanı anlamak, diğer kültürler ile başarılı bir şekilde çalışmanın anahtarıdır. Bir toplumun karşı karşıya kaldığı süreklilik gösteren problemler ile baş etmek için geliştirdiği kurallar, metotlar serisini içermektedir. Bu problem çözme oldukça temeldir ve artık bunun nasıl yapıldığının farkında olmaksızın yapılmaktadır. Bu bilinç dışı çözümler, temel varsayımlar olarak tanımlanmaktadır (Trompenaars, 1996: 51).

Charles Hampden-Turner kültürü evrensel problemlerden ortaya çıkan ikilemleri çözmenin yolu olarak ortaya koymuştur. Bu ikilemlerin uzlaştırılması strateji oluşturmanın temelini oluşturmaktadır (Trompenaars, 1996: 52). Kültürel tercihlerin ve değerlerin ulusal kimliğin temel taşları ve ekonomik açıdan güçlü ve zayıf noktaların kaynağı olduğunu ortaya koymuşlardır. Ekonomik faaliyetlerin temelini oluşturan ürün ve hizmetleri yaratırken, hangi sistemlerin gerekli olduğunu kuruluşlar nasıl karar vermektedirler? Yedi temel ikilemin çözümlenerek, tüm değerlerin uyumlu hale getirilmesi servet yaratmanın koşulu olarak ortaya koyulmuştur (Hampden – Turner ve Trompenaars, 1995: 5 – 6).

Her ülke ve her organizasyon (a) insanlarla ilişkilerindeki ikilemler (b) zaman ile ilişkilerindeki ikilemler (c) çevre ile ilişkilerinde ortaya çıkan ikilemler ile karşı karşıya kalmaktadır. Kültürlerin farklılaşması bu ikilemlere nasıl yaklaştıklarına bağlı olarak değişmektedir (Trompenaars, 1996: 52). Trompenaars (1993), kültürü bir grup insanın problemleri çözdüğü bir yol olarak tanımlamaktadır. Bu Schein'in (1985), doğrudan örgütsel kültür tanımlamasına dayanmaktadır. Üç tür problem (diğer insanlarla ilişkiler, zaman ve çevre) çözümünden yola çıkarak yedi temel kültür boyutu tanımlamıştır. Trompenaars'ın kültür tanımlaması ulusal ve organizasyonel kültürler arası genel bir tanımlamadır (Chanchani ve Theivanathampillai, 2009: 8). Trompenaars'ın boyutları Parsons'ın 1951 yılındaki ve Parsons ve Shils'in yine 1951 yılında yaptığı sosyolojik çalışmaya dayanmaktadır (Magnusson, Wilson, Zdravkovic, Zhou, Westjohn, 2008: 185). Boyutlardan beşi Parsons'un The Social System'de yer alan boyutları ile benzerdir: evrensellik – ayrıntıcılık, tarafsız ilişkiler – duygusal ilişkiler, ulaşılmış statü – ulaşılmak istenen statü, çözümleme – bütünleme, bireycilik – toplumculuk (Chanchani ve Theivanathampillai, 2009: 8). Parsons'un bu beş boyutuna ilave olarak Trompenaars zaman ve çevre yaklaşımı olarak iki yeni yaklaşım daha eklemiştir (Magnusson, Wilson, Zdravkovic, Zhou, Westjohn, 2008: 185)

**Evrensellik – Ayrıntıcılık:** Evrensel kültürler insanlığa genel güvensizliği yansıtmakta ve kurala dayalı davranışları desteklemektedir. Diğer yandan ayrıntıcılığa önem veren kültürler mevcut koşulların istisnai durumlarına daha fazla önem vermektedirler. Zurcher ve grubu (1965), bu sınıflandırmayı desteklemektedir. Bu boyut, iş seyahatlerinin zamanlaması, kontratlar, iş değerlendirme ve ödüllendirme ve merkez ofisin rolü gibi uluslararası işletmenin pek çok yönünde uygulama alanı bulmuştur (Akt: Chanchani ve Theivanathampillai, 2009, 8; Trompenaars, 1993: 46). Yüksek düzeyde evrenselliğin egemen olduğu toplumlarda, resmi kurallar ve sözleşmelere ve bireysel koşullar göz önünde bulundurulmaksızın bu kural ve sözleşmelerin uygulanmasına vurgu yapılmaktadır. Yüksek düzeyde ayrıntıcılığa önem veren kültürlerde ise ilişkiler ve güvene vurgu yapılmaktadır. Kurallar yalnızca bir arkadaşına yardım etmek adına kullanılabilir (Gooderham, Nordhaug, 2003: 141).

**Bireycilik – Toplumculuk:** Trompenaars tanımladığı bu boyut bireyler ve toplumlar arasındaki çatışmayı temsil etmektedir. Parsons ve Shils gibi, Trompenaars (1993) da bireyciliği kişinin kendine yönelimi ve toplumculuğu ise ortak amaçlar ve hedeflere yönelim olarak tanımlamıştır. Uluslararası işletmede müzakereler, karar verme ve motivasyon, bireysel ya da

toplumcu tercihlerden etkilenmektedir (Akt: Chanchani ve Theivanathampillai, 2009: 9; Trompenaars, 1993: 47). Toplulukçu kültürlerde bireyler kendilerini bir gruba ait olarak görürlerken, bireyci toplumlarda kişiler kendilerini bağımsız bireyler olarak görmektedirler (Gooderham, Nordhaug, 2003: 141).

**Tarafsız İlişkiler – Duygusal İlişkiler:** Bu boyut, ifade edilen duyguların sınıflandırılmasını içermektedir. Mantık ve duygu insanlar arasındaki ilişkilerde önemli rol oynamaktadır. Bu duyguların hangisinin ağır basacağı bireylerin duygusal (duygularını gösteren) ya da tarafsız (duygularını göstermeyen) olduklarına bağlıdır. Trompenaars, Parson ve Shils'in bu boyutunu anlamak için iletişimi (sözlü-yazılı) ve mizacı eklemiştir. Bu boyut ulusal kültürel bağlamda uygulanabilir değildir. Mizacı, sübjektiftir ve bireye bağlıdır. Keyfi uygulamalar söz konusu olabilir (Chanchani ve Theivanathampillai, 2009: 9). Tarafsız ilişkilerin ön planda olduğu kültürlerde kişiler arası iletişimde duygular açıkça ifade edilmemektedir. Diğer taraftan, duygusal ilişkilerin yoğun olduğu kültürlerde iş ile ilgili kararlarda bile duyguların açıkça ifade edilmesi söz konusu olmayabilir (Gooderham, Nordhaug, 2003: 141).

**Çözümleme – Bütünleme:** Çözümlemeci ve bütünlemeci kültürler, farklı iletişim alanlarında bireylerin yer alma yollarını araştırmaktadır (yüksek düzeyde paylaşılan bilgi gerekmektedir). Çözümlemeci toplumlarda, iş gereklilikleri diğer meşguliyetlerden ayrılmaktadır. Çözümlemeci bir kültürde, yönetici ve çalışanın, iş yapış şekilleri konusunda kapalı bir iletişim temeli bulunmaktadır ve bu durum esneklik ve uyumluluğu gösteren sosyal yapılardan farklıdır. Bütünlemeci toplumlarda, CEO yalnızca şirketi yönetmez aynı zamanda bireylerin değerleri, organizasyonun işleyişi ve sosyal yapılar boyunca paylaşılmaktadır. Bu boyut uluslararası yapılarda değerlendirme konularında ayrı bir öneme sahiptir, ulusal bağlam ile ilgili görünmemektedir (Chanchani ve Theivanathampillai, 2009: 9). Çözümlemeci kültürlerde özel yaşam ve iş yaşamı arasında ayırım yapılmaktadır. Bireyler iş ve özel yaşamlarını birbirinden ayırabilmektedirler. Bütünlemeci toplumlarda ise iş ve özel yaşam birbiriyle yakın bir şekilde bağlantılıdır ve geniş çeşitlilikteki sosyal statüler arasında önemli ölçüde resmiyet sürdürülmektedir (Gooderham, Nordhaug, 2003: 141).

