

T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
SOSYAL YAPI – SOSYAL DEĞİŞME ANABİLİM DALI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

SOSYAL SERMAYE VE TOPLUMSAL EŞİTSİZLİK

Mehmet Töre YILDIRIM
2501120838

TEZ DANIŞMANI
Prof. Dr. Veysel BOZKURT

İSTANBUL – 2019



T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ



YÜKSEK LİSANS
TEZ ONAYI

ÖĞRENCİNİN;

Adı ve Soyadı : MEHMET TÖRE YILDIRIM Numarası : 2501120338
Anabilim Dalı / Anasanat Dalı / Programı : SOSYAL YAPI SOSYAL DEĞİŞME Danışmanı : PROF. DR. VEYSEL BOZKURT
Tez Savunma Tarihi : 24.06.2019 Saati : 12:00
Tez Başlığı : SOSYAL SERMAYE VE TOPLUMSAL EŞİTSİZLİK

TEZ SAVUNMA SINAVI, İÜ Lisansüstü Eğitim-Öğretim Yönetmeliği'nin 36. Maddesi uyarınca yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin KABULÜ'NE OYBİRLİĞİ / OYÇOKLUĞUYLA karar verilmiştir.

JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
1-PROF.DR. VEYSEL BOZKURT		Kabul
2-PROF.DR. HAYATİ TÜFEKÇİOĞLU		Kabul
3- DR. ÖĞR. ÜYESİ UĞUR DOLGUN		Kabul

YEDEK JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
1-DR. ÖĞR. ÜYESİ BURHAN BALOĞLU		
2- DR. ÖĞR. ÜYESİ ŞENOL BAŞTÜRK		

ÖZ

SOSYAL SERMAYE VE TOPLUMSAL EŞİTSİZLİK

Mehmet Töre Yıldırım

Sosyal sermaye kavramı, gitgide gücünü günlük yaşamımızda hissedebildiğimiz ve oldukça etkilendiğimiz bir hal almıştır. Her ne kadar 19. yüzyıldan itibaren etkileri sosyal bilimciler tarafından hissedilmeye başlandıysa da 20. yüzyılın son çeyreğinde ancak kuramsallaşabilmiştir. Hatta bu konuda Putnam, sosyal sermayenin 20 yüzyıl boyunca en az altı kez keşfedildiğini fakat kimsenin dikkatini çekmediğini söylemiştir.

Sosyal sermaye kabaca, sosyal iletişim ağlarını bir servet olarak yorumlayıp ondan belirli faydalar sağlama olarak tanımlanabilir. Herkesin eşit oranda sahip olduğu bir servet olmadığı için toplumsal adaleti zedelediği düşünülse de sosyal sermayenin temel sosyopolitik sorunlar olan eğitim, sağlık, çalışma ve barınma ihtiyaçlarını sorunlara çözüm getirdiği açıktır.

Çalışmanın ilk bölümünde sosyal sermaye kavramı, gelişimi, türleri ve ölçümü incelenmiştir. Bölümün sonunda yer alan temel sosyopolitik sorunlar olan eğitim, sağlık çalışma ve barınma ile ilişkileri tartışılmıştır. Bu kısım ayrıca araştırmamızın desenini de oluşturacaktır.

İkinci bölüm ise tamamen toplumsal eşitsizlik kavramına ayrılmıştır. Tüm yönleriyle toplumsal eşitsizlik kavramı ele alındıktan sonra kavramın içini dolduran yaklaşımlara yer verilmiştir. Bu bölümün son kısım ise toplumsal eşitsizliğin doğurduğu sonuçlara ayrılmıştır.

Çalışmanın son bölümüne gelindiğinde ise çalışmaya da adını veren sosyal sermaye ve toplumsal eşitsizlik ilişkisi Dünya Değerler Araştırması verilerinden hareketle açıklanmaya ele alınacaktır. Sosyal sermayenin unsurlarına ve toplumsal eşitsizliği gözlemleyebildiğimiz temel sosyopolitik sorunlara ilişkin betimleyici istatistiklerin incelendiği ilk iki kısmın ardından, sosyal sermayenin her bir unsurunun eğitim, sağlık, çalışma ve barınma alanlarına doğrudan etkisi araştırılmış ve yorumlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Sermaye, Toplumsal Eşitsizlik, Eğitim, Sağlık, Çalışma, Barınma, Dünya Değerler Araştırması.

ABSTRACT

SOCIAL CAPITAL AND SOCIAL INEQUALITY

Mehmet Töre YILDIRIM

The concept of social capital has become increasingly influential in our daily life. Although the effects of the social capital has began to be felt by the social scientists from the 19th century onwards, It was theorized in the last quarter of the 20th century. Even Putnam has said that social capital has been discovered at least six times over the course of 20th centuries, but no one has noticed.

Social capital can be describe as interpret social networks as a fortune and provide specific benefits from it. It is clear that social capital has solved the basic sociopolitical problems just like education, health, work and sheltering needs, even though it is thought that there is harm to social justice because everyone does not have an equal wealth.

In the first part of the study, social capital concept, development, types and measurement are examined. The main sociopolitical problems, like education, health, work and sheltering, are discussed at the end of the chapter. This section will also form the pattern of our research.

The second part is completely divided into social inequality. After considering the concept of social inequality in all aspects, the approaches that fill the concept are examined. The last part of this section is devoted to the consequences of social inequality.

In the last part of the study, the relationship between social capital and social inequality, which gives its name to the study, will be discussed with reference to the World Values Survey. After the first two sections, which examine the descriptive statistics on the basic socio-political issues we can observe the elements of social capital and social inequality, the direct effect of each element of social capital on education, health, work and shelter areas has been investigated and interpreted in last section.

Keywords: Social Capital, Social Inequality, Education, Health, Work, Sheltering, World Values Survey.

ÖNSÖZ

Uzun soluklu yüksek lisans sürecim boyunca beni hep destekleyen, her aşamasında benimle birlikte heyecanlanan, gerilen, meraklanan ve nihayet mutlu olan, madden ve manen varlığımı borçlu olduğum sevgili annem, babam ve kardeşim, hiç şüphesiz teşekkürlerin en içtenini hak ediyor.

Şimdi dönüp bakınca “keşke” dediğim birçok noktada erdemli nasihatleriyle beni adeta hizaya sokan, soğukkanlılığıyla bana güven veren ve bir tez danışmanının ötesinde gösterdiği ilgiyle beni utandıran hocam Prof. Dr. Veysel Bozkurt ise teşekkürlerin en büyüğüne layık.

Son olarak tezin son bölümündeki maddi katkının yanı sıra bana sevgilerin en büyüğüne bahşederek gücümü ve hevesimi misliyle artıran manevi katkıyı sunan Aybüke Balatürk’e de teşekkürlerin en derinini borçluyum.

Bu tez ne yazık ki bitmesi gereken sürenin çok üstüne çıkmış ve beni sevenleri büyük beklentilere sokmuştur. Umarım onları tatmin edecek bir seviyede son bulmuştur.

