



Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

<https://dergipark.org.tr/pub/aruibfdergisi>



İktisadi risk algısına kültürel eğilimler ışığında analitik bakış: Türkiye - Rusya - ABD - Japonya örneği

Analytical view the perception of economic risk in the light of cultural tendencies: example of Turkey, Russia, USA, Japan

Hilal Mola^{a*}

^a Araştırma Görevlisi, Atatürk Üniversitesi, Oltu Beşeri ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, Erzurum, Türkiye, hilal.karatas@atauni.edu.tr, ORCID: 0000-0002-2707-5577

MAKALE BİLGİSİ

Makale geçmişi:

Başvuru: 25 Ocak 2022
Kabul: 28 Mart 2022

Anahtar kelimeler:

Davranışsal İktisat,
Risk,
Kültür Boyutları

Makale türü:

Araştırma makalesi

ARTICLE INFO

Article history:

Received: 25 January 2022
Accepted: 28 March 2022

Keywords:

Behavioral Economics,
Risk,
Culture Dimensions

Article type:

Research article

ÖZET

Risk kavramı, geçmişten bugüne birçok bilim insanının ilgisini çeken bir konu olmuştur. Bu ilgi risk ile ilgili çalışmaları da beraberinde getirmiştir. Ancak risk algısı iktisat literatüründe her alanda incelenmiş olmasına rağmen kültürel boyutta bir araştırma içerisinde yer almamıştır. Bu doğrultuda ortaya çıkan çalışmanın amacı, toplum kültürlerinin davranışsal iktisada olan olası etkilerini analitik bir bakış ile çözümlenebilir. Çalışma iktisadi risk algısına kültürel açıdan bir bakış açısı yaratarak literatüre katkılar sağlarken belirsizlik durumlarında riske yönelmelerin devletlerin ekonomik gelişmişlikleri ve dini inanışlarıyla herhangi bir ilişkisi olup olmadığının ortaya koyulması amaçlanmıştır. Ekonomik ve dini boyutların ele alınması neticesinde çalışmada Türkiye, Rusya, Japonya ve ABD'nin kültürel boyut ve skorları karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda ise ABD'nin, Türkiye, Japonya ve Rusya'dan farklı olarak, riskten kaçınmayan, kolektif hareketten ziyade bireysel davranış sergileyen ve serbest hareket eden bir toplum olduğu tespit edilmiştir. İlgili ülkelerdeki bu kültürel yapının da bireysel harcamalar ile iktisadi tutumlara yansıdığı tümcüsel olarak ispat edilmeye çalışılmıştır. Davranışsal iktisat literatüründe ilk defa kaleme alınmış bu çalışma, iktisadi kültürde yeni çalışmaların doğmasına da sebep olabilecektir.

ABSTRACT

The concept of risk has been a subject that has attracted the attention of many scientists from past to present. However, although risk perception has been examined in every field in the economics literature, it has not been included in a cultural study. The aim of the study was to analyze the possible effects of social cultures on behavioral economics with an analytical view. Within the scope of the study conducted with the data analysis method, the cultural dimensions and scores of Turkey, Russia, Japan and the USA were analyzed comparatively. As a result of the study, it has been determined that the USA, unlike Turkey, Japan and Russia, is a society that does not avoid risk, exhibits individual behavior rather than collective action, and acts freely. It has been tried to prove that this cultural structure in the relevant countries is reflected in individual expenditures and economic attitudes. This study, which was written for the first time in the behavioral economics literature, may also lead to the emergence of new studies in economic culture.

* Sorumlu yazar / Corresponding author

E-posta / E-mail: khilalkaratas@hotmail.com

Atıf / Citation: Mola, H. (2022). İktisadi risk algısına kültürel eğilimler ışığında analitik bakış: Türkiye - Rusya - ABD - Japonya örneği. *Ardahan Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(1), 34-40.

1. Giriş

Neoklasik iktisatçılar tarafından tam bilgi varsayımının terk edilmesiyle birlikte belirsizlik kavramı ortaya çıkmıştır. Belirsizlik anlarında bireylerin bir konu hakkında karar vermesi ise risk alıp alınmamasıyla alakalıdır. Çünkü bir birey gelecekte karşılaşacağı durumları net bir şekilde bilemiyorsa vereceği her karar ile risk alma davranışı sergilemiş olacaktır. Risk alma davranışı genellikle bireyin alacağı karar doğrultusunda elde edeceği faydayı veya maliyetini göz önüne almasıyla karar verilecek bir durumdur. Bu nedenle belirsizlik ve risk adı altında karar verme davranışı iktisatta gündeme gelmiştir. Davranışsal iktisadın öncülerinden olan Kahneman ve Tversk'nin (1979) ortaya attığı beklenti teorisi ile belirsizlik ve risk altında karar alma yaklaşımları daha da önem kazanmıştır. Böylece iktisadi açıdan risk kavramı daha fazla gündeme gelmiştir.

Literatür incelendiğinde risk alma davranışının kültürel etkiler altında incelendiği bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu çalışma ile belirsizlik durumlarında risk altında karar alma davranışı ile kültürel eğilimler araştırılarak literatürdeki bu eksikliğin giderilmesi hedeflenmektedir. Çalışmada Hofstede'nin kültürel boyutları ele alınarak, hangi kültürel özellikler ile riskten kaçınma durumlarının birbirleriyle ilişkili olduğu ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Çalışma kapsamında Türkiye, ABD, Rusya ve Japonya ülkeleri karşılaştırılmalı olarak verilmiştir. Bu ülkelerin belirlenmesindeki birinci amaç ABD ve Rusya'nın dini inanışlarının Hristiyan olmasıdır. Japonya'nın analize dahil edilmesinin nedeni de Şintoizm ve Budizm gibi farklı inanışlara sahip olmasına rağmen Müslüman bir ülke olan Türkiye ile genellikle paralel sonuçlar doğurmasıdır. Ayrıca bu ülkelerin seçilmesindeki diğer amaç ise ekonomik olarak dünyanın iki büyük gücü olan Rusya ve ABD'nin farklı sonuçlar göstermesi ve gelişmekte olan ülkeler arasında bulunan Türkiye'nin de Rusya gibi gelişmiş bir ülke ile paralel sonuçlar göstermesidir. Bu sebeple üç farklı dini inanışa sahip ülkelerin ve ekonomik olarak gelişmişlik düzeylerindeki farklılıklar ile belirsizlik altında risk alma davranışları, dini inançlar ve ekonomik gelişmişlik düzeylerinden bağımsız olarak, ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Bu karşılaştırmalarla gerek dini inanç ve ekonomik durumun risk alma boyutundaki etkisizliği gerekse diğer kültürel boyutların risk alma davranışı üzerindeki etkisi ortaya koyulacaktır.