**Ulaşılmış Statü – Ulaşılmak İstenen Statü:** Bazı toplumların bireylerine ve onların faaliyetlerine dayanılarak diğerlerinden daha fazla statü verilmektedir. Bazı toplumlar, kişilere başarılarına bağlı olarak, diğerleri ise yaş, sınıf, cinsiyet ve diğer faktörlere bağlı olarak statü vermektedirler. Birincisi kazanılmış statü, ikincisi ise verilmiş statüdür. Her ne kadar Trompenaars tarafından ortaya koyulmasa da Parsons'a (1977), göre toplumların gelişimi ayrıntıcılık yerine evrenselliğin, ulaşılmış statü ile ulaşılmak istenen statünün yer değiştirmesi ile gerçekleşmektedir (Chanchani ve Theivanathampillai, 2009: 9). Başarı odaklı kültürlerde bireylere statü, eğitim ve deneyim düzeyleri, görevlerini ne kadar iyi gerçekleştirdiklerine bağlı olarak verilmektedir. Statü odaklı kültürlerde ise yaş, akrabalık, cinsiyet vb. özelliklere göre statü verilmekte ve statü farklılıkları daha fazla ön plana çıkmaktadır. Bu tarz kültürlerde güç, başarı odaklı kültürlerde olduğu gibi meşrulaştırma gerektirmez (Gooderham, Nordhaug, 2003: 141).

**Zaman Yaklaşımı:** Zaman algısı, ardışık ve eş zamanlı olarak değişiklik gösterebilmektedir. Kluckhohn ve Strodtbeck (1961), geçmiş, şimdiki ve gelecek zaman yöneliminin kültürün merkezi boyutu olduğunu ortaya koymuşlardır ve bu durum bireylerin faaliyetlerini koordine etmelerine olanak vermektedir (Akt: Chanchani ve Theivanathampillai, 2009: 9). Bu yapı hem bireyler hem de gruplar için önemli etkiler içermektedir. Geçmiş / şimdiki zaman odaklı toplumlar geçmişte gerçekleşen olaylara ve zaferlere önem vermektedirler. Fransa, İspanya, Portekiz, Arap ülkeleri bunlara örnek olarak verilebilir. Gelecek odaklı toplumlar ise planlama ve gelecekte mümkün olabilecek durumlara odaklanmaktadır. Çin, Japonya, Kore, İsveç, ABD bu ülkelere örnek olarak gösterilebilir (Nardon ve Steers, 2009: 6).

**Çevre Yaklaşımı:** Trompenaars çevre boyutunu, önemli bir kültürel değişken olarak belirlemektedir. Toplumlar çevre konusunda iki temel eğilime sahiptirler: bireyler, kendi isteklerini çevreleri üzerinde empoze ederek doğayı kontrol edebilirler (*içe yönelik yönlendirme*). Diğer taraftan insanın doğanın bir parçası olduğunu ve kurallara, yönlendirmeye ve güçlerine uyum sağlanması gerektiğini ifade etmektedir (*dışa yönelik yönlendirme*). Bu görüş, Rotters'ın (1969), kontrol odağı anlayışına dayanmaktadır ve bazı açılardan Hofstede'in belirsizlikten kaçınma kültürel boyutu ile örtüşmektedir (Chanchani ve Theivanathampillai, 2009: 10).

### 2.3. Schwartz'ın Değer Kuramı

Schwartz ve arkadaşları daha psikolojik bir bakış açısı ile sosyal değerler arasındaki temel farkın ifade ettikleri motivasyonel amaçlar olduğunu öne sürmüşlerdir. İhtiyaçları, sosyal güdüleri, sosyal kurumsal talepleri yansıtsan on evrensel insani değer tanımlamışlardır. Bu değerler bütün kültürlerde bulunmakta ve insan varlığının evrensel ihtiyaçlarını temsil etmektedir: güç, başarı, hazcılık, uyarılım, özyönelim, evrensellik, iyilikseverlik, geleneksellik, uyuma, güvenlik (Akt: Nardon ve Steers, 2009: 5; Kağıtçıbaşı, 1997).

Schwartz (1994), bireysel ve kültürel analiz düzeylerinin bağımsız olduğunu savunmaktadır. Birey düzeyindeki boyutlar, günlük yaşamda değerlerine göre hareket ederken deneyimledikleri psikolojik boyutları; kültür düzeyi boyutları ise bireylerin faaliyetlerini düzenlemek için toplumların bulduğu çözümleri yansıtmaktadır. Kültürel düzey analizinde, Schwartz üç boyut tanımlamıştır: muhafazakarlık – otonomi, hiyerarşi – eşitlikçilik, egemenlik – uyum. Schwartz'ın modeli, sosyal davranışın temel alanlarına uygulanmış ancak örgütsel çalışmalarda uygulaması sınırlı kalmıştır (Akt: Nardon ve Steers, 2009: 6; Bond, 2001).

Schwartz (1992), çalışmasında farklı kültürlerin 10 farklı özellik üzerinden tanımlanabileceğini belirtmektedir. Ortaya koyduğu bu on değer ile bireysel ve toplumsal kültür değerlendirmesi yapılabileceğini savunmuştur. (Akt: Sığırı, Tabak, Ercan, 2009: 170 – 171; Schwartz, 1992). Değerlerin hangilerinin birbiriyle uyum içerisinde olduğunu, hangilerinin birbirinin karşıtı durumunda olduğunu tespit edilmesidir. Schwartz (2012) tarafından yeniden tartışılan değerler ve bu değerlerin anlamları aşağıda açıklanmıştır:

**Güç (Power):** Sosyal statü ve prestij, insanlar ve kaynaklar üzerinde kontrol veya hakimiyet durumu. Sosyal kurumların işleyişi, görünüşe göre, bir dereceye kadar statü farklılaşmasını gerektirir. Hem kültürler içinde hem de kültürler arasında kişilerarası ilişkilerin çoğu ampirik analizinde bir baskınlık/teslimiyet boyutu ortaya çıkarmaktadır. Sosyal hayatın bu gerçeğini haklı çıkarmak ve grup üyelerini bunu kabul etmeye motive etmek için gruplar, güce bir değer olarak bakmalıdır. Otorite, zenginlik, sosyal güç, kamusal imajını korumak, sosyal tanınma ve benzeri değerler buna örnektir. Hem güç hem de başarı değerleri sosyal itibara odaklanır. Bununla birlikte, başarı değerleri (örneğin, hırslı olma), somut etkileşimde başarılı performansın aktif bir şekilde gösterilmesini vurgularken, güç değerleri (örneğin, otorite, zenginlik) daha genel sosyal sistem içinde baskın bir konumun elde edilmesini veya korunmasını vurgular.

**Başarı (Achievement):** Sosyal standartlara göre yeterlilik göstererek kişisel başarı. Bireylerin hayatta kalabilmesi, grupların ve kurumların amaçlarına ulaşabilmesi için kaynak üreten yetkin performans gereklidir. Burada tanımlandığı gibi, başarı değerleri, hâkim kültürel standartlar açısından yeterlilik göstermeyi ve böylece sosyal onay almayı vurgular (hırslı, başarılı, yetenekli, nüfuzlu).

**Zevk (Hedonism):** Kişinin kendisi için zevk veya duyuşal tatmin duyması. Hedonizm değerleri, organizmanın ihtiyaçlarından ve onları tatmin etmenin verdiği hazdan türer (Zevk, hayattan zevk alma, rahatına düşkün olma).

**Uyarım (Stimulation):** Heyecan, yenilik ve yaşamda meydan okuma. Uyarım değerleri, tehdit edici olmaktan çok olumlu bir aktivasyon düzeyini sürdürmek için organizmanın çeşitlilik ve uyarım ihtiyacından türer. Bu ihtiyaç muhtemelen öz-yönelim değerlerinin altında yatan ihtiyaçlarla ilgilidir (değişken bir yaşam, heyecan verici bir yaşam, cüretkâr olma).

**Öz Yönelim (Self direction):** Bağımsız düşünce ve eylem - seçme, yaratma, keşfetme. Öz-yönetim, kontrol ve ustalık için organizmanın ihtiyaçlarından ve özerklik ve bağımsızlığın etkileşimsel gereksinimlerinden kaynaklanır (yaratıcılık, özgürlük, kendi amaçlarını seçme, meraklı, bağımsız, özsaygı, mahremiyet).

**Evrensellik (Universalism):** Tüm insanların ve doğanın refahı için anlayış, takdir, hoşgörü ve koruma duygusudur. Bu, iyilikseverlik değerlerinin grup içi odağıyla çelişir. Evrensellik değerleri, bireylerin ve grupların hayatta kalma ihtiyaçlarından kaynaklanır. Ancak insanlar, genişletilmiş birincil grubun ötesindeki diğerleriyle karşılaşana kadar ve doğal kaynakların kıtlığının farkına varıncaya kadar bu ihtiyaçların farkına varmazlar. İnsanlar daha sonra, farklı olan diğerlerini kabul etmemenin ve onlara adil davranmamanın, yaşamı tehdit eden çekişmelere yol açacağını anlayabilir. Ayrıca, doğal çevreyi korumadaki başarısızlığın, yaşamın bağlı olduğu kaynakların yok olmasına yol açacağını da fark edebilirler (geniş fikirli olma, sosyal adalet, eşitlik, barış içinde dünya, doğa ile birlik, bilgelik, çevreyi koruma).