Mehmet Töre Yıldırım

İstanbul, 2019

İÇİNDEKİLER

ÖZ.....	iii
ABSTRACT.....	iv
ÖNSÖZ.....	v
TABLolar LİSTESİ.....	ix
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	x
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

SOSYAL SERMAYE KAVRAMI VE TANIMI

1.1. Sermaye Kavramı ve Sermaye Çeşitleri.....	5
1.1.1. Sermaye Kavramı	6
1.1.2. Sermaye Çeşitleri.....	7
1.1.2.1. Fiziksel Sermaye	8
1.1.2.2. Entelektüel Sermaye	8
1.1.2.3. Kültürel Sermaye	10
1.1.2.4. Sosyal Sermaye	11
1.2. Sosyal Sermaye Kavramının Gelişimi Ve Kapsamı.....	17
1.2.1. Sosyal Sermayenin Unsurları.....	18
1.2.1.1. Güven	22
1.2.1.2. Normlar	24
1.2.1.3. Ağlar.....	25
1.2.1.4. İlgi ve Katılım	26
1.2.1.5. Grubun Nitelikleri	27
1.2.2. Sosyal Sermayenin Türleri.....	29
1.2.2.1. Düzlemi Açısından Sosyal Sermaye	29
1.2.2.2. Biçimi Açısından Sosyal Sermaye	32
1.2.2.3. Şiddeti Açısından Sosyal Sermaye	34
1.2.2.4. Niteliği Açısından Sosyal Sermaye.....	35
1.2.3. Sosyal Sermayenin Ölçümü.....	36

1.3. Sosyal Sermayenin Temel Sosyopolitik İhtiyaçlarla İlişkisi.....	37
1.3.1. Sosyal Sermaye ve Eğitim	38
1.3.2. Sosyal Sermaye ve Sağlık.....	39
1.3.3. Sosyal Sermaye ve Çalışma.....	40
1.3.4. Sosyal Sermaye ve Barınma	43
1.3.5. Sosyal Sermaye ve Yoksulluk	46

İKİNCİ BÖLÜM

TOPLUMSAL EŞİTSİZLİK KAVRAMI VE TANIMI

2.1. Toplumsal Eşitsizlik Kavramı ve Yaklaşımlar.....	49
2.1.1. Toplumsal Eşitsizlik Kavramı	49
2.1.2. Yaklaşımlara Göre Toplumsal Eşitsizlik	51
2.1.2.1. Yapısalcı (İşlevselci) Yaklaşımına Göre Toplumsal Eşitsizlik.....	51
2.1.2.2. Çatışmacı Yaklaşımına Göre Toplumsal Eşitsizlik.....	53
2.1.2.3. Sembolik Etkileşimci Yaklaşımına Göre Toplumsal Eşitsizlik	54
2.2. Toplumsal Eşitsizliğin Sonuçları.....	55
2.2.1. Gelir Adaletsizliği.....	55
2.2.2. Yoksulluğun Kurumsallaşması	59
2.2.3. Toplumsal Adaletten Yoksunluk	61
2.2.4. Toplumsal Barış Ortamından Yoksunluk	63

ÜÇ.ÜNCÜ BÖLÜM

SOSYAL SERMAYE VE TOPLUMSAL EŞİTSİZLİK İLİŞKİSİ

3.1. Amaç, Kapsam ve Yöntem.....	65
3.2. Dünya Değerler Araştırması.....	66
3.3. Bulgular ve Tartışma	70
3.3.1. Dünya Değerler Araştırması'nda Sosyal Sermayeye İlişkin Veriler	70
3.3.2. Dünya Değerler Araştırması'nda Toplumsal Eşitsizliğe İlişkin Veriler.....	77
3.3.3. Sosyal Sermaye ve Toplumsal Eşitsizlik İlişkisi	81
3.3.3.1. Sosyal Sermayenin Eğitim İle İlişkisi	85
3.3.3.2. Sosyal Sermayenin Sağlık İle İlişkisi.....	86

3.3.3.3. Sosyal Sermayenin Çalışma İle İlişkisi.....	87
3.3.3.4. Sosyal Sermayenin Barınma İle İlişkisi	87
DEĞERLENDİRME VE SONUÇ.....	91
KAYNAKÇA.....	97

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1. Entelektüel Sermayenin Unsurlarına İlişkin Örnekler	9
Tablo 2. Kronolojik Sıraya Göre Sosyal Sermaye Literatürüne Katkı Sağlayan Düşünürler ve Tanımları	15
Tablo 3. Narayan ve Cassidy'nin "A Dimensional Approach To Measuring Social Capital: Development And Validation Of A Social Capital Inventory" Adlı Araştırmasının Modeli	20
Tablo 4. Popüler Sosyal Sermaye Çalışmalarında Yer Alan Unsurların Sınıflandırılması	22
Tablo 5. Düzlemi Açısından Sosyal Sermaye Süreci	31
Tablo 6. Yatay ve Dikey, Formel ve Enformel Ağlar	34
Tablo 7. Bazı Ülkelere Ait Güven Düzeyleri ve PISA Sınav Sonuçları	38
Tablo 8. Şehir Gettolarıyla Mesleki Gettoların Nitelikleri.....	42
Tablo 9. Kişilere Güven	71
Tablo 10. Kurumlara Güven.....	72
Tablo 11. İstenmeyen Komşular.....	83
Tablo 12. Sosyal Sermaye ve Toplumsal Eşitsizlik Korelasyonları.....	84

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Yatırımlar.....	8
Şekil 2. Sosyal Sermaye ve Sağlık İlişkisi.....	40

GİRİŞ

Sosyal bilimlerde büyük bir hızla yayılmaya, siyasi çevrelerde tutulmaya ve süreç içinde medyada da parlamaya başlayarak gittikçe etkili hale gelmeye başlayan sosyal sermaye kavramının gücü günlük yaşamda uzun bir süredir hissedilmektedir. Fakat yüzeysel olarak sosyal iletişim ağlarının değerli bir servet olduğu şeklinden tanımlanabilecek olan sosyal sermaye, yeni bir fikir değildir. 19. yüzyılda Emile Durkheim insanların toplumsal bağlarının toplumun genelini birbirine tutturduğu bir iplik görevi gördüğünden bahsetmiştir. Putnam ise sosyal sermayenin 20. yüzyıl boyunca en azından altı kez keşfedildiğini ve her seferinde, insanların yaşamlarını iyileştirmelerine yardım etmek için, bağlantıların kullanılmasını önerildiğini söylemiştir.