2. İktisadi Riskin Kavramsal Çerçevesi ve Literatür İncelemesi

Risk kavramı genellikle gelecekte karşılaşma ihtimalimizin olduğu tehdit ve fırsatlar olarak bilirse de literatürde bu kavram için birçok farklı tanımlamalar mevcuttur.

Gökgöz'e göre risk, bir işlem ile alakalı olarak para kaybının, giderin veya zararın ortaya çıkması ile ekonomik faydanın azalma ihtimalidir (Gökgöz, 2006). İç Denetçiler Enstitüsü'ne göre ise risk kurumun parasal ve stratejik hedeflerini gerçekleştirmesini engelleyen her türlü olaydır (Kır, 2010). Uluslararası Standartlar Organizasyonu riski, karşılaşılan bir olay ile bu olayın kombinasyonları olarak adlandırmaktadır (Fone ve Young, 2005). Görülmektedir ki risk kavramı her ne kadar farklı tanımlamaların içinde yer alsa da temelinde iktisadi olguları barındırmaktadır. Bu nedenle risk kavramı iktisadi açıdan ele alınacak olursa rasyonel seçim teorisinden ve beklenti teorisinden bahsetmek gerekmektedir.

Rasyonel seçim teorisi bireylerin riskten kaçındığını varsayarken beklenti teorisinde bireylerin riske karşı tutumları referans noktasına göre değişiklik göstermektedir. Eğer karar vericiler referans noktasının sonuçlarını kazanç olarak değerlendiriyorsa riskten kaçın; kayıp olarak

değerlendiriyorsa risk alma yanlı bir davranış sergilemektedir (Şentürk ve Fındık, 2014).

Risk kavramıyla ilişkili başka bir konu ise kültür kavramıdır. Anlaşılması zor bir kavram olan kültürün çeşitli tanımları vardır. Bir antropolojiye göre kültür kavramına ait 164 kavramın derlendiği ve tartışıldığı belirtilmektedir (Güvenç, 1994). Kültür terimi ilk kez Romalı şair Horatius ve Cicero tarafından kullanılmıştır. Horatius ve Cicero kültür kavramını, bireylerin yetiştirilmesi ve eğitilmesi anlamında kullanmışlardır. Cicero kültür tanımında akıl kavramına yer vermiştir ve böylece kültürün temel yönünü ortaya koymuştur. Çünkü kültürün oluşmasında akıl yürütme, belirli kurallara göre hareket etme, nefesine hakim olma ve en sonunda kişiliğin oluşması etkili olmaktadır. Fakat günümüzde kültür, insan topluluklarına ait oluşmuş ve oluşmakta olan belli değerlerin kapsandığı bir terimdir (Özlem, 2015). İngiliz antropolog Edward Burnett Taylor'a göre kültür; insanın toplumun bir üyesi olarak edindiği bilgi, inanç, sanat, ahlak, hukuk, gelenek ve diğer yetenek ve alışkanlıkları içeren karmaşık yapıların bütünüdür (Banks ve McGee Banks, 2010). Başka bir tanımda ise kültür; toplum üyelerinin veya bir toplum içindeki grupların yaşam biçimleridir. Bir toplumun kültürü o bireylerin ne tarz giyindiklerini, evlilik törenlerinin nasıl olduğunu, dillerini, törenlerini, aile ve yaşam tarzlarını içeren bir kavramdır (Itulua Abumere, 2013). Görülmektedir ki kültür kavramı ilk olarak farklı açılardan ortaya atılsa da toplumların farklı yönlerini ortaya koyan bir kavram haline almıştır.

Toplumların, bireylerin ve kurumların kültürel açıdan karşılaştırılabilmesi için kültürün çeşitli açılardan sınıflandırılması gerekmektedir. Bu bağlamda tarih boyunca birçok sınıflandırma yapılmıştır. Örneğin Trompenaars (1993) kültürü yedi başlık altında boyutlandırırken Triandis (1994) ise kültürü dört başlık altında sınıflandırmıştır.

Hofstede (1983) bir ülkenin kültürel konumlanmasını ortaya koymak için kültüre ilişkin dört farklı boyut ortaya koymuştur (Hofstede, 1983). Bunlar; bireysel- kolektif toplumlar, güç mesafesi dar-geniş toplumlar, belirsizlikten kaçınan toplumlar ve eril-dişil toplumlardır (Karabınar, 2005). 2000'li yıllara gelindiğinde ise Hofstede, özellikle iktisadi alanlarda referans kabul edilen toplum kültür boyutlarını 6 (altı) ya çıkararak, "Başına Buyruk - Sınırlı Hareket Sergileyen ve Uzun - Kısa Vadeli Oryantasyon" ölçütlerini literatüre kazandırmıştır (Altınkaynak, 2020)

Literatür incelendiğinde kültür kavramının genellikle kişilik merkezli ve kültür merkezli olarak iki yaklaşımda ele alındığı görülmektedir. Kültür merkezli yaklaşım, kültürel antropolojiye bağlı olarak açıklanırken, kişilik merkezli yaklaşım ise daha çok bölgesel bağlantılı olarak değerlendirilerek sonuç elde edilmiştir (Lenartowicz ve Roth, 1999). Altay (2004) gerçekleştirdiği çalışmasında Hofstede'nin güç mesafesi, erillik/dişillik ve belirsizlikten kaçınma özellikleri ile başarı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada bu üç boyut ile kendilerini başarılı olarak gören veya görmeyen öğrenciler ile erkek ve bayan öğrenci gruplarının farklılıkları incelenmeye çalışılmıştır. Çalışma sonucunda elde edilen farklılıklar hangi kültürel özelliğin katkı yaptığı oluşturulan diskriminant fonksiyonu ile açıklanmıştır. Literatürde kültür ile risk kavramını bir arada araştıran çalışmalar incelendiğinde bu tür çalışmaların sayısının oldukça az olduğu görülmektedir. Öneş (2014) yaptığı çalışmada davranışsal iktisat açısından risk alma davranışını incelemiş ve risk alma davranışının çevresel etmenler kadar kalıtsal etmenlerden de belirlendiğine dair bulgular olduğunu belirtmiştir. Çamur vd. (2007) risk alma davranışını üniversite öğrencileri üzerinde araştırmışlardır. Yapılan çalışmada ABD'de 1990 yılında geliştirilen "Youth Risk Behaviour Surveillance System" anket formundan yararlanılmış ve lojistik regresyon analizi ile sonuçlar analiz edilmiştir.