**Yardımsızlık (Benevolence):** Sık sık kişisel temasta bulunanların ("grup içi") refahını korumak ve arttırmak olarak tanımlanabilir. Yardımsızlık değerleri, grup işleyişi için temel gereksinimden ve bireye ait aidiyet ihtiyacından türer. En kritik olanı, aile ve diğer birincil gruplar içindeki ilişkilere dir. Yardımsızlık değerleri, başkalarının refahı için gönüllü ilgiyi vurgular (yardımsız, dürüst, bağışlayıcı, sorumlu, sadık, gerçek dostluk, olgun, sevgi dolu).

**Geleneksellik (Tradition):** Kişinin kültürünün veya dininin sağladığı gelenek ve fikirlere saygı, bağlılık ve kabul etme durumudur. Her yerde gruplar, ortak deneyimlerini ve kaderlerini temsil eden uygulamalar, semboller, fikirler ve inançlar geliştirir. Bunlar, değerli grup gelenek ve göreneklere olarak onaylanır hale gelir. Grubun dayanışmasını sembolize eder, eşsiz değerini ifade eder ve hayatta kalmasına katkıda bulunur. Genellikle dini ayinler, inançlar ve davranış normları şeklini alırlar (geleneğe saygı, alçakgönüllü, dindar, hayattaki payımı kabul eden). Gelenek ve uygunluk değerleri özellikle motivasyon açısından birbirine yakındır; benliği toplumsal olarak dayatılan beklentilere tabi kılma amacını paylaşırlar. Gelenek, dini ve kültürel gelenekler ve fikirler gibi daha soyut nesnelere tabi olmayı gerektirir.

**Kurallara Uyuma (Conformity):** Başkalarını üzmesi veya onlara zarar vermesi ve sosyal beklentileri veya normları ihlal etmesi muhtemel eylemlerin, eğilimlerin ve dürtülerin kısıtlanmasıdır. Bu değer, bireylerin sorunsuz etkileşimi ve grup işleyişini bozabilecek ve baltalayabilecek eğilimleri engelleme gereksiniminden kaynaklanmaktadır. Onları tanımladığım gibi, genellikle günlük etkileşimde kendini kısıtlamayı vurgular (itaatkâr olma, öz disiplin, kibarlık, ana-babaya ve yaşlılara saygılı).

**Güvenlik (Security):** Toplumun, ilişkilerin ve benliğin güvenliği, uyumu ve istikrarı. Güvenlik değerleri, temel bireysel ve grup gereksinimlerinden türer. Bazı güvenlik değerleri öncelikle bireysel çıkarılara, diğerleri daha geniş grup çıkarlarına (örneğin ulusal güvenlik) hizmet eder. Bununla birlikte, ikincisi bile, önemli ölçüde, kişinin kendisi veya özdeşleştiği kişiler için güvenlik hedefini ifade eder (sosyal düzen, aile güvenliği, milli güvenlik, iyiliklerin karşılığı).

Söz konusu on kültürel değer dünya genelindeki kültürlerde bulunma dereceleri ve hiyerarşik sıralamalarına göre değerlendirilmiştir (Akt: Sığırı, Tabak, Ercan, 2009: 173). Bu değerlerin sıralaması bireylerin ve genel olarak toplumların olaylara yaklaşımı hakkında fikir vermektedir. Schwartz'ın önderliğinde, 55 farklı ülkeden 155 farklı örnekleme uygulanan anketler yukarıda belirtilen yaklaşımı yeterli derecede desteklemiştir (Akt: Sığırı, Tabak, Ercan,



2009: 173; Schwartz 1994; Schwartz ve Sagiv 1995). On değer hem tek başına hem karşı yönde veya birbirini destekler yönde farklı ülkelerde kendi mantığına uygun bir şekilde ortaya çıktığı bulgulanmıştır. Örneğin, başarı (achievement) genellikle yardımseverlik (benevolence) değeri ile çatışmaktadır. Birisi kişinin kendi başarısına odaklanma anlamını ihtiva etmekte iken diğeri başkalarının başarısını artırmak için yardım etme anlamına gelmektedir. Aynı şekilde geleneksellik (traditional) değeri ile uyarım (heyecan- stimulation) değeri çatışır. Öte yandan yardımseverlik ile kurallara uyarlılık (conformity) değerlerinin her ikisi de grubun onayını kazanan hareketler olduğu için benzer değerler olarak nitelendirilirler. Ayrıca, güç (power) ve güvenlik (security) değerlerinin de her ikisi de belirsizlikten kaçınma ve ilişkileri ve kaynakları kontrol etme anlamında oldukları için benzerlikler gösterirler (Sığırı, Tabak, Ercan, 2009: 173 – 174).

Kültür düzeyi analizinde, Schwartz üç farklı boyut tanımlamıştır:

**Muhafazakarlık – Otonomi:** Bireylerin ne ölçüde grup içerisinde bir araya geldiğinin göstergesidir. Muhafazakarlık, bireylerin topluluk içerisinde yerleşmiş, yaşamının yolunu paylaştıkları grup ile katılım ve kimlik tanımlaması vasıtası ile anlam bulmaktadırlar. Mevcut durumun ne ölçüde korunduğu ile ilgilidir (Nardon ve Steers, 2009: 7). Geleneklerin, güvenliğin, uyumun öncelikler olarak benimsendiği, birbirine bağlı sosyal ilişkilere dayanan toplumların özellikleridir. Bu değerler mevcut durumu ve kuralları, geleneksel olarak oluşturulmuş düzeni (sosyal düzen, geleneklere saygı, boyun eğme, aile güvenliği, öz disiplin) değiştirmeyi amaçlayan bireysel hareketlerden kaçınmayı vurgulamaktadır (Gouveia ve Ros: 2000, 26).

Otonomi, bireylerin gruplardan bağımsız olduğunu ve anlamı kendi tek varlıklarında bulmalarını ifade etmektedir. İki tür otonomi bulunmaktadır: Entelektüel otonomi, fikirler ve haklarının peşinde bağımsızlık, bağımsız entelektüel fikirler, yaratıcılık, merak konusunda ne kadar vurgu yapıldığını ifade etmektedir (Nardon ve Steers, 2009: 7). Bireyi, kendi amaçları ve entelektüel ihtiyaçları (merak, yaratıcılık, açık fikirlilik) izleyen bağımsız varlıklar olarak konumlandırılan değerleri içermektedir (Gouveia ve Ros, 2000: 26). Etkisel otonomi ise etkili bir şekilde olumlu deneyimler peşinde bağımsızlık, etkili hazcılık ve uyarılma konusunda ne kadar vurgu yapıldığı ile ilgilidir (Nardon ve Steers, 2009: 7). Olumlu etkili deneyimlerin (zevкли ve heyecanlı bir hayat) elde edilmesini destekleyen ihtiyaçlardır. Bu değerler, entelektüel otonomi ile kişisel ihtiyaç ve müzakere edilmiş anlaşmalar doğrultusunda diğerleri ile bağlantıyı vurgulayan bağımsız birey kavramını paylaşmaktadır. Her iki otonomi de toplumculuk karşıtıdır (Akt: Gouveia ve Ros, 2000: 26; Schwartz, 194).

**Hiyerarşi – Eşitlikçilik:** Eşitlik ne ölçüde değerlidir ve beklenmektedir? Hiyerarşik kültürlerde bireyler, rollerine uygun davranmak üzere sosyalleşmektedirler; eğer gerçekleştirmezler ise cezalandırılırlar. Toplumda gücün eşitsiz dağılımının kabul edilmesini ifade etmektedir (Nardon ve Steers, 2009: 7). Sabit kaynakların ve hiyerarşik olarak kazanılmış rollerin (sosyal güç, otorite, zenginlik, boyun eğme) meşruluğuna vurgu yapmaktadır. Muhafazakarlık değeri ile birlikte, kültür ve toplumları tanımlamak için geniş bir şekilde kullanılan toplumculuk boyutunun temelini oluşturmaktadır (Akt: Gouveia ve Ros, 2000: 26; Hofstede, 1984; Triandis, 1990). Eşitlikçilik değerinde ise, bireyler, insan olarak temel ihtiyaçları paylaşan ahlaki eşitler olarak görülmektedir. Grup çıkarı doğrultusunda kişisel ihtiyaçlardan vazgeçebilme isteğini ifade etmektedir (Nardon ve Steers, 2009: 7). Diğerlerinin refahını (eşitlik, sosyal adalet, sorumluluk, yardım), göz önünde bulunduran toplumlardır. Bu değerler toplulukçu kültürlerde çok önemli değildir. Bu durum, entelektüel ve etkisel otonomi ile pozitif yönde, toplumculuk ile ise negatif yönde bağlantılıdır (Gouveia ve Ros, 2000: 27).