Tüm bunlara karşın ülkemizde sosyal sermaye konusunun işlendiği ilk tez çalışmaları 2006'yı bulmuştur. Bu durum; batının çok uzun zaman önce düşünmeye başladığı sosyal sermaye ve buna bağlı kavramların Türkiye'deki geçmişinin çok da köklü olmadığı, Batı'nın çok gerisinde kaldığı ve bu sayede kullanılan referansların Batılılaştığı anlamına gelmektedir. Bu duruma gösterilebilecek en iyi örnek OECD tarafından yapılan sosyal sermaye araştırmasıdır. Araştırmaya göre Norveç sosyal sermaye açısından %65 ile ilk sıradayken, Türkiye %6,5 ile en son sırada yer almaktadır. Buna karşın aklıktan ölen insan sayıları karşılaştırıldığında Türkiye'nin olumlu anlamda Batı'nın çok önünde olduğunu görüyoruz (www.worldometers.info). Sosyal sermaye açısından bu kadar düşük olan bir ülkenin dayanışma ağları açısından tam tersi durumda olması, kavramları üretmeyenlerin kullanılan referanslara da yabancılaştığının en somut örneklerinden biridir.

Her ne kadar tüm insanlar için eşit ulaşılabilirlik mesafesinde olmadığı için toplumsal adalet kavramını zedelese de, sosyal sermayenin temel sosyopolitik sorunlar olan eğitim, sağlık çalışma ve barınma ihtiyaçlarını sorunlara çözüm getirmediği sonucuna ulaşamaz. Sözgelimi göç olayı, büyük şehirlerdeki barınma sorununun temel kaynaklarından biridir. Bu sorun göçmenler tarafından yine sosyal sermaye aracılığıyla çözülmektedir. Büyük şehirlerde belirli semtlere yerleşen ilk göçmenler, sonradan gelen

hemşerileri için bir odak noktası oluşturmaktadır. İlk göçmenler de gelen hemşerilerine kendilerine yakın yerlerde barınma imkanı sağlamaktadır. Bu şekilde belirli semtler, belirli bölgelerden gelen göçmenlerin gettoları haline gelmekte ve barınma sorunu sosyal sermaye aracılığıyla çözüme kavuşmaktadır.

Sağlık başlığı altında yaşanan sorunlar da yine sosyal sermaye aracılığıyla çözülebilen bir alandır. Hastane işlerinin daha kolay halledilmesinden, sağlıklı ve kaliteli gıdalarla beslenebilmeye, psikolojik rahatsızlıklara maruz kalma riskinin azaltılmasından, uzun yaşam olasılığının artmasına kadar sağlıkla doğrudan ilgili birçok alana sahip olduğumuz sosyal ağlar aracılığıyla, diğer bir deyişle sosyal sermaye aracılığıyla çözüm üretilebilmektedir.

Bir diğer sosyopolitik sorun alanı olarak gösterilebilecek eğitim de sosyal sermaye aracılığıyla çözüme kavuşabilir. Kaliteli bir eğitim sistemi içinde kaliteli eğitimcilerden yararlanmak, öğrencinin çevresinin de sosyoekonomik anlamda kendisine yakın öğrencilerden oluşması ve buna bağlı olarak suç ve sapkınlığa yönelimin dizginlenebilir olması doğrudan sosyal sermayenin doğurduğu avantajlarla ilgiliyken; öğrencinin çalışma motivasyonunun azalması ve uyuşturucu madde alışkanlığı kazanılması gibi konular da yine sosyal sermayenin doğurduğu dezavantajlarla açıklanabilir.

Nihayet çalışma hayatına dair sorunların da sosyal sermaye aracılığıyla çözülebildiği söylenebilir. Her ne kadar işsizlik, çalışma hayatına dair en büyük sorunsal da çalışma hayatına dair sorunları sadece iş bulmaya indirgemek doğru olmayacaktır. Kariyer planlamasına uygun bir çalışma hayatı sürdürememe, terfi ve ücretlendirme sorunları yaşama, mobbinge maruz kalma, iş değiştirme sürecinde engellemelerle karşılaşma gibi formel çalışma yaşamına dair sorunların yanında; enformel çalışma ilişkilerinin ortaya çıkması –ve hatta teşviki- sosyal sermaye kavramıyla doğrudan ilgilidir.

Bireyin içine doğduğu ailenin, yaşadığı muhitin, aldığı eğitimin, mesleğinin, çalışma ilişkisinin hatta ilgi alanlarının bile değişkeni olduğu ve bu sebeple herkese eşit bir şekilde sunulmayan sosyal sermaye, günümüzde sadece bir olgu olarak değil aynı zamanda bir çözüm anahtarı olarak da sunulmaktadır. Nitekim birçok araştırma Granovetter'in "kalkınmanın kayıp halkası" (the missing link of developing) olarak tanımladığı sosyal sermayenin birçok toplumsal soruna çözüm getirdiğini göstermektedir. Öte yandan sosyal sermayenin yol açtığı, başta toplumsal eşitsizlik olmak üzere birçok sorun, en az "kalkınmanın kayıp halkası" kadar çarpıcı bir diğer metafor olan "sosyal sermayenin karanlık tarafı"nı da oldukça geçerli kılıyor. Bu bağlamda söz konusu iki metaforun da geçerlilik alanlarının olduğu yaklaşımla hazırlanan "Sosyal Sermaye ve Toplumsal Eşitsizlik" başlığı taşıyan bu çalışma daha anlamlı bir hal alıyor.

Çalışmanın ilk bölümün ilk kısmında sermaye kavramı ve sermaye çeşitleri incelenmiştir. Sosyal sermaye kavramının gelişimi ve kapsamının ele alındığı ikinci kısımda kavramın unsurları tartışılmış, ardından sırasıyla türleri ve ölçümü de incelenerek kavram hakkında ayrıntılı bilgi verilmiştir. Son kısımda sosyal sermayenin temel sosyopolitik sorunlar olan eğitim, sağlık çalışma ve barınma ile ilişkileri tartışılmıştır. Bu kısımda ortaya konan yaklaşım, çalışmanın geri kalanına da kılavuzluk etmesi bakımından önemlidir.

İkinci bölüm ise tamamen toplumsal eşitsizlik kavramına ayrılmıştır. İlk kısımda tüm yönleriyle toplumsal eşitsizlik kavramı ele alınmış, akabinde kavramın içini dolduran yaklaşımlara yer verilmiştir. Bu bölümün son kısım ise toplumsal eşitsizliğin doğurduğu sonuçlara ayrılmıştır. Tıpkı ilk bölümün son kısmında olduğu gibi, bu bölümün son kısmı da toplumsal eşitsizlik bağlamında çalışmanın devamına kılavuzluk edecek bakış açısını sunmaktadır.

Örnekleme Türkiye ile sınırlı olan bu araştırma, sosyal sermayenin unsurları ile temel sosyopolitik ihtiyaçlar arasındaki ilişkiyi sınanıyor. Araştırmada, Dünya Değerler Araştırması'nın Türkiye'ye ilişkin verileri üzerinden hareket ediliyor. Sosyal sermayenin unsurlarına ve toplumsal eşitsizliği gözlemleyebildiğimiz temel sosyopolitik sorunlara ilişkin nicel verilerin incelendiği ilk iki kısmın ardından, sosyal sermayenin her bir unsurunun eğitim, sağlık, çalışma ve barınma alanlarına doğrudan etkisi araştırılmış ve yorumlanıyor. Araştırmanın diğer bir özelliği de Türkiye'nin sosyal sermayesi ve temel sosyopolitik ihtiyaçları bağlamında en güncel verileri içermesidir.