Çalışmalarında gençlerin yaşadıkları yerlerin riskli davranışları etkilemede belirleyici olduğu sonucuna varmışlardır. Basım vd. (2008) risk alma davranışının ve yenilikçiliğin bireylerin yeteneklerine olan inançları doğrultusunda ne kadar etkilenebildiğini ortaya koymaya çalışmışlardır. Çalışmada kamu kurumlarında çalışan 230 kişiye anket uygulanmıştır. Anket sonuçları t testi ile incelenmiştir. Çalışma sonucunda bireylerin yeteneklerine olan güven ile risk alma davranışı arasında anlamlı bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Kültürel eğilimler ile ilgili yapılan önemli bir çalışma ise Karabınar ve Altınkaynak'a aittir. Karabınar ve Altınkaynak (2019) çalışmalarında muhasebe ve yatırım hilelerine kültürel eğilimlerin etkisini incelemiş ve Hofstede'nin kültürel boyutlarından faydalanmışlardır. Çalışmalarında toplumların kültürel eğilimleri alınarak ilgili topluma özgü standartlar ile hileyi önleyici eylem planları oluşturulması ve böylece kamu veya hile denetimlerinin yapılması önerilmiştir. Ayrıca Karabınar (2005) muhasebe iklimi adı altında kaleme aldığı kitabında muhasebeye kültürel bakışlar ve kültür muhasebe etkileşimini incelemiştir. Alison (2009) tarafından gerçekleştirilen bir çalışmada sürü dayanışması ve bireysel davranış farklılıklarıyla dikkat çeken bir balık türü olan üç iğneli dikence balıklarında risk alma davranışı genetik korelatları olduğu belirlenmiştir. İnsanlar üzerinde yapılan bir çalışma ise 2010 yılında Cesarini tarafından yapılmıştır. Cesarini (2010), klasik ikiz tasarımı kullanarak insanlardaki risk alma davranışı farklılıklarının yaklaşık yüzde yirmi oranında genetik farklılıklara dayandığını ortaya koymuştur.

Risk kavramı hayatımızın her noktasında karşımıza çıkmaktadır. Öncelikle bireysel yatırımlarda dikkat edilen riskten kaçınma, bireylerle birlikte ülke ekonomilerinde oldukça önemli bir yere sahiptir. Bireylerde ve şirketlerde değişen bu risk durumu kültürler arasında da farklılık göstermektedir. Çünkü bir bireyin yaşam şekli, gelir durumundan, ekonomik konjonktürden, ülkedeki yatırım fırsatlarından ve özellikle de bireylerin iktisadi tutumları yaşadığı toplumun kültürel eğilimlerinden etkilenmektedir. Böylece bu toplumlar iktisadi tutumlarında belirsizlik durumlarında risk alamayan veya risk alan toplumlar olarak ayrışmaktadır.

3. İktisadi Açından Toplum Kültür Boyutları

Bireysel yatırımlarda ve iktisadi tutumlarda, ekonomik açıdan oldukça önemli olan risk algısı kavramı, toplumların kültürel eğilimleri çerçevesinde şekillenmektedir. Bu bağlamda iktisadi literatürde birçok çalışmaya referans olan Hofstede bir ulusun kültürünü 6 (altı) farklı boyutta açıklamaktadır.

• **Bireysel ve Kolektif Toplumlar:** Bu boyut bireyler arasındaki ilişkinin derecesini ve toplumların kişisel veya kitlesel bağlamda hareket tarzlarını ortaya koymaktadır. Bireysellikten yoksun toplumlarda yani kolektif toplumlarda kişiler öncelikle kendi çıkar ve düşüncelerine öncelik vermezler. Bireysel toplumlarda ise kişiler öncelikle kendi beklenti, tutum ve düşüncelerine öncelik vererek, bireysel yatırımlarını ve hareket tarzlarını buna göre şekillendirmektedir. Ayrıca kişilerin bireysel özellikler gösterdiği ülkeler ile zenginlik arasında bir ilişki de söz konusudur (Hofstede, 1983). Ayrıca bireyciliğin ön planda tutulduğu toplumlarda bireyler birbirlerine sıkı sıkıya bağlı değillerdir. Bu toplumlarda bireyler sadece kendilerine ve kendilerine yakın birinci derece akrabaları için dikkatli davranırlar. Bu toplumlarda başarılar neticesinde oluşan statüler vardır. Bireyselliğin olmadığı toplumlarda ise bir gruba ait olmayan, dini tercihlere ve önde gelen bir aileye ait olmak gibi durumlar ile kitlesel hareket ön plandadır (Karen vd. 1996). Bu bağlamda bireysel yatırımların, iktisadi tutumların ve ülkedeki ekonomik konjonktürün, bireysellik veya kolektivizmden etkilendiği rahatlıkla söylenebilir.

• **Güç Mesafesi Dar-Geniş Toplumlar:** Güç mesafesi, herhangi bir toplumda güçsüz olan bireyler ile üst statüdeki bireylerin arasındaki nispi bir uzaklığı açıklamaktadır (Mooij ve Hofstede, 2002). Başka bir ifadeyle güç mesafesi bir toplumun farklı güç seviyelerindeki bireylerin aralarındaki ayrımı ne derece kabul ettiklerini göstermektedir. Güç mesafesinin geniş olduğu toplumlarda üst çalışanlar üstleriyle herhangi bir müdahaleye girmez. Üst yöneticilerden daima bir yönlendirme beklenir. Güç mesafesinin düşük olduğu toplumlarda ise, üst ve üst arasında eşit bir güç seviyesi vardır ve üst seviyeye ulaşmak her zaman mümkündür (AFS Intercultural Programs, 2012) Güç mesafesinin derecesi, otoritenin merkezileşmesi ve otokratik liderlik ve yönetim derecesi ile ilgilidir. Genel olarak bireysel toplumlar güç mesafesi dar, kolektif toplumlar güç mesafesi geniş toplumdur (Karabınar, 2005).