**Egemenlik – Uyum:** Kişisel ya da grup ihtiyaçları için insanların ne ölçüde doğal ve sosyal dünyayı değiştirmek istedikleridir Egemenlik, bireylerin, kendi savlarını öne sürerek ileri gitmesi, kişisel ve grup ihtiyaçlarını geliştirmek için sosyal ve doğal dünyayı geliştirmeyi



amaçlamaları anlamına gelmektedir. Bir toplumun kendi çevresini kontrol etme isteğidir. Uyumda ise, bireyler dünyayı olduğu gibi kabul etmekte ve onu ele geçirmekten çok korumaya çalışmaktadırlar. Doğa ile uyum içerisinde olma çabasıdır (Nardon ve Steers, 2009, 7). Bireysellik – toplulukçuluk boyutuna benzemektedir. İki kutuplu boyutu oluşturan prensip, bireye faydalı olacak değerleri savunmak ile toplumun faydasına olacak değerleri koruma arasındaki karşıtlığı ifade etmektedir (Akt: Gouveia ve Ros, 2000: 27; Hofstede, 1984; Kagıtcıbaşı ve Berry, 1989; Schwartz & Ros, 1996; Triandis, 1990, 1994).

Hiyerarşi ve egemenlik, uyum ve eşitlikçi yaklaşım değerleri ile karşılaştırıldığında ilk değerler diğerleri pahasına kişi ya da grupların ihtiyaçlarının karşılanmasını meşrulaştırmaktadır, diğerleri ise sosyal ve materyal çevreyi korumak için kişi ihtiyaçlarından vazgeçmeyi gerektirmektedir. Hiyerarşi ve eşitlikçi yaklaşım, bireylere eşit olarak davranılması gerekirken gerekmediği konusunda karşıtlık içermektedir. Egemenlik ve uyum ise, sosyal çevreye uyum ve değişim konusunda karşıttırlar (Gouveia ve Ros, 2000: 27).

#### **2.4. Kültür Modellerinin Değerlendirilmesi ve Karşılaştırması**

Hofstede'in kültür modeli incelendiğinde ele aldığı kavramlar basit kavramlar olarak değerlendirilmiş ve yapılan sınıflandırmanın iki nedenden dolayı derinlikli ve özel olmadığı ifade edilmiştir. Birincisi, belirsizlikten kaçınma değeri, etraflı olmadığı ve doğuya özgü değerleri içermediği için eleştiriler ile karşılaşmıştır. İkincisi ise uzun vadeli yönelimin modele geç dahil edilmesinin modelin kendine özgü özellik içermediğini göstermesidir.

Analiz düzeyi açısından bakıldığında ise, Hofstede, sınıflandırmasının yalnızca ulus düzeyinde uygulanabileceğini savunmuştur. Hofstede, boyutlarının başka bir düzeye uygulanmasının yanlış olacağını belirtmiştir. Bu nedenle Hofstede'in modeli farklı analiz düzeylerine uygulanma açısından zayıf bir model olarak değerlendirilmektedir.

Farklı araştırma metotlarına uygulama açısından değerlendirildiğinde ise, Hofstede tarafından belirlenen (VSM kullanarak ülkeler arasında ortalama farklılıklarının kıyaslanması) metot dışında herhangi bir metodun uygulanması hatalı olarak değerlendirilmektedir. Hofstede'in verisi geniş bir kullanım alanına sahip olsa da bu boyutların diğer araştırma metotlarına (deneysel, yarı deneysel, alan araştırması vb.) uygulanması mümkün görünmemektedir. Hofstede'in kültür modeli, bir ya da daha fazla boyutta kültürler arasında ve kültürün kendi içerisinde baskın temaları belirlemek için kullanılabilir. Temaların belirlenmesi içsel olarak tutarlıdır ancak Hofstede'in sınıflandırması, bu boyutların hangilerinin belirli bir kültür için daha derin bakış açısı sağlayabildiklerini ortaya koymamaktadır. Kültürel değişiklik anlayışı açısından, Hofstede'in çerçevesi açık bir şekilde kültürel değişimin sistematik bir çalışmasına olanak tanımamaktadır. Ancak araç ve metodun tanımlanmış uygulaması zamanın belirli noktalarında kültüre dair enstantaneleri sağlayabilir. Bu enstantaneler değişim sürecinin göstergesi olmamakla birlikte değişimin yönü ve büyüklüğünün göstergesi olabilirler.

Trompenaars tarafından ortaya koyulan boyutlara bakıldığında ise basit değil, oldukça karmaşık yapılar olduğu görülmektedir. Örneğin, çevreye yaklaşım boyutu basit görünmekte ancak verilen statü gibi belli başlı konular uygulaması ve algılaması oldukça karmaşık konulardır. Boyutlar, geniş bir şekilde ele alınmakla birlikte kendine has özellikler taşımamaktadır. Çevreye yaklaşım ve bireysellik boyutları oldukça benzerdir. Çevreye yaklaşım, "içe dönük" olanların kontrolünün kendi içlerinde olduğu noktasından ortaya çıkmıştır; bireysellik kavramı da buna çok benzerdir (Chanchani ve Theivanathampillai, 2009: 10). Trompenaars tarafından toplanan veriler; temelde 2 boyuttan oluşan bir kültürel değerler teorisi ortaya koymaktadır. Trompenaars'ın eşitlikçi taahhüdü, kişisel, belirli ilişkiler ve verilen statü yerine, evrensel ilişkilerin, başarıya bağlı statünün tercih edilmesini ifade etmektedir. İkinci boyut faydacı bağlılık ise aileye bağlılık ve toplumcu sorumlulukların tercih edilmesini ifade etmektedir (Basabe, Ros, 2005: 192 – 193).

Trompenaars'ın boyutlarının analizinin farklı düzeylere uygulanması açısından değerlendirildiğinde, farklı analiz düzeylerine kolaylıkla uygulanabileceği düşünülmektedir. Bu psikolojik karakterlerin, örneğin birey düzeyinden ulus düzeyine geçişi test edilmemiş bir alandır ve gelecek araştırmalar için önemli bir noktadır. Bu nedenle sınıflandırma analiz düzeyleri geçişinde ortalama düzeydedir. Farklı araştırma metotlarının uygunluğu açısından değerlendirildiğinde, yapılar kesinlik ve doğruluk açısından oldukça yetersizdir ve bu nedenle değerlendirmeyi sınırlandırmaktadır. Boyutlar ve uygulama, ampirik kanıtlara dayanan, titizlikle çalışılmış, çaba gerektiren bir uzmanlıkla teoriye odaklanmaktan çok anekdota dayalı bir çalışma olarak değerlendirilmektedir. Farklı araştırma metotlarına uygulanması bu nedenle subjektif, kesin olmayan ve sorgulanabilir bir değer yaratacaktır. Bu nedenle boyutlar, farklı araştırma metotlarının çabasına girdi sağlama açısından yetersiz kalmaktadır. Boyutlar aynı zamanda baskın temaları belirlemek konusunda yetersiz kalmaktadır, çünkü boyutlar, bireyin psikolojisi açısından yakından incelenmiş ve belirginleşmiştir; bu nedenle baskın temaları belirlemek ve açığa çıkarmak oldukça zor olacaktır. Kültürel değişiklikleri açıklamada kavramlar boyutlar için ve boyutlar arasında değerlendirmeden yoksundurlar. “Çevre ve zamana karşı yaklaşım” gibi bazı boyutlarda değişimi açıklama söz konusu değildir (Chanchani ve Theivanathampillai, 2009: 10).

Hofstede'in ve Trompenaars'ın araştırmalarını kıyaslamak bir açıdan problematiktir. Çünkü genellikle oldukça farklı kültürel boyutları araştırmaktadırlar. Ancak araştırmaları bir boyut açısından benzerdir: Trompenaars'ın toplulukçuluk – bireysellik boyutu, Hofstede'in bireysellik – toplulukçuluk boyutu ile benzerdir. Ülkelerin sınıflandırılmasında her iki araştırma sonucunda elde edilen sonuçlar geniş ölçüde tutarlılık göstermektedir. Örneğin, Japonya ve Hindistan, Hofstede ve Trompenaars'a göre, bireysellik anlamında zayıftırlar; Danimarka, İngiltere ve ABD ise bireyselci toplumlar olarak görülmektedir. Ancak, pek çok ülke Trompenaars'ın araştırmasına göre Hofstede'in araştırmasından daha bireyseldir. Bu durum, Meksika, Yunanistan ve İspanya için söz konusu olmuştur. Bu tarz farklılıklar tamamen, Hofstede ve Trompenaars tarafından kullanılan ölçeklerin farklı olması ile açıklanamamaktadır. Hodgetts ve Luthans (2000), bu farklılıkların, her iki araştırmadaki zaman diliminin farklı olmasından kaynaklanabileceğini ve bu durumun da kültürlerdeki değişimi gösterebileceğini ortaya koymuşlardır. Trompenaars ayrıca araştırmasını ulus kavramı aracılığı ile şirket kültürlerini araştırarak genişletmiştir. Bunu yapmak için başka bir boyut kullanmıştır: Eşitlik – Hiyerarşi. Hiyerarşik şirket kültürü liderin önemli ölçüde otoriteye sahip olduğu ve en iyiyi bildiği güç odaklı kültürlerdir. Bu boyut Hofstede'in güç mesafesi kavramına benzemektedir. Ayrıca aralarında önemli ölçüde benzerlik bulunmaktadır. Trompenaars'a göre İskandinav ülkeleri, Kuzey Amerika ve İngiltere nispeten eşitlikçi ülkelerdir ve Hofstede'in araştırmasında göre düşük güç mesafesine sahiptirler (Gooderham, Nordhaug, 2003: 145).