BİRİNCİ BÖLÜM

SOSYAL SERMAYE KAVRAMI VE TANIMI

Sosyal sermaye kavramı, iktisat ile sosyolojinin kesişim noktasını oluşturan alanlardan biridir. Bireylerin, sahip olduğu ilişki ağlarının kaynak olarak kullanarak çeşitli avantajlar elde edebildiği anlamı taşıyan kavram, özellikle son yıllarda etki alanını giderek büyütürken sadece doğduğu kaynak olan iktisat ve sosyolojiyi aşarak tüm sosyal bilimlere mal olmuştur.

Bu başlangıç bölümünde kavrama iktisat bilimi içindeki köklerinin nasıl sosyolojiye doğru kaydığından bahsedilecektir. Akabinde kavramın mütekamil hali; unsurları, türleri ve ölçümü bağlamında ele alınacaktır. Son olarak çalışmanın araştırma kısmına da desen oluşturacak bölümlerden biri olan “Sosyal Sermayenin Temel Sosyopolitik İhtiyaçlarla İlişkisi” bölümüyle kavramın eğitim, sağlık, çalışma ve barınma ihtiyaçlarıyla olan ilişkisi tartışılacaktır.

1.1. Sermaye Kavramı ve Sermaye Çeşitleri

Literatürde öncelikle bir ekonomi terimi olarak karşımıza sermaye kavramı çok eski dönemlerden beri kullanılmaktadır. Latince; sığır, çiftlik hayvanı anlamına gelen “capitalé” kavramı zamanla para ve paranın yatırımı anlamına gelmeye başlamış (Seyidoğlu, 2002: 552), klasik dönemde ekonomi literatürünün bir parçası olarak doğal kaynak, emek ve girişimciyle birlikte üretim faktörlerini oluşturmuştur. Günümüzde ise sadece parayla veya parasal bir getiriyle değil, çok yönlü zenginliklerle anılmaya başlamış ve dolayısıyla sadece ekonomi literatürünün bir parçası olmaktan kendisini kurtarmıştır. Bu bölümde klasik anlamda sermaye kavramından başlanarak sermaye kavramının zamanla kazandığı yeni nitelikler (sırasıyla fiziksel, entelektüel, kültürel ve sosyal sermaye kavramları) açıklanacaktır.

1.1.1. Sermaye Kavramı

Klasik iktisatçılar sermaye kavramına ayrı bir önem vermişlerdir. Avrupa’da feodalizmin gücünün ciddi biçimde sarsıldığı 16. yüzyılda merkantilizm; sermayenin çok çeşitli yollardan biriktirilebildiği, daha fazla kâr elde etmek için toplumların ekonomik ve sosyal, dünyanın ise siyasal anlamda yapısını değiştiren bir sistemdir. Sermayeye dayalı ekonomi bu dönemde filizlenmeye başlamıştır. Sermaye sahipleri, ticaret yoluyla zenginleşebileceklerini bu dönemde fark edebilmişlerdir.

Servetin yegâne kaynağı olarak işlenmemiş veya az işlenmiş malların mübadelesini görmeyen fizyokratlar, üretimin gücünün farkına vararak; tarım ürünlerini, düşüncelerinin merkezine almışlardır. Hatta öyle ki; Quensay, “*İktisadi Tablo*” adlı eserinde toplumu verimliden kısra doğru; toprak sahipleri, çiftçiler ve ticaret ve sanayiyle uğraşanlar olmak üzere üçe bölmüş, yaratılan net gelirin bu sınıflar arasında nasıl bölündüğünü incelemiştir (Öztürk, 2010: 61). Diğer iktisadi sahaları; elde etmesi ve satması daha kolay olan tarım ürünlerinden daha kısır gören fizyokratlar ancak sermaye sahiplerinin ortaya çıkan bu fırsatı değerlendirebileceğini görmüşlerdir.

Sanayi devrimiyle birlikte yaşanan büyük değişimle merkantilist ve fizyokrat iktisatçıların karşısına çıkan klasik iktisatçılar, sadece dış ticarete veya tarıma dayalı bir ekonomi yerine sanayi, tarım ve ticaret faaliyetlerinin hepsiyle zenginleşmenin ve refahın sağlanabileceğini ileri sürmüşlerdi. Klasikler, ekonomik büyümenin temeli olarak sermaye birikimini göstermişlerdir. Sermaye birikiminin kaynağı ise tasarruftur. Dolayısıyla bireylerin aşırı zevklerden feragat ederek sermayelerini artıracakları ve ekonomik büyümenin sağlanacağını düşünmüşlerdir (Sekmen, 2010: 8-20). Bu düşünce ilerleyen dönemlerde üretilen ürünlerin satılamamasına ve yeni bir krizin oluşmasına yol açacaktır.

Klasiklerin düşüncelerin sonucunda ortaya çıkan sosyal adaleti ve dolayısıyla sosyal barışı zedeleyen sonuçlarına bir tepki olarak ortaya çıkan sosyalist düşüncede değeri yaratan faktörün emek olduğu vurgulanmıştır. Marx, “makineyi üretmek de

makineyle üretim yapmak da emek ile olduğu halde mülkiyetin kolektif olmaması doğaya aykırı insan bencilliğinin sonucudur” diyerek (Kazgan, 1993: 34), bir malın değerini belirleyen faktörün toplum tarafından arzu edilen malların üretiminde kullanılan dolaysız ve dolaylı emek olduğunu savunur. Ancak bu durum sermayenin yok sayılması anlamına gelmemektedir; aksine, sermayenin varlığı kabul edilmekte ve yok edilmesi (veya kamulaştırılması/devletleştirilmesi) gereken bir düşman olarak algılandığı anlamına gelmektedir.

Antitezinin şiddetli eleştirileriyle yıpranan klasik iktisat; genel denge ve liberalizm gibi ilkeleri terk etmeyen fakat nicel analizlerden daha fazla faydalanan bir rotaya girmiştir. Nicel yöntemlerin de etkisiyle kesin sonuçlar elde eden özerk bir bilim dalı kimliği kazanan iktisat için sermaye; sadece parayla sınırlandırılmayıp, insan emeğine yardımcı olan ve verimliliği artıran makine gibi unsurları da kapsayan bir anlam kazanmıştır (Öztürk, 2010: 75).