• **Eril-Dişil Toplumlar:** Bu sınıflandırma toplumların, keskin-sert mizaçlı, yumuşak mizaçlı veya ılımlı olmaları durumunu kapsamaktadır (Karabınar, 2005: 37). Eril toplumlarda genellikle güç, başarı ve statü ön plandadır. Dişil toplumlarda ise değer yargılarına ve hayat kalitesine önem verilmektedir. Eril toplumlarda erkekler maddi başarı için çalışan kişiler olarak tanımlanır ve girişkenlik önemli bir durumdur. Ayrıca eril kültürlerde, bireylerin amaçlarını gerçekleştirme karşılaştıkları riskleri ortadan kaldırmak için her türlü çaba harcanmaktadır. Eril toplumlarda amaca ulaşmak için yardım alınmaması tercih edilir ve bağımsız olarak amaca ulaşmak hedeflenir. Fakat bu hedef yanında insanlar birtakım sorunları çözmek için farklı yollar olduğunu da bilmektedir. Dişil olmayan toplumların başka bir özelliği ise başkalarına güvenilmesinin bir başarısızlık olarak düşünülmesi ve bu nedenle de kurumlara güvenmenin daha cazip hale gelmesidir (Park vd. 2002). Bu bağlamda ülkeler bazında toplumların kültür boyutları incelendiğinde, eril toplumların daha bireysel, dişil toplumların ise daha kolektif yapı da olduğu söylenebilir. Ayrıca eril toplumlarda bireysel başarıya daha çok önem verildiğinden, bireysel yatırımların ve iktisadi tutumların başarısının, dişil toplumlara nazaran daha çok önem arz ettiği de ifade edilebilir.

• **Belirsizlikten Kaçınan-Kaçınmayan Toplumlar:** Hofstede'nin kültür boyutlarından bir tanesi de toplumların belirsizlik karşısındaki toleranslarını ele alan boyuttur. Bu boyutta toplumlar, belirsizlikten kaçınma eğilimi yüksek veya düşük olan toplumlar olarak ikiye ayrılmaktadır. Bireylerin sınırları net olmayan bir durum karşısında rahat hareket edememeleri ve belirsiz durumları tehdit olarak algılamaları bu boyutun özelliğini ortaya koymaktadır (Husted, 1999). Bu boyut, "Riskten Kaçınan – Riskten Kaçınmayan Toplumlar" olarak da ifade edilmektedir.

• **Uzun ve Kısa Vadeli Oryantasyona Sahip Toplumlar:** Uzun dönem oryantasyona sahip olan toplumlarda bireyler, tutumlu bir tavır sergileyerek yatırım yapmaya eğilim göstermektedir. Ayrıca bu toplumlarda bireyler istikrarlı ve düzenli çalışmalar sergilemektedir. Bunun yanında bu tür toplumlarda bireyler arasındaki ilişkilere çok önem verilerek, kültürel gelenekleri çağın gereklerine uydurma çabası vardır. Kısa vadeli oryantasyona sahip toplumlarda ise, bireyler arasındaki ilişkiye eğer bir kazanç elde edilecekse değer verilmektedir ve bu toplumlar birikimden çok harcamaya meyillidirler (Karabınar ve Altınkaynak, 2019).

• **Serbest - Sınırlı Davranışsal Özellikler Sergileyen Toplumlar:** Serbestliğe karşı sınırlama olarak da adlandırılan bu boyut mutluluk ve yaşam kontrolünü incelemektedir. Serbest davranışsal özellikleri yüksek olan toplumlarda bireyler, temel ihtiyaçlarına, eğlenmeye, hayattan zevk almaya oldukça önem verirler ve bu değerleri özgürce gerçekleştirirler. Sınırlı davranışsal özellikleri yüksek olan toplumlarda ise bireyler için önemli olan sosyal normlardır. Bireylerin kendi ihtiyaçları bu normlardan

sonra gelmektedir ve toplumda önemli olan ahlaki değerlerdir. Bu toplumlarda bireylerin kötümser olmaya eğilimleri daha fazladır. Ayrıca sınırlılık oranlarının fazla olduğu toplumlarda davranışlar bastırılmış ve kontrol altında tutulmaktadır. Bu toplumlarda birey herhangi bir durumda kolaylıkla haksız müdahale yapıldığını hissedebilir ve iyi yaptığı bir iş karşılığında maddi bir ödül bekler. Bunun aksine serbest davranış oranları yüksek olan bireylerde, maddi ödüller önemli değildir ve bireyler yaşadıkları ana odaklıdır. Tüm bunlara ilaveten serbest toplumlarda bireyler dışadönük ve pozitifken, sınırlı davranışın ön planda olduğu toplumlarda bireyler negatif ve içe dönüktürler (AFS Intercultural Programs, 2012).

Çalışmada Hofstede'nin yapmış olduğu kültürel sınıflandırmadan yararlanılarak ülkeler arasında karşılaştırma yapılacaktır. Hofstede kültürel farklılıkları ortaya koyduğu çalışmasını 1967 ve 19732 yılları arasında gerçekleştirmiş ve dört boyut ortaya koymuştur. Daha sonra geliştirdiği çalışmaları ile birlikte uzun ve kısa vadede oryantasyon ve hoşgörü ve serbestlik davranışları adı altında iki boyut daha çalışmasına dahil etmiştir. Çalışmada tüm boyutlar incelenerek belirsizlik altında risk alma davranışı diğer boyutlar ile karşılaştırılacaktır. Kapsam sınırlarından dolayı çalışmanın evreninde dört farklı ülkenin kültürel skorları karşılaştırılmalı olarak verilecektir. Bu skorlar Hofstede'nin yapmış olduğu çalışmalar sonucunda elde edilen skorlardır. Bu skorlara Hofstede Insights - Compara Countries sitesinden ulaşım sağlanmıştır. Bu ülkelerden Rusya ve Amerika Birleşik Devletleri aynı dini inanca sahip olması ve dünyanın ekonomik olarak en güçlü ülkeleri arasında sayılmaları nedeniyle çalışma kapsamına alınmıştır. Bu bağlamda dünyanın iki büyük gücünün iktisadi risk algısında kültürel farklılıklarının ne düzeyde olduğu çalışma kapsamında ortaya koyulacaktır. Tercih edilen bir diğer ülke ise Japonya'dır. Japonya'nın tercih edilme nedeni ise dinin risk alma davranışı üzerindeki etkisinin ne derece olduğunu ortaya koyabilmektir. Ayrıca Türkiye'de kabul gören tek tanrı inancının ve gelişmekte olan ülke ekonomisine sahip olmasının belirsizlik durumlarında risk alma davranışında nasıl etkili olduğu da elde edilen skorların karşılaştırılması ve yorumlanmasıyla ortaya koyulacaktır.