Hofstede ile kıyaslandığında, Trompenaars'ın çizdiği çerçeve daha çağdaştır; teorik olarak güçlü, daha karmaşık ve sistematik teknikler kullanılmıştır. Hofstede'in verilerinin toplandığı 1960'lı yıllardan itibaren kültürel değerlerdeki değişimleri yakalamış daha güncel verilerdir. Hofstede'in orijinal çalışmasından farklı olarak son dönemde yapılan çalışmalar ilave araştırmalar, birleştirilmiş ilave teorik görüşler ve metodolojik ilerlemelere dayanmaktadır. Hofstede'in araştırmasının yapıldığı 1960'ların sonundan itibaren kültürel değerlerde gerçekleşen değişiklikleri içerebilir (Magnusson, vd., 2008: 185). Hofstede ve Trompenaars'ın örgütsel düzeydeki çıkarımlarına rağmen bu düzeyde ulusal kültür tipolojilerini kullanmaları nedeni ile beklentilerin gerisinde kaldıkları ifade edilmektedir. Bu nedenle Trompenaars zaman açısından geleceğe dair yönelimin şirket stratejisinin temel taşlarından birisi olduğunu ortaya koymaktadır ancak uzun vadeli yönelimlere sahip bütün ülkeler aslında yüksek kişi başı gelire sahip olmayabilir (Jacob, 2005: 518).

Hofstede'in kültürler arası sınıflandırma yapmak için kullandığı beşinci boyutu olan uzun vadeli yönelimlere karşı kısa vadeli yönelimler boyutu, tutarsızlıklar içermektedir.

Hofstede hem uzun vadeli yönelimlere hem de kısa vadeli yönelimlere Konfüçyüs değerleri yerleştirmiştir. Kısa vadeli yönelimin bileşenlerinin bu fenomeni nasıl karakterize ettiği net değildir. Bu bileşenlerin bazıları farklı bir mantık kullanarak etkili bir şekilde uzun vadeli yönelimleri yansıtabilmektedir. “Statüye göre ilişkilerin düzenlenmesi” neden uzun vadeli yönelimin bir bileşeni iken “geleneğe saygı” kısa vadeli yönelimin bir bileşenidir? Örneğin, “geleneğe saygı”, bütün hepsinin uzun vadede zenginliğe katkı sağlayacağı, süreklilik, değişmezlik, karmaşadan uzak durmayı içerebilir. Keough ve arkadaşları (1999), Hofstede’in görüşü ile uyum göstermeyen şimdiki zaman, gelecek zaman ve geçmiş zaman yönelimlerini nelerin oluşturduğuna dair geniş kapsamlı yorumlamalarını ortaya koymuşlardır: “Genellikle, geçmiş zaman yönelimli bireyler ve toplumlar, planların toplumun gelenek ve göreneklerine uyumlulukları açısından değerlendirmeleri gerektiğine inanmaktadırlar”. Keough ve arkadaşları, aynı zamanda yüksek geçmiş zaman yönelimine sahip kültürlerin gelecekte fayda sağlamak adına şimdiki davranışı düzeltme eğiliminde olduklarını gözlemlemişlerdir. Bu durum, kültürleri kısa vadeli yönelimler olarak tanımlayan durağan bakış açısına karşıt olarak Hofstede ve Bond’un (1988) “dinamik ve gelecek yönelimli mantalite” olarak tanımladığı uzun vadeli yönelime olanak sağlayan Konfüçyüs Dinamizmi görüşünden oldukça uzaktır (Jacob, 2005: 517).

Zaman yönelimi açısından bakıldığında Hofstede ve Trompenaars’ın, tarafından uzun vadeli zaman yönelimleri açısından birbirine benzer yaklaşımlar ortaya koymasalar da birbirleri ile çelişen sonuçlar ortaya koymaları ile (örneğin Pakistan’ın Trompenaars tarafından yapılan araştırmada en fazla uzun vadeli yönelime sahip ülkelerden birisi çıkarken Hofstede’de en düşük sonucu alması) ulusal kültürlerin, safhalar halinde sıralanan boyutlar ile değerlendirilemeyecek kadar karmaşık yapılar olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Trompenaars kültürleri ilişki bazlı ya da belirlenen kurallar bazında liderlik tarzlarına sahip olup olmadıkları açısından sınıflandırmaktadır. Liderlik tarzları konusundaki bu sınıflandırma 1950’lili yılların Amerika’sında Fred Fiedler tarafından ortaya koyulan bir sınıflandırmadır. Bu yaklaşım, liderlik gibi karmaşık bir konuyu yalnızca iki değişkene indirgemektedir. Ayrıca kültür gibi karmaşık bir olgu, liderlik tarzlarının nasıl olduğu yaklaşımı ile açıklanmaktadır. Fiedler tarafından yapılan çalışmanın amacı her iki liderlik tarzının Amerika’da var olduğunu ortaya koymaktır ancak kendisinden sonra gelen araştırmacılar bu iki liderlik tarzının her yerde var olduğu düşüncesinden hareketle ülkeleri ilişki ya da kural odaklı olarak sınıflandırmalarının amaçsız bir genelleştirmeden ibaret olduğu düşünülmektedir. Hofstede ve Trompenaars’ın tarafından ortaya koyulan uzun mesafeleri içeren araştırmaların, ilke etapta kültürün gözlemlenmesi ve çalışılması ve sonrasında uygun yönetim yaklaşımlarını önermesi amacına hizmet etmediği ve evrensel bir tipoloji oluşturma amacına yönelik metodolojik yaklaşımdan uzaklaştığı ve batı tarzı yönetim modellerinin amaçsız bir şekilde diğer ülkelere transferi üzerine odaklandığı ifade edilmektedir (Jacob, 2005: 519).

Trompenaars ve Hofstede tarafından ortaya koyulan kültür modellerinde, kültürleri farklılaştırmanın genelleştirmeye doğru bir eğilim oluşturduğu, ulusal kültürler konusundaki bu genelleştirmenin kalıplaşmış yargılar oluşturmayı teşvik ettiği ortaya koyulmaktadır (Hoft, 1999: 145 – 146). Schwartz’ın (1992) çalışması Hofstede’in (1980) çalışmasından daha sonra ortaya konulmuştur. Schwartz’ın çalışmasını özgün kılan husus, bireysel değerlerin davranış, yaklaşım ve toplumsal değerler üzerine etkisinin sosyo-psikolojik bakış açısıyla incelenmesidir. Bu bakış açısı diğer değerlendirmelere göre daha karmaşık bir yapıya sahiptir (Sığırı, vd., 2009: 170). Schwartz (1994) ve Trompenaars (1994), her bir kültürün; örneğin bir ülkenin, kendi bireylerinin davranışlarını yönlendiren paylaşılan değerler ve normlara sahip olduğunu göz önünde bulundurarak Hofstede ile benzer bir kültür kavramı görüşüne sahiptirler. Ancak, ulusal farklılıkları yarattıklarına inandıkları değerler açısından farklılaşmaktadırlar. Schwartz (1994), kültürler arasında ortaya çıktığını düşündüğü 45 bireysel değerden söz etmektedir. Schwartz bu kavramsallaştırması sonrasında dünya çapında öğrenci ve öğretmenler ile bir araştırma

yapmıştır. Veri analizi sonucunda bu 45 değerın 7 bağımsız kültürel boyuta indirgenebileceğini ortaya çıkarmıştır. Schwartz ve Trompenaars, çerçevelerinin çağdaş, teorik açıdan güçlü olmaları, karmaşık ve sistematik örneklem tekniklerini kullanmaları açısından farklı değerlendirilmiştir. Schwartz ve Trompenaars'ın kapsamı (çerçevesi) diğerlerine göre Hofstede ve diğer çalışmalara göre (GLOBE, CD ve ID index vb.), daha çağdaş, teorik olarak güçlü ve kullandığı örneklem teknikleri daha karmaşık ve sistematik olarak değerlendirilmektedir (Magnusson, vd., 2008: 185).