1.1.2. Sermaye Çeşitleri

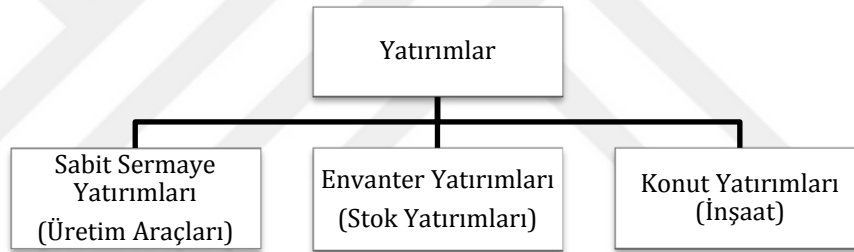
Yukarıda da ifade edildiği gibi klasik ve neoklasik iktisatçıların, kabul ettikleri üretim faktörleri içinde en çok üzerinde durdukları “sermaye” olmuştur. Ancak sermaye kavramı dar anlamda ele alınarak fiziki sermaye olarak yorumlanmıştır. Sermaye olarak ifade edilen her türlü varlığın maddeselleştirilmesine ilişkin algının dayanağı, sermaye kavramının tarihsel serüveni olmuştur. Günümüzde ise sermaye kavramı sadece somut olanla sınırlanmamış, “elde edilmesi zor, kullanılan süreçlerde fark yaratan, rekabet üstünlüğü sağlayan ama objektif ölçülerle ölçülemeyen soyut varlıklar”ı (Grootaert , van Bastelaer, 2002: 7) da kapsamaktadır. Aşağıdaki bölümde fiziksel sermayenin yanı sıra, 20. Yüzyılın ikinci yarısında ortaya atıldıysa da 1990’lı yıllarda son şeklini alan entelektüel sermaye kavramı ve Pierre Bourdieu’nün ortaya attığı kültürel ve sosyal sermaye kavramlarına değinilecektir.

1.1.2.1. Fiziksel Sermaye

Yaygın kanaatin aksine fiziksel sermaye ile toplam mal varlığının aksine yatırıma çevrilmiş ya da çevrilebilir varlık kast edilmektedir. Ünsal’a göre;

“... fiziksel sermaye birikimi ve sermaye formasyonu, esas olarak bugüne kadar yapılmış yatırımların toplam bir biçimde değerlendirilmesidir. Yatırım, fiziki sermaye stokuna belirli bir dönemde yapılan eklemelere denilmekte ve en genel biçimi ile belirli bir dönemdeki sermayeden bir önceki dönemdeki çıkarılmasıyla hesaplanır. Yatırımlar ise esas olarak sabit sermaye yatırımları, envanter yatırımları ve konut yatırımları olmak üzere üç kategoride değerlendirilmektedir”. (Ünsal, 2000: 141)

Şekil 1. Yatırımlar



Kaynak: Erdal M. Ünsal, Makro İktisat, İmaj Yayıncılık, Ankara, 2000, s.141.

Sabit sermaye yatırımları, taşınmaz üretim araçlarını ifade etmektedir. Envanter yatırımı, üreticilerin girdi ve çıktılarına dair yaptıkları stok yatırımlarıdır. Konut yatırımları ise ihtiyaçlar doğrultusunda gerçekleşen inşaat yatırımlarıdır. Fiziki sermaye stokunda esas olarak ilgilenilen sabit sermaye yatırımları kategorisi olsa da diğer iki yatırım faktörü de fiziksel sermaye oluşumunda önemlidir.

1.1.2.2. Entelektüel Sermaye

Kimilerine göre 1975’te Michael Kalecki (Ekşi Uğuz, 2010: 90) tarafından, kimilerine göre ise 1960’lı yıllardan itibaren Hermanson (Yavuz, 2012: 6) tarafından ortaya atılmış olsa da entelektüel sermaye kavramına günümüzdeki şeklini veren Thomas Stewart olmuştur. Stewart’a göre (1991) entelektüel sermaye; işletme çalışanlarının bildiği ve işletmeye piyasada rekabet avantajı sağlayan her şeydir.

1997’de Ross ve Ross, Stewart’ın yaptığı bu çok net olmayan tanımı daha somut bir hale getirmeye çalışmıştır. Bu bağlamda entelektüel sermayeyi üç bileşene ayırmışlardır.

Tablo 1. Entelektüel Sermayenin Unsurlarına İlişkin Örnekler

İNSAN SERMAYESİ	YAPISAL SERMAYE		İLİŞKİSEL SERMAYE
	Entelektüel Mülkiyete İlişkin	Altyapı Varlıkları	
- Know-how - Eğitim - Mesleki yeterlilik - Mesleki bilgi - Meslekle ilgili taktir edilen değerler - Psikolojik olarak taktir edilen değerler - Girişimcilik coşkusu, mucitlik, kabullenici veya reddedici yetenekler ve değişimcilik	- Patentler - Telif hakları - Dizayn hakları - Ticari sırlar - Ticari amblemler - Hizmetle ilgili amblemler	- Yönetim felsefesi - Örgüt kültürü - Yönetim süreçleri - Bilgi sistemleri - Ağ sistemi - Finansal ilişkiler	- Markalar - Müşteriler - Müşteri bağlılığı - Dağılım kanalları - İşle ilgili iş birliği - Lisans anlaşmaları - İstenen nitelikteki sözleşmeler - Frenchising anlaşmaları

Kaynak: Göran Ross, Johan Ross, “Measuring Your Company’s Intellectual Performance”, **Long Range Planning**; akt: Mustafa Çıkrıkçı, Abdulkerim Daştan, “Entelektüel Sermayenin Temel Finansal Tablolar Aracılığıyla Sunulması”, **Bankacılar Dergisi**, Sayı 43, 2002, s.21-23.

Görüldüğü gibi entelektüel sermaye; insan sermayesi, ilişkisel sermaye ve yapısal sermaye olmak üzere üç bileşenden oluşmaktadır. Yapısal sermaye ise kendi içinde entelektüel mülkiyete ilişkin ve altyapı varlıkları olarak ikiye ayrılmaktadır. İnsan sermayesi; çalışanların sahip oldukları (kolektif ya da bireysel) bilgilerin, yeteneklerin ve deneyimlerinin değeridir.

Yapısal sermaye, entelektüel sermayenin işletmece oluşturulmuş insani olmayan unsurlarıdır. Yapısal sermayenin özelliği insan sermayesinin ilişkisel sermayeye dönüşmesinde bir altyapı oluşturmaktır.

Son olarak ilişkisel sermaye ise, işletmeye katma değer sağlayabilecek olan işletme dışı tüm taraf ve alanları kapsayan bir sermaye türüdür. İşletmenin çevreyle olan müşteri sadakati, marka bilinirliği ve lisans anlaşmaları gibi ilişkileri içerir. Bu aşamada

insan sermayesi yapısal sermayenin üzerinde yükselerek işletmeye, fiziksel sermaye dışında, piyasada rekabet avantajı sağlayacak unsurlar yaratmaktadır.