3.1. Türkiye'nin Kültürel Boyut ve Skorları

Türkiye'nin kültürel skor, boyut ve oranları Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1: Türkiye'nin Kültürel Boyut ve Skorları

Kültürel Boyut	Skor
Güç Mesafesi	% 66
Bireysellik	% 37
Belirsizlik / Riskten Kaçınma	% 85
Erillik	% 45
Uzun Dönem Oryantasyon	% 46
Hoşgörü ve Serbest Davranışlar	% 49

Kaynak: www.hofstede-insights.com/country-comparison/turkey (Erişim tarihi: 10.10.2021).

Türkiye'de güç mesafesinin %66 yüksek olması, bağımlı, hiyerarşik, erişilemez üstlerin olduğunu göstermektedir. Güç merkezleştirilmiştir ve yöneticiler patronlara ve kurallara güvenirlere. Çalışanlara ne yapmaları gerektiği söylenir ve atılardan üstlere karşı olan davranışlarda resmiyet vardır. Bireyciliğin %37 düşük olduğu Türkiye'de kolektivist bir yapı mevcuttur. Bu yapı ben kelimesinin değil biz kelimesinin önemli olduğunu gösterir. Ayrıca Türkiye belirsizlik durumlarından uzak duran bir toplumdur. Çünkü %85 gibi yüksek bir skora sahiptir. Türkiye'nin erillik

skorunun %45 olması feminen bir yapı olduğunu gösteriyor. Feminen toplum olması, toplumdaki baskın değerlerin başkalarını önemseme ve yaşam kalitesi olduğu anlamına gelir. Bunun yanında bireylerin uzun dönem oryantasyon skorları %46'dır. Bu göstermektedir ki Türk halkı uyum sürecinde tam ortadirlar ve uzun sürede uyum sağlama veya kısa sürede uyum sağlama gibi bir kültürel tercih içinde yer almazlar. Son olarak da Türkiye'de serbest davranışlar veya hoşgörü diyebileceğimiz kültür boyutunda da %49'luk bir puan alarak arada bir durum sergilemektedir (www.hofstede-insights.com/country-comparison/turkey, Erişim tarihi: 10.10.2021).

3.2. Japonya'nın Kültürel Boyut ve Skorları

Japonya'nın skor, boyut ve oranları Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2: Japonya'nın Kültürel Boyut ve Skorları

Kültürel Boyut	Skor
Güç Mesafesi	% 54
Bireysellik	% 46
Belirsizlik / Riskten Kaçınma	% 92
Erillik	% 95
Uzun Dönem Oryantasyon	% 88
Hoşgörü ve Serbest Davranışlar	% 42

Kaynak: www.hofstede-insights.com/country-comparison/japan (Erişim tarihi: 18.10.2021).

Güç mesafesi gibi bir skorun %54 gibi ara puan olması, Japonya'nın sınırdaki hiyerarşik bir toplum olduğunu göstermiştir. Japonlar her an ve her yerde hiyerarşik konumlarının farkındadırlar ve buna göre hareket etmektedirler. Japonya da tüm kararlar hiyerarşik katman ve son olarak Tokyo'daki üst yönetim tarafından onaylanmaktadır. Japonya'daki bireysellik durumuna bakıldığında ise %46'lık oran bu toplumun kolektivist bir toplum olduğunu göstermektedir. Ancak çevrelerindeki diğer Asya ülkeleri kadar kolektivist değillerdir. Bunun nedeni ise Çin veya Kore gibi geniş aile sistemlerine sahip olmamalarıdır. Japonların belirsizlikten kaçınma boyutuna bakıldığında ise %92 gibi oldukça yüksek bir oran görülmektedir. Neredeyse dünyada belirsizlikten kaçınan ülkelerin başında gelmektedir. Bu oranın bu kadar yüksek olması, Japonya'nın tayfun, yanardağ patlaması, deprem gibi birçok doğal afet yaşamasına bağlanmaktadır. Erillik durumunda %95 gibi bir puan alması toplumun başarı tarafından yönlendirileceğini göstermektedir. Dünyadaki en eril toplumlardan biri olan Japonya ılımlı kolektivistlerle birleştirildiğinde, genellikle eril kültürle ilişkilendirildiğimiz iddialı ve rekabetçi bir toplum görülmektedir. Japonya'da bireylerin özellikle karşı takımları ile yarışırken motive oldukları görülmektedir. Erillik düzeylerinin bu kadar yüksek olması Japonya'da kadınlarda erkeksi normları olan zor ve uzun çalışma saatleri ile kurumsal merdivenleri tırmanmaları çok zor olmaktadır (https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/japan, Erişim tarihi: 18.10.2021). Bu tür doğal afetler ile yaşamaya alışkın Japon halkı neredeyse hiçbir konuda risk almayarak belirsizlik durumlarından kaçmaktadırlar. Çünkü yapılacak bir yatırım veya ekonomik hareket meydana gelecek bir doğal afetle sekteye uğrayabilir. Özellikle belirsizlik durumunda risk almadan yatırım yapılmasının oldukça zor olması özellikle ekonomik durumlarda değişikliklerin gerçekleştirilmesinde oldukça zorluk yaşatmaktadır. Örneğin Japonya'da bir proje öncesinde oluşabilecek tüm riskler belirlenir ve bu doğrultuda çalışmalara başlanır. Bu da ülkede yavaş işleyişe neden olmaktadır. Belirsizlikten bu kadar fazla kaçınan Japonya halkı herhangi bir değişikliğe de uzun dönemde uyum sağlamaktadır. Son

olarak Japonların serbest davranışları puanına bakıldığında düşük olduğu görülmektedir. Bu bize Japonların sinizme ve karamsarlığa eğilimli olduklarını göstermektedir. Çünkü halk üzerinde bir kısıtlanma vardır ve bu kısıtlanmış toplumda arzular tatmin edilmesinin düşük düzeyde kalacağı öngörülmektedir. Japonya'nın uzun dönem oryantasyon skoru %88 gibi yüksek bir skor olması Japon halkının uzun dönemde uyum sağladığını göstermektedir. Hoşgörü ve serbest davranışlar ise ortalarda bir değer olan %42 gibi bir puan almıştır.