Schwartz'ın değerleri ile Hofstede'in boyutları kıyaslandığında Schwartz'ın boyutları çeşitli avantajlar sunmaktadır:

- Schwartz'ın değerleri teorik bir temele dayanmaktadır.
- Daha kapsamlı değer boyutlarını içermektedir.
- Daha güncel veriler ile test edilmiştir (1988 ve 1992 arasında toplanmıştır) ve iki eşleştirilmiş örneklemeden yararlanılmıştır.
- Örneklemeler daha değişik bölgelerden elde edilmiştir (sosyalist ülkeler de dahil olmak üzere doğu bloğu ülkeleri gibi)

Schwartz'ın, Hofstede'in boyutlarını da içerdiğini savunduğu boyutları, kültürel uzaklığı hesaplamak için bazı çerçevelerde daha uygun olabilecek alternatif bir yol sağlamaktadır. Örneğin, Jackson (2001), Hofstede'in bireysellik boyutunun aşırı basitleştirilmiş olduğunu ve Schwartz'ın eşitlikçi yaklaşım boyutunun, bireysel olarak sınıflandırılan ülkelerde etik özellikleri açıklama konusunda daha uygun olabileceğini savunmaktadır. Hofstede çalışmasını ampirik olarak, Schwartz ise teorik olarak ortaya koymuştur. Her iki araştırmacı da geniş ölçekli çok ülkeyi içeren örneklem kullanarak çalışmalarını gerçekleştirmişlerdir. Ülkelerin kendi içlerinden çok ülkeler arasında önemli farklılıklar ortaya koymuşlardır (Ng, Lee, Soutar, 2007: 167) Schwartz, bireysellik ve toplumsallık gibi sınıflandırmaya dayalı bir değerlendirmeyi eleştirmektedir. Bunun nedenleri ise: a) doğaları gereği, hem kişisel ihtiyaçlara (bireysellik), hem de grup ihtiyaçlarına (toplumculuk) karşılık gelebilecek değerler olabilir. Bu durum, bireysel, ailevi ve ulusal güvenlik arayışı için motivasyonu içeren değerlerde ortaya çıkabilmektedir. b) bu ikililik, toplumcu amaçlara hizmet etmekte ancak gerçekte grup içi özellikleri taşımamaktadır (herkes için eşitlik, sosyal adalet, doğayı koruma gibi). Schwartz'a göre, eğer toplumculuk grup içi fonksiyonu olarak tanımlanırsa grup içi toplumculuk ve evrensel toplumculuk arasında ayırım yapılması gerekmektedir. c) bu ikililik kutup karşıtlığı oluşturmaktadır; birbiriyle çatışma içinde olmayan bireysel ve toplumcu ihtiyaçlar olabilir. Örneğin, hazcılık, özyönelim kişinin ihtiyaçlarına hizmet eden değerlerdir ancak toplumculuğun lehine olmayabilir. Aynı değerler bütün bireylerin amaçları olarak, bir toplumun bireyleri ya da liderleri tarafından yerleştirilebilir (Gouveia ve Ros, 2000: 26).

Hofstede gibi Schwartz da her ne kadar, Hofstede'den farklı bir bakış açısı kullansa da kültürel değerler teorisinde, bireysellik ve toplumculuk boyutlarını karşılaştırmıştır. Kültürler, kendini yüceltme (egemenlik) ve sosyal değişimi (entelektüel ve etkisel otonomi) destekleyen değer türlerine verdikleri kültürel önem doğrultusunda sınıflandırılabilirler. Egemenliğe önem veren kültürler, kişisel mücadeleye ve azim, başarı, yetenek, risk alma gibi değerlere önem vermektedirler. Diğer taraftan entelektüel ve etkisel otonomi, bireylerin fikir ve düşüncelerine önem vermektedir. Kültürler iki tür toplumculuğa sahip olabilirler: Eşitlikçi taahhüt, muhafazakarlık ve hiyerarşi. Eşitlikçi taahhüde sahip toplumlar üyelerini diğerleri ile gönüllü bir şekilde iş birliğine girecek ve kendi refahlarını düşünecek şekilde sosyal hale getirmektedir. Diğer taraftan muhafazakarlığı savunan toplumlar mevcut durumun korunmasına önem vermektedirler; hiyerarşiye önem veren toplumlar da rollerin hiyerarşik sistemlerine ve güçteki farklılıklara önem vermektedirler (Basabe ve Ros, 2005: 192; Schwartz, 1994; Ros & Schwartz, 1995).

Bu üç kültür modeli birbirleri ile karşılaştırıldıklarında iki önemli konuyu gerçekleştirmeye çalıştıkları görülmektedir. Birincisi, her bir model çeşitli kültürlerin kıyaslanabilecekleri boyutları tanımlamaktadırlar. İkinci olarak, Trompenaars ve Hofstede'in modelleri çeşitli kültürleri değerlendirmek için sayısal sonuçlar ortaya koymaktadırlar. Bu doğrultuda bu üç kültür modeli çalışması kültürel farklılıkları temsil etmenin pek çok farklı yolu olduğunu göstermektedirler. Bu kültürel modeller, sosyal inanışlar, normlar, değerler gibi farklı kültür unsurlarına odaklanmak ile birlikte modeller arasındaki uyumun yeterli düzeyde olmadığı görülmektedir. Uyumun olmaması araştırmacıların çeşitli alanlarda kültürel farklılıkların etkisini araştırmaları konusunda engel teşkil etmektedir. Bir modelin diğeri üzerindeki üstünlüğünü ön plana çıkartmaktan çok kültür modellerinin yönetim uygulamaları konusunda kültür anlayışına yaptıkları katkı göz önünde bulundurulduğunda kültürler arasında temel farklılıkları temsil eden ortak temaların varlığından söz edilebilir (Nardon ve Steers, 2009: 7–8).

**1) Toplumda güç ve otoritenin dağılımı:** Bir toplumda güç ve otorite nasıl dağılır? Bu dağılım hiyerarşi ya da eşitlikçilik kavramlarına göre mi gerçekleşir? Eşitlik ve imtiyazlar konusundaki sosyal inanışlar nedir?

**2) Sosyal ilişkiler temelinde bireylerin ve grupların merkeziliği:** Bir toplumun temel bloğu nedir: Bireyler ya da gruplar? Toplum eylem için bir toplum nasıl organize olur?

**3) Bireylerin çevre ile ilişkileri:** Sosyal temelde bireyler çevrelerindeki dünyayı nasıl görmektedirler? Amaçları çevrelerini ve etraflarındaki olayları kontrol etmek midir? Ya da bu dış gerçeklik ile uyumlu bir şekilde yaşamak mıdır?

**4) Zamanın kullanımı:** Bir toplumda bireyler, iş ile ilgili ve iş dışı faaliyetlerini yerine getirmek için zamanı nasıl organize ederler ve yönetirler? Doğrusal ya da doğrusal olmayan bir düzlemde mi işlerine yaklaşım gösterirler?

**5) Kişisel ve sosyal kontrol mekanizmaları:** Toplumlar üyelerinin davranışlarındaki tahmin edilebilirliği nasıl sağlamaya çalışırlar? Bireyleri, eşit bir şekilde uygulanan kurallar, politikalar, kanunlar, sosyal normlara vasıtası ile mi kontrol etmeye çalışmakta ya da kişisel bağlara ve kendine özgü durumlara mı daha fazla dayanmaktadırlar?

Aşağıda yer alan tabloda her üç kültür modelinde ortak olarak yer alan konular ele alınmaktadır. Tabloda belirli boyutlar açısından kültür modellerinin karşılaştırılması yapılmış ve birbirlerine görece olarak üstün ve zayıf yönleri ifade edilmiştir.