1.1.2.3. Kültürel Sermaye

Pierre Bourdieu (1986: 241-258), 1986 yılında yayınladığı “The Forms Of Capital” (Sermaye Biçimleri) adlı makalesinde sermayenin farklı türlerinin olduğuna değinmiş ve fiziksel sermayenin yanında kültürel ve sosyal sermayenin de varlığından bahsetmiştir. Her ne kadar 2003’te Goodwin (2003: 1-13) tarafından beş (finansal, doğal, tüketilen, insan ve sosyal sermaye, 2011’de Roland (2011: 58-61) tarafından sekiz tür sermaye (entelektüel, spiritüel, sosyal, maddesel, finansal, yaşam, kültürel ve tecrübe sermayesi) olduğu ileri sürülse de içerik açısından bunların Bourdieu’nün üçlü ayrımından türetildiğini söyleyebiliriz. Bu sebeple çalışmanın bu kısmında Bourdieu’nün üçlü ayrımına sadık kalmak daha doğru olacaktır.

Bourdieu’ye göre kültürel sermaye; nesilden nesile aktarılan, genel kültür birikimi, pratik bilgi, yetenek ve beceri birikimidir (1986: 245). Kültürel sermaye; insan davranışlarını, gündelik yaşam pratiklerini, iletişim içimini ve beğenileri doğrudan etkiler.

Bourdieu’ye göre kültürel sermayenin nesilden nesile aktarımı için, formel eğitimden ziyade aile vurgusu yapmıştır. Dolayısıyla kültürel sermaye aileden kaynağını alan ve aileden kazanılan bir sermaye türüdür. Ancak kazanılan kültürel sermaye geliştirilemez değildir. Kültürel sermayenin bir diğer kaynağı da dış etkenlerdir. Bireyin sosyalizasyon sürecinde öğrendiği her şey kültürel sermayeye yansır. Ailenin sahip olduğu kültürün aktarımı önce eğitim, sonra çalışma hayatı tarafından ihtiyaçlara uygun bir şekilde şekillendirilmektedir. Bireyin taşıdığı bu kültürel sermayenin ailesinden aldığıyla aynı olduğunu söylemek doğru olmayacaktır. Bireyin aile kurmasıyla kültürel sermaye yeniden kurumsallaştığında bir kuşak önce nakledilen kültürel sermayenin aynısının bir kuşak sonrakiyle aynı olduğunu söylemek mümkün olmayacaktır.

Bu noktada değinilmesi gereken hususlardan biri de kültürel sermayenin farklı

biçimleridir. Bourdieu'ye göre kültürel sermayenin şekillendirilmiş (embodied), somutlaştırılmış (objectified) ve kurumsallaştırılmış (institutionalised) olmak üzere üç biçimi vardır. Şekillendirilmiş kültürel sermaye, sosyalizasyon sürecinde bilinçli veya pasif olarak “miras aldıkları”dır (1986: 246). Bourdieu'nün mirasla kast ettiği, genellikle olsa da sadece aileden genetik yolla değil, süreç içinde de aktarılabilen ve aynı zamanda aile dışında da sosyalizasyon yoluyla edinilen kültür ve gelenektir. Diğer bir deyişle bir hediye gibi bir anda intikal etmeyen, zaman içinde bireyin habitusuna yerleşen karakter ve düşünme biçimi gibi özelliklerdir. Bourdieu'nün verdiği dil ve konuşma biçiminin yanı sıra yeme-içme kültürü de şekillendirilmiş kültürel sermayeye örnek gösterilebilir.

Somitlaştırılmış kültürel sermaye ile; pusula, mikroskop gibi bilimsel ve resim, heykel gibi sanatsal fiziksel nesneler kast edilmektedir (Bourdieu, 1986: 252). Bu kültürel mallar ekonomik kâra da çevrilebilir. Ekonomik bir ürüne dönüştürülen somutlaştırılmış kültürel sermaye ürünü, parası olan herkes tarafından satın alınabilir. Fakat bu somutlaşmış kültürel malı “tüketebilmek” için kişinin şekillendirilmiş kültürel sermayeye ihtiyacı vardır.

Kurumsallaştırılmış kültürel sermaye ise, akademik kimlik veya toplumsal nitelik gibi bir kişinin kurumsallaşmış tanınırlığıdır (Bourdieu, 1986: 254). Bu kavram, işgücü piyasasında niteliksel veya niceliksel bir ölçüm veya karşılaştırma aracı olarak kullanılmaktadır. Böylece kültürel sermayenin ekonomik sermayeye dönüşümü kolaylaşmaktadır.

1.1.2.4. Sosyal Sermaye

Sosyal sermaye kavramı, çeşitli disiplinlerde farklı anlamlar içerecek şekilde ele alınmaktadır. Bu nedenle, değişik biçimlerde tanımlanmakta ve açıklanmaktadır. Kavramla ilgili birçok teorik ve ampirik çalışma söz konusudur. Kısacası, teorik alt yapısı bakımından sosyal sermayenin ne anlama geldiği ile ilgili birçok belirsizlik mevcuttur.

Sosyal sermayenin oluşumu için en az iki kişi ve bu kişilerin arasında ise mutlaka

karşılıklı bir ilişkinin varlığı gereklidir. Portes'in ifadesiyle, ekonomik sermaye insanların banka hesaplarında, insan sermayesi beyinlerinde, sosyal sermaye ise ilişkilerinde yer almaktadır (Lopez-Torres, Garcia, 2010: 163). Sosyal sermayeye sahip olmak için kişinin cemiyet yaşamının bir üyesi olması gereklidir.

Sosyal sermaye ile ilgilenen erken dönem düşünürlerinden biri olan Bourdieu'nun adından sıklıkla söz edilmektedir. Bourdieu, çeşitli sermaye türleri (ekonomik sermaye, kültürel sermaye ve sosyal sermaye) arasında ayrım yapmakta ve bunları sınıflar arası mücadele zeminine oturtmaktadır. Sermayenin sadece somut bir içeriğe değil; aynı zamanda soyut bir içeriğe de sahip olabileceğinden söz etmektedir (Fine, 2011: 19).

Bourdieu için sosyal sermaye bir ilişkiler setidir. Field'ın ifadesiyle Bourdieu'ya göre sosyal sermaye az ya da çok kurumsallaşmış karşılıklı tanışıklık ve tanıma ilişkilerinden oluşan uzun ömürlü bir ağa sahip olmayla ilişkili, kendi üyelerine kolektivitinin sahip olduğu sermayenin desteğini, başka bir ifadeyle kredi hakkı tanıyan bir referans sağlayan fiili ya da potansiyel kaynaklar kümesidir (2008: 19).

Kısacası, Bourdieu sosyal sermayeyi açıklamak üzere sosyal hiyerarşi üzerine odaklanmaktadır. Field'ın (2008: 18) ifadesiyle Bourdieu, Marksist sosyolojiden oldukça etkilenen bir düşüncüyü benimsemiştir. Ekonomik sermayenin, diğer sermaye türlerinin kökeninde olduğunu ileri sürmekte ve bu sermaye türünün eşitsizlik oluşturmak ve yeniden üretmek için diğer sermaye türleri ile birleştirildiği biçimleri sorgulamaktadır.