3.3. Amerika Birleşik Devletleri'nin Kültürel Boyut ve Skorları

Amerika Birleşik Devletleri'nin kültürel skor ve boyutları Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3: Amerika Birleşik Devletleri'nin Kültürel Boyutları Skorları

Kültürel Boyut	Skor
Güç Mesafesi	% 40
Bireysellik	% 91
Belirsizlik / Riskten Kaçınma	% 46
Erillik	% 62
Uzun Dönem Oryantasyon	% 26
Hoşgörü veya Serbest Davranışlar	% 68

Kaynak: www.hofstede-insights.com/country-comparison/the-usa (Erişim tarihi: 20.10.2021).

Amerika Birleşik Devletleri'nde bireylerin gücün eşit olmayan bir şekilde dağıtılmasını bekleme ve kabul etme derecesi %40 gibi bir değer olarak ortalamasının altında kalmıştır. Hofstede bu durumu Amerika Birleşik Devletleri'nin özgürlükçü ve adaletli olması ile açıklamaktadır. Bu durum, Amerikan toplumunun ve hükümetinin tüm yönlerinde eşit haklara yapılan vurgular ile kanıtlanmaktadır. Amerikan kuruluşlarında belirgin üst ve alt ayrımı yoktur ve ekip çalışmalarının yanında bireysel çalışmalara da güvenilmektedir. Amerika toplumunda bireyler, yalnızca kendilerine ve birinci derece ailelerine bakmaları ve yetkililere fazla güvenmemeleri belirtilen bir ağ ile örülmüştür. Belirsizlikten kaçınma skoru ise %46 yine ortalamasının altındadır. Sonuç olarak, Amerika vatandaşları bilgi almak veya bilgiye ulaşmak için etkileşim içindedirler. İş yerlerinde çalışanların kendilerine güvenmeleri ve inisiyatif göstermeleri beklenmektedir. Amerika Birleşik Devletleri'nin erillikten aldığı %62'lik değer ise bu toplumun başarı tarafından yönlendirileceğini göstermektedir. Bu yapı çocuklukta başlar ve kişinin hayatının her anında devam eder. Amerika kültürü yüksek erillik dürtüsü ile dünyadaki en bireyselci dürtünün birleşimi ile açıklanabilmektedir. Çünkü ABD bireysellik skoru %92 gibi yüksek bir puan almıştır. Ayrıca Amerikalıların uzun vadede uyum sağlamaları oranının %26 gibi düşük bir rakama sahip olması, Amerikalıların yeni bir bilginin doğru olup olmadığını analiz etme özelliğine sahip olduklarını göstermektedir. Ayrıca Amerikalılar daha fazla hoşgörü gösteren, başka bir ifadeyle serbest davranışların yüksek olduğu bir toplumdur. Bu boyuttan alınan %68'lik bir puan Amerika Birleşik Devletleri'ndeki uyuşturucu bağımlılığının diğer birçok zengin ülkeden daha fazla olması ile bağdaştırılabilmektedir (https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/the-usa, Erişim tarihi: 20.10.2021). Amerika Birleşik Devletleri'nin belirsizlikten kaçınma oranının ortalamasının üzerinde olması yüksek oranda belirsiz bir durumda risk alabilecek davranış sergileyemeyeceklerini göstermektedir.

3.4. Rusya'nın Kültürel Boyut ve Skorları

Rusya'nın kültürel boyutları ve ölçüleri Tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4: Rusya'nın Kültürel Boyut ve Skorları

Kültürel Boyut	Skor
Güç Mesafesi	% 93
Bireysellik	% 39
Belirsizlik / Riskten Kaçınma	% 95
Erillik	% 36
Uzun Dönem Oryantasyon	% 81
Hoşgörü / Serbest Davranışlar	% 20

Kaynak: www.hofstede-insights.com/country-comparison/russia (Erişim tarihi: 22.10.2021).

Güç mesafesi %93 gibi oldukça yüksek olan Rusya, iktidar sahiplerinin çok mesafeli olduğu bir ülke durumundadır. Dünyanın en büyük ülkeleri arasında yer alan Rusya ileri derecede merkezileşmiştir. Bu merkezileşme tüm yabancı yatırımların 2/3'ünün ve tüm finansal potansiyelin %80'inin Moskova'ya aktarılması ile kanıtlanmaktadır. Güçlü ve güçsüz insanlar arasında mesafe oldukça fazladır. Rusya'da bireyselliğin %39 oldukça düşük olması ben yerine biz kavramının olduğunu göstermektedir. Rus halkının güç mesafesi gibi çok yüksek puanlı bir diğer kültür boyutu da belirsizlikten kaçınmaktır. Belirsizlik durumlarında riskten kaçma skoru %95'dir. Ruslar bir belirsizlik durumunda kendilerini oldukça tedirgin hissederler. Bu nedenle Ruslarda detaylı planlamalar oldukça yaygındır. Rusya'nın erillik %36 durumunun düşüklüğü güç mesafesinin yüksekliği ile ilgilidir. Halk arasında yüksek statüye sahip olan bireylerde mütevazı bir yaşam üzerinde yaşamaları beklenir ve Rus halkında üstten gelen bir baskın davranış kabul edilebilir bir durumdur. Uzun dönem oryantasyonlarına bakıldığında Rusya %81 gibi yüksek bir puan almıştır. Bu durum Rusların pragmatik bir anlayışa sahip oldukları görülmektedir. Çünkü pragmatik toplumlarda gerçeğin duruma, bağlama ve zamana çok bağlı olduğuna inanılır. Ayrıca Ruslarda serbest davranışlar oldukça sınırlıdır bu skor 20'dir. Bu davranışların sınırlı olduğu toplumlar genellikle karamsarlığa yöneliktirler ve eylemlerinin sosyal normlar tarafından kısıtlandığı düşüncesindedirler (https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/russia, Erişim tarihi: 22.10.2021).

4. Sonuç

İktisat tarihine bakıldığında Neoklasik iktisatçılardan sonra belirsizlik kavramı oldukça gündemde olmuş ve karar almayı belirleyen unsurlardan biri olarak görülmüştür. Günümüzde belirsizlik kavramı ekonomi uzmanlarının sürekli ele aldıkları bir konu olmuştur. Belirsizlik kavramı ile birlikte kullanılan diğer bir kavram ise risk kavramıdır. Çünkü bireyler her belirsizlik durumunda aldıkları kararla birlikte risk de almış olmaktadır. Risk alma davranışının hem bireysel ekonomide hem de devlet ekonomisinde çok fazla yer kapladığı yapılan çalışmalar ile ortaya konulmuştur. Yapılan deneysel gözlemler ve alınan ekonomik kararlar incelendiğinde risk alma davranışı birçok bilişsel kararları ve sonuçları etkilemektedir. Ayrıca risk alma davranışı tüketici davranışları, yatırımlar ve uluslararası finansal hareketlere kadar neredeyse her konuda belirleyici bir rol üstlenmiştir.