**Tablo 1.** Kültür Modellerinin Karşılaştırılması

	Hostede	Hampden – Turner ve Trompenaars	Schwartz
Uygulanabilir düzeyleri	analiz - Ulusal düzeyde analizlerde açıklayıcı - Örgütsel ve bireysel düzeyde yetersiz/basite indirgenmiş	- Farklı analiz düzeylerinde uygulanabilir. - Daha kapsayıcı, düzeyler arası ilişkileri açıklayıcı.	- Farklı analiz düzeylerinde uygulanabilir. - Karmaşık - Sosyo-psikolojik düzeyde analize uygun
Değişimi potansiyeli	açıklama - Genel anlamda durağan bir model. - Değişimi açıklamakta sınırlı	- Değişimi açıklama potansiyeli yüksek ancak bazı boyutlarda sorunlu	- Değişimi açıklama potansiyeli yüksek ancak uygulama da zorlayıcı
Ampirik/teorik destek	- Modelin oluşturulduğu dönemin verisi güncel kabul edilmemekte - Daha sonraki çalışmalarla birlikte en fazla sınanmış model / yüksek ampirik destek	- Güçlü teorik alt yapı - Kısmen uygulaması zor - Ampirik destek zayıf	- Güçlü teorik altyapı - Uygulaması zor ve karmaşık
Analiz teknikleri	- Nispeten daha basit ancak uygulama da kolay. - Yaygınlığı daha geniş	- Karmaşık analiz teknikleri gerektirmekte	- Sistematik ve güçlü ancak uygulaması zor

*Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.*

Tablo 1’den anlaşıldığı üzere farklı kültür modellerinin farklı güçlü ve zayıf yanları mevcuttur. Yapılacak araştırmanın araştırma soruları veya geliştirilecek/geliştirilmesi düşünülen kuramsal katkıya uygun olarak kültür çalışmalarında modeller tercih edilebilir. Örneğin Hofstede’in kültür modelinin yoğun bir ampirik desteği mevcutken araştırmacıları teorik kısıtları nedeni ile zorlayabilir. Benzer şekilde Schwartz modelini çeşitli düzeylerde analize uygun ve daha güçlü bir teorik altyapı ile geliştirmişken saha sırasında sınanması daha zor bir modeldir. Benzer şekilde Hampden – Turner ve Trompenaars’ın modeli de ampirik verilerin analizinde daha karmaşık yöntemlerin kullanılmasını gerektirebilir.

### 3. SONUÇ

Bu çalışmada amaç, Hofstede, Hampden – Turner ve Trompenaars ve Schwartz tarafından kültürleri sınıflandırmak üzere ortaya koyulan modellerin, bu modeller içerisinde yer alan boyutların değerlendirilmesi ve içerik, yöntem ve sonuçlar açısından karşılaştırmalarının yapılmasıdır. Bu sayede kültür çalışmalarında bulunanlara modellerin güçlü ve zayıf yanları tanıtarak yapılacak katkının potansiyelini artırmak istenmektedir.

Her üç kültür modeli, kültürlerin birbirleri ile karşılaştırılabilecekleri boyutları ortaya koymuştur. Ancak bu kültür modelleri tarafından ortaya koyulan farklı boyutları içeren yaklaşımlar elde edilen sonuçların karşılaştırılmasını güçleştirmekte ve kültürel farklılıklar konusunda yapılan araştırmaların gelişimini engellemektedir. Ulusal kültür araştırmalarında elde edilecek ortak noktalar ise, kullanılabilirliklerini ve muhtemel geçerliliklerini etkilemekte ve farklılıklar üzerine odaklanan küresel işletme stratejilerinin oluşumuna yönelik anlayışları olumlu yönde etkilemektedir.



Bu kültür boyutları incelendiğinde her ne kadar birbirleri ile ortak temalara sahip oldukları ve özellikle Hofstede ve Trompenaars'ın araştırmaları sonucunda elde ettikleri sayısal değerler açısından ülkeler için birbirine yakın birtakım sınıflandırmalara ulaştıkları görülse de pek çok açıdan farklı özellikler taşımaktadırlar. Araştırmaların gerçekleştiği zaman sürecinin farklı olması, ele aldıkları boyutların ve örnekleme metodlarının karmaşıklığı, günümüz dünyasını açıklayabilme açısından yeterlilikleri, farklı analiz düzeylerine ve farklı araştırma metodlarına uygulanabilirlikleri gibi açılardan değerlendirildiğinde farklılaşan yönlerinin daha fazla olduğu görülmektedir.

Her üç kültür modeli için geçerli olan diğer önemli konular ise, kültürleri sınıflandırmak için oluşturulan taksonomilerin, ulusal kültürlerin bu tarz sınıflandırmalar ile açıklanamayacak kadar karmaşık yapılar olmaları nedeni ile yetersiz kaldıklarıdır. Bu tarz ayrımların araştırma yöntemi açısından halen pozitifizmin etkisinde kaldığı görülmektedir. Farklı ülkelerdeki kültürel özelliklerin ve farklılıkların, bu farklılıkları değerlendirecek boyutların ortaya çıkarılması amaçlansa da, bu araştırmaların çeşitli kültürel analizler, örneğin aynı ülke içerisinde farklı bölgelerin analizini ortaya koymada yetersiz kalacakları sonucuna ulaşılmaktadır. Kültür gibi çok boyutlu ve karmaşık bir konunun analizi için kültürün içerden analizinin, diğer bir ifade ile emik yaklaşımların ön plana çıkması gerektiği düşünülmektedir.

Kültürel farklılıkların birey, ulus düzeyinde düşünüldüğünde içerdikleri karmaşık unsurlar nedeni ile kolay yönetilemediği de göz önünde bulundurularak, bu sınıflandırmaların bir lde ötekileştirmeye ve kültürel farklılıkları değerlendirme açısından bir genelleştirmeye hizmet ettiği sonucuna varılmaktadır.

Çalışmada görülmüştür ki, doğası gereği girift bir yapıda olan kültürü açıklamak istendiğinde fenomeni basitleştirmek isteyen çalışmalar kısmen açıklamayı başarmışlardır. Alanda en fazla kullanılan model olan Hofstede'in teorik olarak daha güçlü hale getirilmesi için açıklayıcılığının artırılması gerekmektedir. Modelin en zayıf noktası fazla genel geçer olmasıdır. Bu durum bu modelle ilgili çalışmaların daha farklı yöntemlerle ve analiz teknikleri ile yeniden sınımmasını gerektiğini göstermektedir.

Diğer iki modelin güçlü teorik altyapısı olması ve farklı analiz düzeylerini açıklayabilme potansiyelinin yüksek olması olumlu bir yan olarak düşünülebilir. Ancak uygulamada Hofstede'in modeli kadar başarılı olmamaları, doğru şekilde yapılacak lme tekniklerinin karmaşık olması modellerin zayıf yanları arasında yer almakta ve pratik yönlerini zedelemektedir.

#### **Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı**

Bu alışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

#### **Yazarların Makaleye Katkı Oranları**

Çalışmada yazarın katkısı %100'dr.

#### **ıkar Beyanı**

Yazarlar açısından ya da nc taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar atışması bulunmamaktadır.

## KAYNAKÇA

- Basabe, N., & Ros, M. (2005). Cultural dimensions and social behavior correlates: Individualism-Collectivism and Power Distance. *International Review of Social Psychology*, 18(1), 189-225.
- Bhaskaran, S., & Sukumaran, N. (2007). National culture, business culture and management practices: consequential relationships?. *Cross Cultural Management: An International Journal*.
- Brewer, P., & Venaik, S. (2012). On the misuse of national culture dimensions. *International Marketing Review*.
- Chanchani, S., & Theivananthpillai, P. (2009). Typologies of culture. Available at SSRN 1441609.
- Gooderham, P. N., & Nordhaug, O. (2003). *International management: cross-boundary challenges*. Blackwell.
- Gouveia, V. V., & Ros, M. (2000). Hofstede and Schwartz s models for classifying individualism at the cultural level: their relation to macro-social and macro-economic variables. *Psicothema*, 12(Su1), 25-33.
- Hall, E. T. (1959). *The silent language*. NY. Y.: Doubleday, 240.
- Herskovits, M. J. (1949). *Man and his works; the science of cultural anthropology*. Alfred A. Knopf.
- Hofstede, G. (1980). Culture and organizations. *International studies of management & organization*, 10(4), 15-41.
- Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations*. Sage publications.
- Hofstede, G. (2003). Cultural dimensions. [www.geert-hofstede.com](http://www.geert-hofstede.com).
- Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context. *Online readings in psychology and culture*, 2(1), 2307-0919.
- Hofstede, G. J., Jonker, C. M., & Verwaart, T. (2008). Long-term orientation in trade. In *Complexity and Artificial Markets* (pp. 107-119). Springer, Berlin, Heidelberg.
- Hoft, N. (1999). Global issues, local concerns. *Technical communication*, 46(2), 145.
- Jacob, N. (2005). Cross-cultural investigations: emerging concepts. *Journal of Organizational Change Management*.
- Kagitcibasi, C. (1997). Individualism and collectivism. *Handbook of cross-cultural psychology*, 3, 1-49.
- Kagitcibasi, C., & Berry, J. W. (1989). Cross-cultural psychology: Current research and trends. *Annual review of psychology*, 40(1), 493-531.
- Cluckhohn, F. R., & Strodtbeck, F. L. (1961). *Variations in value orientations*. Row, Peterson.
- Laurent, A. (1983). The cultural diversity of western conceptions of management. *International Studies of Management & Organization*, 13(1-2), 75-96.
- Lewis, R. D. (2006). *When Cultures Collide: Managing Successfully Across Cultures*, Nicholas Brealey Publishing, Boston.
- López-Duarte, C., Vidal-Suárez, M. M., & González-Díaz, B. (2016). International business and national culture: A literature review and research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 18(4), 397-416.
- Magnusson, P., Wilson, R. T., Zdravkovic, S., Zhou, J. X., & Westjohn, S. A. (2008). Breaking through the cultural clutter: A comparative assessment of multiple cultural and institutional frameworks. *International Marketing Review*.
- Morden, T. (1999). Models of national culture—a management review. *Cross Cultural Management: An International Journal*.
- Nardon, L., & Steers, R. M. (2009). The culture theory jungle: Divergence and convergence in models of national culture. *Cambridge handbook of culture, organizations, and work*, 3-22.
- Ng, S. I., Lee, J. A., & Soutar, G. N. (2007). Tourists' intention to visit a country: The impact of cultural distance. *Tourism management*, 28(6), 1497-1506.
- Ronen, S., & Shenkar, O. (1985). Clustering countries on attitudinal dimensions: A review and synthesis. *Academy of management Review*, 10(3), 435-454.
- Schein, E. H. (1985). Defining organizational culture. *Classics of organization theory*, 3(1), 490-502.
- Schwartz, S. H. (1994). Beyond individualism/collectivism: New cultural dimensions of values.
- Schwartz, S. H. (2012). An overview of the Schwartz theory of basic values. *Online readings in Psychology and Culture*, 2(1), 2307-0919.