Sosyal sermaye için önemli isimlerden biri de Coleman'dır. Sosyal sermayeyi, sosyal ağlar kapsamında ele alan Coleman için sosyal ilişkiler mecburiyetler, beklentiler ve güvenilirlik seklindeki süreçler ile aktörler için bilgi kanalları oluşturmakta, yararlı sermaye kaynakları ve etkin yaptırımlar ile desteklenen normlar sunmaktadır (Baştürk, 2012: 83). Bu tür bir yaklaşım, genellikle "rasyonel tercih teorisi" seklinde adlandırılmakta ve Neoklasik bireysel rasyonalite ilkesi ile insani eylemin sosyal bir

kapsam içerisinde gömülü olduğu fikrine dayalıdır.

Coleman, rasyonel tercih teorisinde bireylerin genel olarak kendi çıkarlarını düşündüklerini fakat iş birliğini seçmeleri durumunda ise, yapılan iş birliğinin bireylerin çıkarına olduğunu ileri sürmektedir. Ona göre iş birliği, kendi çıkarlarını izlemekle meşgul olan yalnız ve çıkarıcı aktörlerin genel kuralları için istisnai bir durumdur (Field, 2008: 29).

Putnam sosyal sermaye ile ilgili hemen hemen tüm teorik ve ampirik çalışmalarda atıf yapılan bir düşündürdür. Sosyal sermaye kavramının, Kuzey ve Güney İtalya Bölgelerindeki mevcut sosyoekonomik farklılığın nedenlerinin sorgulandığı Putnam tarafından 1993 yılında yazılan “Making Democracy Work” adlı kitap ile sosyal bilimler sahasında hızla tartışılmaya başlandığı söylenmektedir. Fakat Putnam’ın sosyal sermaye tanımı, sadece pozitif etkiye sahip yatay sosyal ağlara odaklanması nedeniyle oldukça dar içerikli bir tanımlama sunduğu için eleştirilmektedir (Field, 2008: 11).

Putnam (1993: 167) için sosyal sermaye, sosyal organizasyonun güven, normlar ve ağlar şeklinde toplumsal etkinliği arttıran özellikleridir. Putnam sosyal sermayeyi, sivil katılım ve güçlü bir sivil toplum ile ilişkilendirmektedir. Ağlar ve normlar gibi unsurların, güvenin ön gereksinimleri olduğunu, güvenin ise normların ve ağların sonucu olduğunu ileri sürmektedir. Putnam, kavramı temsilen “sosyal ağlara” başka bir ifadeyle cemiyet üyeliğine odaklanmaktadır. Putnam, ayrıca sosyal sermayeyi ölçmek üzere “Putnam Aracı” olarak anılan bir indeks de oluşturmuştur. Bu indeks, nüfusun referandumda oy verme yüzdesine, gazete okuyuculuğuna ve kişi başı gönüllü, kültürel ve spor cemiyetlerine üyeliği içeren bir dizi kamusal ve politik eyleme katılımı temsil eden 14 unsurdan ibarettir.

Fukuyama da sosyal sermaye denildiğinde akla gelmesi gereken isimlerdendir. Fukuyama için sosyal sermaye, sosyal iş birliğini teşvik eden ortak normlar ya da değerlerdir. Başka bir ifadeyle, “sosyal sermaye, bir toplumda veya onun bazı bölümlerinde güven duygusunun hâkim olmasından ileri gelen bir yetidir” (Fukuyama,

2005: 42).

Fukuyama (2005: 9-10) geleneksel toplumların zayıf bağlardan yoksun olduğunu da ifade etmektedir. Geleneksel toplumlar çoğunlukla parçalı olup köy ya da kabile gibi içine kapalı, oldukça fazla sayıdaki sosyal birimleri içermektedir. Modern toplumlar ise tersine, çoğul üyeliklere ve kimliklere nüfuz eden birbiri üzerine çakışan oldukça fazla sayıdaki sosyal gruplardan ibarettir. Geleneksel toplumları oluşturan parçalar (segmentler) arasındaki zayıf bağların az oluşu bu toplumlarda bilginin, yeniliğin ve insan kaynaklarının daha az aktarılmasına neden olmaktadır.

Görüldüğü gibi bu dört düşünür de sosyal sermaye kavramını zenginleştirmek, yeni bakış açıları katmak için uğraşmışlardır. Bourdieu sermayenin sadece somut değil soyut da olabileceğini ve soyut sermayenin de manipülasyona açık olduğunu, Coleman bireyin sosyal sermayesini bireysel çıkarlarını maksimize etme güdüsüyle yönlendirdiğini, Putnam sosyal ağların önemini, Fukuyama ise güvenin önemini vurgulayarak sosyal sermaye literatürüne katkıda bulunmuştur. Ve fakat sosyal sermaye kavramının gelişimi sadece bu düşünürlerle sınırlandırılmamıştır. Adler ve Kvon'un 2002 tarihli "Social Capital: Prospects For A New Concepts" adlı çalışmasından esinlenilerek hazırlanan aşağıdaki tabloda kronolojik sırayla sosyal sermaye literatürüne katkı sağlayan düşünürlerin tanımlarına yer verilmiştir.

Tablo 2. Kronolojik Sıraya Göre Sosyal Sermaye Literatürüne Katkı Sağlayan Düşünürler ve Tanımları