Toplumların her bir kültür boyut ve skorunun diğer kültürel boyutu da şekillendirdiği bilinmektedir. Şöyle ki Hofstede'nin toplum kültür boyutları incelendiğinde, belirsizlik durumlarında riskten kaçınmayan toplumların, aynı zamanda bireysel, güç mesafesi dar, serbest hareket sergileyen ve kısa

vadeli oryantasyona sahip toplumlar olduğu izlenmektedir. Tam aksine riskten kaçınan toplumların ise değişikliklere uzun vadede oryante olan, bireysellikten uzak kolektif hareket eden ve genellikle güç mesafesi geniş toplumlar olduğu görülmektedir. Bu bağlamda “Uzun ve Kısa Vadeli Oryantasyona Sahip Toplumlar” genellikle diğer sınıflandırmaların içermediği Asya ülkelerinin kültürel yapısını kapsamaktadır. Örneğin Çin, Japonya, Kore, Rusya ve Türkiye gibi ülkeler uzun vadeli oryantasyona sahip ülkelerdir. Bu tip ülkelerde değişime direnç gösterilmekle beraber yeni alışkanlıkların ve yeni iktisadi tutumların kabulü de uzun zaman almaktadır. Bu durum tıpkı riskten kaçınan ülkelerde olduğu gibi bireysel harcamaların ve iktisadi yatırım alışkanlıklarının gelişimiyle beraber değişimi uzun dönemlere yayılmaktadır.

“Riskten Kaçınan – Riskten Kaçınmayan Toplumlar” da yeni yatırım fırsatlarının toplum tarafından kabulünde, oluşacak yeni yatırım taleplerinde, bireysel harcamalarda ve iktisadi tutumlarda birincil derecede önem arz ettiği söylenebilir. Zira riskten kaçınan toplumlar, yeni yatırım fırsatlarına yapacağı yatırımlarda ve bireysel harcamalarda temkinli davranmaktadır. Bu yüzden 21. yy.’da dünya üzerinde finansal piyasalarda talep gören türev piyasalar, riskten kaçınan ülkelerde gelişmemekte ve işlem hacmi çok düşük seviyelerde kalmaktadır. Tam aksine ABD (Amerika Birleşik Devletleri) gibi bireysel ve riskten kaçınmayan toplumlarda bireysel harcamaların ve yeni doğan yatırım fırsatlarının işlem hacmi çok yüksek düzeylerde seyretmektedir. İşlem hacminin büyümesi de gerek piyasaların gerekse ekonomik konjonktürün gelişmesini hızlandırmaktadır. Ayrıca belirsizlikten kaçınan toplumlar özellikle ekonomik alanda bir risk alamayan ve kesin sonuçlar elde edebilecekleri klasik yatırımlara yönelen toplumdur. Bu şekilde riskten kaçınan toplumlar aynı zamanda kolektif olmayan ve bireyselliğin düşük olduğu toplumdur. Bireyselliğin düşük olduğu toplumlar ise başına buyruk hareket oranı düşük olan toplumdur. Bununla beraber riskten kaçınan, kolektif ve sınırlı davranış sergileyen toplumlar aynı zamanda değişikliklere uzun dönemde oryante olan ve güç mesafesi geniş toplumdur. Sonuç olarak; belirsizlik anında riskten kaçınan toplumlar, başına buyruk hareket etmeyen, bireysellikten uzak, güç mesafesi geniş ve kolektif toplumdur.

Çalışmada gösterilen tablolara göre belirsizlik durumlarında risk alma davranışının aşında ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeyleri ile herhangi bir bağı olmadığı görülmektedir. Çünkü Hofstede’nin ülkeler ile ilgili belirlemiş olduğu skorlar incelendiğinde dünyanın ekonomik olarak en güçlü devletleri arasında sayılan Rusya ile gelişmekte olan ülke pozisyonundaki Türkiye’nin neredeyse belirsizlik anında riskten kaçınma durumları aynıdır. Çünkü Rusya’nın belirsizlik altında karar verme skoru %92 iken Türkiye’nin ise %85’tir. Belirsizlik durumlarında iktisadi olarak risk alabilmek özellikle yatırımcıların çok fazla karşılaştıkları bir durumdur. Fakat ülkelerin ekonomik durumları ile risk alma davranışı tamamen farklılık gösterebilmektedir. Çünkü Dünyanın en iyi ekonomileri arasında yer alan Amerika Birleşik Devletleri ve Rusya’nın belirsizlikten kaçma davranışları farklılık göstermektedir. Çalışmamızda dini boyutun belirsizlik durumunda risk alma davranışı üzerinde bir etkisinin olup olmadığını inceleyebilmek için incelemeye dahil edilen ve belirsizlik altında karar verme skoru %92 olan Japonya’nın ise tek tanrı inancı olan Türkiye ile paralel sonuçlar gösterdiği görülmüştür. Yine tek tanrı inancına sahip olan ve Hristiyan olarak bilinen Amerika toplumundan belirsizlik altında risk alma skoru %46’dır ve Türkiye ile farklı sonuçlar elde edilmiştir. Diğer skorlara bakıldığında ise Japonya ve Türkiye’nin güç mesafesi skoru sırasıyla %54 ve %66, bireysellik skoru sırasıyla %46 ve %37, hoşgörü skorları sırasıyla %42 ve %49 gibi skorlar olarak yine paralellik göstermektedir. Bu paralelliklerin nedeni iki toplumunda