Sığrı, Ü., Tabak, A., & Ercan, Ü. (2009). Kültürel değerlerin yönetsel kapsamda analizi: Türk bankacılık sektörü uygulaması. *Organizasyon ve yönetim bilimleri dergisi*, 1(2), 1-14.

Soares, A. M., Farhangmehr, M., & Shoham, A. (2007). Hofstede's dimensions of culture in international marketing studies. *Journal of business research*, 60(3), 277-284.

Trompenaars, F. (1996). Resolving international conflict: Culture and business strategy. *Business strategy review*, 7(3), 51-68.

Trompenaars, F., & Hampden-Turner, C. (1995). *The seven cultures of capitalism: Value systems for creating wealth in Britain, the United States, Germany, France, Japan, Sweden and the Netherlands*. London: Judy Piatkus Publishers Ltd.

<https://globeproject.com/>

<https://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>

<https://www.hofstede-insights.com/>

## **Extended Summary**

### **Comparison of National Cultural Models Used in Management Studies**

Values are important cultural dimensions that hold the members of a nation together and shape their perspective on values in other cultures. It is important to examine the differences in national cultures in terms of revealing the attitudes of individuals towards different cultures. The fact that globalization continues to affect countries, societies, organizations, and people around the world in terms of economic, socio-cultural, political, and technological aspects have made a research on differences in national cultures even more important. In this study, the aim is to examine in depth the cultural models put forward by Hofstede, Hampden-Turner and Trompenaars and Schwartz, which are prominent among the national culture model theories. The examination of the models and the criticisms were made by making comparisons of three different cultural models. In this way, it is desired to create a theoretical thinking area for the studies carried out to understand the national differences and similarities, which have gained importance in recent years, especially in management studies.

The first of these models is Hofstede's cultural values model. Dutch management researcher Geert Hofstede (1980, 2001) developed the most widely used model of cultural differences in the organizational literature. Hofstede's model emerged as a result of a study of employees of a large multinational company from various countries, and this study is based on the fact that different cultures can be distinguished according to their differences in what they value. Some cultures place great emphasis on equality between individuals, while others emphasize hierarchy and power distance between individuals. Similarly, some cultures value certainty in their daily lives and have difficulty coping with unexpected events, while others have a great tolerance for uncertainty and enjoy change.

The second model under consideration is the study of Hampden – Turner & Trompenaars called The Seven Cultures of Capitalism. Trompenaars (1996) used the metaphor of layers of an onion to describe culture. The outer layer is what people associate with culture: observable facts like language, food, clothing. The middle layer refers to the norms and values that a community has. What is defined as right or wrong, good or bad? Understanding the innermost layer is the key to working successfully with other cultures. It includes a series of rules and methods developed to deal with the ongoing problems that society faces. Charles Hampden-Turner introduced culture as a way of solving dilemmas arising from universal problems. Reconciliation of these dilemmas forms the basis of strategy formulation (Trompenaars, 1996: 52). They revealed that cultural preferences and values are the cornerstones of national identity and the source of economic strengths and weaknesses.

The third model is Schwartz's Value Theory. Schwartz et al. have argued that the main difference between a psychological perspective and social values is the motivational goals they express. They identified 10 universal human values that reflect needs, social motives, and social institutional demands. These values are found in all cultures and represent the universal needs of human existence. Mentioned values are power, achievement, hedonism, stimulation, self-direction, universality, benevolence, tradition, conformity, security. Schwartz (1994) argues that individual and cultural analysis levels are independent. The dimensions at the individual level reflect the psychological dimensions that they experience while acting according to their values in daily life, and the dimensions at the cultural level reflect the solutions that societies find to regulate the activities of individuals. In his cultural level analysis, Schwartz identified three dimensions. These dimensions are conservatism – autonomy, hierarchy – egalitarianism, sovereignty – harmony. Schwartz's model has been applied to fundamental areas of social behavior, but its application in organizational studies has been limited.

**Table 1.** Comparison of three models

	<b>Hostede</b>	<b>Hampden – Turner ve Trompenaars</b>	<b>Schwartz</b>
Applicable analysis levels	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Descriptive in national level analyzes</li> <li>- Inadequate/simplified at an organizational and individual level</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- It can be applied at different analysis levels.</li> <li>- More inclusive, descriptive of inter-level relations.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- It can be applied at different analysis levels.</li> <li>- Complicated</li> <li>-Appropriate for analysis at a socio-psychological level</li> </ul>
The potential to explain the change	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Generally a stable model.</li> <li>- Limited in explaining change</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- High potential to explain the change, but problematic in some dimensions</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- High potential to explain the change, but challenging to implement</li> </ul>
Empirical/theoretical background	<ul style="list-style-type: none"> <li>- The data of the period in which the model was created is not considered up-to-date.</li> <li>- Most tested model with further studies / high empirical support</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Strong theoretical background</li> <li>- Partially difficult to implement</li> <li>- Empirical support is weak</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Strong theoretical background</li> <li>- Difficult and complex to implement</li> </ul>
Analysis techniques	<ul style="list-style-type: none"> <li>- It is relatively primitive but also easy to implement.</li> <li>- Widespread application</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Requires complex analysis techniques</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Systematic and powerful but difficult to implement</li> </ul>

As a result, all three culture models revealed the dimensions in which cultures can be compared with each other. However, approaches involving different dimensions introduced by these cultural models make it difficult to compare the results obtained and hinder the development of research on cultural differences. Commonalities in national culture studies affect their usability and possible validity, and positively influence understandings of the formation of global business strategies that focus on diversity.

When these cultural dimensions are examined, although it is seen that they have common themes with each other and they have reached some classifications close to each other in terms of the numerical values they obtained as a result of the researches of Hofstede and Trompenaars, they have different characteristics in many respects. When the researches are evaluated in terms of different periods, the complexity of the dimensions and sampling methods they deal with, their adequacy in terms of explaining today's world, their applicability to different analysis levels and different research methods, it is seen that they differ more.

Other important issues valid for all three culture models are that the taxonomies created to classify cultures are insufficient because national cultures are too complex to be classified with such taxonomies. It is seen that such distinctions are still under the influence of positivism in terms of research methods. Although it is aimed to reveal the cultural characteristics and differences in different countries and the dimensions that will evaluate these differences, it is concluded that these studies will be insufficient to reveal various cultural analyzes. For the analysis of a multidimensional and complex subject such as culture, it is thought that the analysis of culture from within, in other words, emic approaches should come to the fore.

Considering that cultural differences cannot be easily managed due to the complex elements they contain, it is concluded that these classifications serve to marginalize to some extent and to generalize in terms of evaluating cultural differences.

When it is desired to explain the culture, which is an intricate structure by nature, studies that want to simplify the phenomenon have partially succeeded in explaining it. Hofstede, which is the most used model in the literature, needs to be increased to make it theoretically stronger. The weakest point of the model is that it is too general and simple. This shows that studies on this model should be retested with different methods and analysis techniques.

It can be considered as a positive side that the other two models have a strong theoretical background and have a high potential to explain different levels of analysis. However, they are not as successful as Hofstede's model in practice, and the complexity of measuring techniques to be done correctly is among the weaknesses of the models and damage their practical aspects.