bireylerinin kurum ve kuruluşlarda gücün eşit dağıtılmasını bekleme ve kabul etme derecelerinin benzerlik göstermesinden, toplum üyelerinin arasındaki sürdürdüğü karşılıklı bağımlılığın derecesinin aynı olmasından ve arzu ve dürtülerini aynı derecede kontrol etme davranışlarda bulunmalarındandır. Türkiye ile ABD’nin belirsizlik altında risk alma davranışı yanında bireysellik skoru da oldukça farklı sonuçlar göstermektedir. Bu sonuçların farklılık gösterme nedeni ise bu toplumların geleceğin getirecekleriyle ilgilenme biçimlerinin farklılık göstermesidir. Bu çalışma iktisadi risk algısına kültürel açıdan bir bakış açısı yaratarak literatüre katkılar sağlarken belirsizlik durumlarında riske yönelmelerin devletlerin ekonomik gelişmişlikleri ve dini inanışlarıyla herhangi bir ilişki içerisinde olmadığını ortaya koymuştur. İlaveten belirsizlik altında riskten kaçınan veya kaçınmayan toplumların diğer özelliklerinin ne derece paralellik gösterdikleri de çalışmada analiz edilmiştir. Ayrıca literatüre bakıldığında Riabacke (2006) çalışmasında risk altında yönetsel karar verme belirsizlik durumlarını incelemiştir. Sinn (2012) belirsizlik altında alınan ekonomik kararları ele aldığı kitabında incelemiştir. Soroudi ve Amraee (2013) çalışmalarında belirsizlik altında karar verme davranışlarını enerji sistemleri üzerinde incelemiştir. Aksoy ve Şahin (2015) belirsizlik altında karar alma davranışını geleneksel ve modern yaklaşımlar açısından ele almıştır. Çalışmada daha çok beklenti teorisi üzerinde durulmuş ve özellikleri irdelenmiştir. Yiğitbaş ise (2021) davranışsal iktisat ve nörobilim açısından risk ve belirsizlik altında karar verme davranışını araştırmıştır. Çalışmada özellikle duyguların karar verme üzerindeki etkilerine yoğunlaşmış ve duyguların karar alma davranışında bir etkisi olup olmadığını ortaya koymuştur. Görülmektedir ki belirsizlik altında karar alma veya risk alma davranışları ile ilgili literatürde birçok çalışma olmasına rağmen Hofstede’nin kültürel boyutlarını derinlemesine ele alarak belirsizlik altında risk alma davranışını bu doğrultuda inceleye başka bir çalışmaya literatürde rastlanmamış olması çalışmanın özgünlüğünü de ortaya koymaktadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Tüm süreç sorumlu yazar Hilal Mola tarafından yürütülmüştür.

Çatışma Beyanı

Çalışmada yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Destek Beyanı

Bu çalışma için herhangi bir kurumdan destek alınmamıştır.

Kaynaklar

- Altınkaynak, F. (2020). Finansal raporlama çerçevelerindeki ölçüleme esaslarının kültür kodları. Malatya Turgut Özal Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 1 (1), 1-22
- Aksoy T. ve Şahin I. (2015). Belirsizlik altında karar alma: geleneksel ve modern yaklaşımlar. İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi, 2(2), 1-28.
- Bryan W. Husted (1999). Wealth, culture and corruption. Journal of International Business Studies, 30 (2). 339-359
- Basım, H., N., Korkmazıyrek, H. ve Osman, A., T. (2008). Çalışanların öz yeterlilik algılamasının yenilikçilik ve risk alma üzerine etkisi: kamu sektöründe bir araştırma. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 19, 121-130
- Cesarini D, Dawes CT, Johannesson ve Ark. (2010). Genetic variation in financial decision-making. The Journal of Finance, 65(5), 1725-1754
- Fone, M. & Young, P., C. (2005). Managing risks in public organisations, Oxfordshire: Palgrave Macmillan Perpetuity Press.

- Gökgöz, Elif (2006). Riske maruz değer (var) ve portföy optimizasyonu. Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu Kararları.
- H. Park, S. F. Borde & Y. Choi (2002). Determinants of insurance pervasiveness: A cross-national analysis. *International Business Review*, (11), 79-96
- Hofstede G. (1983). The Cultural relativity of organizational practices and theories. *Journal of International Business Studies*, 14, 75-89.
- Hüseyin A. (2004). Güç mesafesi, erkeklik-dişilik ve belirsizlikten kaçınma özellikleri ile başarı arasındaki ilişkilerin incelenmesine yönelik bir araştırma. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, 9(1). 301-321
- Intercultural Link An Afs Learning Program (2012). Hofstede'nin Kültürel Boyutları, 1-5.
- Itulua A., F. (2013). Sociological Concepts Of Culture And Identity, https://www.academia.edu/3626920/Sociological_concepts_of_culture_and_identity. 1-6.
- Kahneman, D. and Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 263-291.
- Karen L. Newman and Stanley D. Nollen (1996). Culture and congruence: The fit between management practice and national culture. *Journal of International Business Studies*, (4), 753-780.
- Karabınar, S., (2005). Muhasebe iklimi. Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Kır, H. (2010). Stratejik denetim ve denetimde risk odakları. *Denetim Dergisi*, 4, 47-62).
- Karabınar, S. ve Altınkaynak, F. (2019). Muhasebe ve yatırım hilelerine kültürel eğilimlerin etkisi. Modavıca 16 International Conference On Accounting, 93-99.
- Marieke de Mooij and Greert Hofstede (2002). Convergence and divergence in consumer behavior: Mpllications for international retailing. *Journal of Retailing*, 78, 61-69.
- Öneş, U., (2014). Risk alma davranışı: Davranışsal iktisat açısından bir gözden geçirme. *Kriz Dergisi*, 22(1-2-3), 21-31.
- Özlem, D. (2015). Kültür Bilimleri ve Kültür Felsefesi. İstanbul: Notos Kitap
- Riabacke Ari (2006). Managerial decision making under risk and uncertainty. *IAENG International Journal of Computer Science*, 32(4), 4-12.
- Sinn Hans Werner (2012). Economic decision under uncertainty. Second Edition. Physica- Verlag Heidelberg.
- Soroudi A. and Amraee T. (2013). Decision making under uncertainty in energy systems: State of the art. *Renewable and Sunstainable Energy Reviews*, 28, 376-384.
- Şentürk, F. & Hakkı, F. (2014). Rasyonel karar alan ekonomik birimin risk altında verdiği kararlara davranışsal yaklaşım: Kahneman-tversky beklenti teorisi perspektifinden eleştirel bir bakış. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 11(42), 127-139.
- Triandis, H. C. (1994). Culture and social behavior. Book Review. New York: McGraw-Hill.
- Tomasz L. and Kendall R., (1999). A Framework for Culture Assessment. *Journal of International Business Studies*, 30 (4), 781-798
- Trompenaars, F. (1993). *Riding The Waves of Culture Understanding Diversity in Global Business*, Irwin Professional Publishing, London.
- Yiğitbaş B. Şehnaz (2021). Risk ve belirsizlik altında karar verme davranışı ve nöroekonomi. *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(3), 25-38.