ARAŞTIRMACILAR	KAYNAK	TANIMLAR
P. Bourdieu	The Forms Of Capital, <i>Handbook of Theory And Research For The Sociology Of Education</i> (Ed. J. Richardson), New York, 1986, s. 241-258.	Karşılıklı tanışıklık ve tanıma ilişkilerinden oluşan, kendi üyelerine kolektivitinin sahip olduğu sermayenin desteğini sağlayan ilişkiler seti
J. S. Coleman	Social Capital In The Creation Of Human Capital, <i>The American Journal Of Sociology</i> , Sayı 94, 1988, s. 95-120	Sosyal yapının görünüşlerinden oluşan ve yapı içindeki bireylerin belli eylemlerini kolaylaştıran ilişkiler
R. F. Inglehart	<i>Culture Shift In Advanced Industrial Society</i> , New Jersey, 1990.	Gönüllülük esasıyla faaliyet yürüten derneklerin ağlarında ortaya çıkan güven ve hoşgörü kültürü
R. Putnam	Bowling Alone: America's Declining Social Capital, <i>Journal Of Democracy</i> , Sayı 6, 1993, 65-78.	Sosyal organizasyonun güven, normlar ve ağlar şeklinde toplumsal etkinliği artıran özellikler
F. Fukuyama	<i>Trust: The Social Virtues And The Creation Of Prosperity</i> , New York, 1995.	Sosyal iş birliğini teşvik eden ortak normlar ve değerler
Belliveau, O'Reilly ve Wade	Social Capital At The Top: Effects Of Social Similarity And Status On CEO Compensation, <i>Academy Of Management Journal</i> , Sayı 39, 1996, s. 1568-1593.	Bireyin kişisel ağı ve seçkin kurumsal bağlantıları
R. S. Burt	The Contingent Value Of Social Capital, <i>Administrative Science Quarterly</i> , Sayı 42, 1997, s. 339-365.	Finansal ve beşerî sermaye kullanma imkânı sağlayan arkadaşlar ve genel bağlantılar
K. Pennar	The Ties That Lead To Prosperity: The Economic Value Of Social Bond Is Only Beginning To Be Measured, <i>Bussines Week</i> , Sayı 15, 1997, s. 153-155	Bireysel davranış ve ekonomik büyümeyi etkileyen sosyal ilişkiler ağı
Nahapiet ve Ghosal	Social Capital, Intellectuel Capital And Organizational Advantage, <i>The Academy Of Management Review</i> , Sayı 23, 1998, s. 242-266.	Bir bireyin veya sosyal birimin sahip olduğu ilişkiler ağından sağlanan ya da bunun aracılığıyla elde edilen ve içine gömülmüş gerçek ve potansiyel kaynaklar toplamı
A. Portes	Social Capital: Its Orgins And Applications In Modern Sociology, <i>Annual Review Of Sociology</i> , Sayı 24, 1998, s. 1-24.	Aktörlerin sosyal ağlara ve diğer sosyal yapılara üyelikleri sayesinde çıkarlarını koruma yeteneği

D. Knoke	<i>Organizational Network And Corporate Social</i> , Boston, 1999.	Sosyal aktörlerin örgüt içinde ve örgütler arasında diğer aktörlerin kaynaklarına erişim kazanmak için ağ bağlantıları yaratmaları ve bunları harekete geçirme süreci
W. Baker	<i>Achieving Success Through Social Capital: Tapping The Hidden Resource In Your Personal ve Business Networks</i> , San Francisco, 2000.	Aktörlerin spesifik sosyal yapılardan elde ettikleri ve sonra kendi ilgilerini takip etmekte kullandıkları kaynak
Narayan ve Cassidy	“A Dimensional Approach To Measuring Social Capital: Development And Validation Of A Social Capital Inventory”, Current Sociology , Sayı 49 (2), 2001, s.60.	Sosyal yapılara gömülü ve kamunun menfaatine katkı sağlayan çalışma yolları
Grootaert ve van Bastelaer	Understanding and Measuring Social Capital: A Synthesis Of Finding And Recommendations From The Social Capital Initiative, <i>Social Capital Initiative Working Paper No.24</i> , Washington, 2001, s. 2.	Ekonomik ve sosyal kalkınmaya katkıda bulunan insanlar arası ilişkiler, davranışlar ve değerler yapısı
M. Schiff	Labor Mobility, Trade And Social Capital, <i>Review Of Internatioal Economics</i> , Sayı 12, 2004, s. 630-642.	İnsanlar arasındaki ilişkileri etkileyen ve fayda fonksiyonu ve/veya üretimin girdileri olan sosyal yapının unsurları
Dünya Bankası	http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSOCIALDEVELOPMENT/EXTTSOCIALCAPITAL/0,,contentMDK:20642703~menuPK:401023~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:401015,00.html (son erişim: 22.04.2015)	Kolektif eylemliliğe olanak veren normlar ve ağlar

Yukarıda da görüldüğü gibi, Bourdieu’nün 1986 tarihli “Forms Of Capital” adlı çalışmasından beri çok çeşitli açılardan sosyal sermayeye yaklaşılmış ve birbirinin açıklarını yamayan tanımlar yapılmıştır. 1980’lerde sosyal sermaye tanımlanırken sadece işlevi üzerinde durulmuş ve karşılaşılan zorluk ya da sorunlar karşısında destek ve kolaylık sağlayan ilişkiler ağı kast edilmiştir. 90’ların başında sosyal sermaye tanımının içine kaynağı olan sosyal organizasyonlar eklenmiş ve bu organizasyonların önemli unsurları olan güvenin ve normların altı çizilmiştir. 90’ların ikinci yarısından itibaren sermaye türleri arasındaki geçişlilik keşfedildi ve 2000’lerin başına geldiğinde

kavram işleviyle, araçlarıyla, unsurlarıyla ve işleyişiyle tanımlanabilir hale geldi. Günümüzde ise Dünya Bankası sosyal sermayeyi karmaşık bir akademik kavram olmaktan çıkararak popülerleşmesi için kısa ve net bir tanım yapmıştır.

Oysa bu tanımlardan çok önceleri sosyal sermayenin varlığı kavramlaştırılmamış olsa da kabul ediliyordu.

1.2. Sosyal Sermaye Kavramının Gelişimi Ve Kapsamı

Sosyal sermaye kavramını yukarıdaki gibi ele alan çağdaş düşünürlerden önce birçok klasik dönem sosyoloğunun bu konuyu -kavramsallaştırmış olmasalar da- düşündükleri söylenebilir. Hatta “Kurucu Babalar”¹ arasında yer alan Tönnies, Durkheim ve Marx’tan önce aile hakkında kafa yoran tüm düşünürlerin, bilmeyerek de olsa, bu konuyu inceledikleri söylenebilir. Platon, “Devlet” adlı eserinde çocuğun bir şeyleri başarmak için almış olduğu ilk yardımın ebeveynlerden geldiğine değinmektedir. Sonraki dönemde çocuğun da ailesine karşı sorumluluğunun gelişmesi ve dayanışma duygusunun pekişmesi beklenen bir durumdur. Söz konusu dayanışmayı mümkün kılan ortak değer aile bağıdır. Öyleyse dayanışmanın (ve dolayısıyla aktif sosyal sermayenin) ailede başladığını söylemek mümkün olacaktır.

Aile hakkında düşünenlerin yanı sıra sosyolojinin “Kurucu Babalar”ı olarak anılan düşünürlerin de dolaylı olarak sosyal sermaye hakkında kafa yorduklarını söylemek mümkündür. Bu düşünürlerin başında Tönnies gelmektedir. Tönnies toplumu “gemeinschaft” ve gesselschaft” olarak iki ayrı kategoride inceler. Gemeinschaftla daha sıkı bağlara sahip bir grup kast edilirken, gesselschaftla daha gevşek bağlara sahip bir gruba işaret edilir (Slattery, 2012: 59). Bu iki grubun da aralarındaki dayanışma birbirinden yapısal olarak birbirinden farklıdır. Durkheim’a göre daha gevşek bağlara sahip olan gesselschaftlar organik bir dayanışma içindeyken, gemeinschaftlar mekanik dayanışma içindedirler. Mekanik dayanışma, organik dayanışmaya nispetle daha

¹ “Kurucu Babalar” tanımı Martin Slattery tarafından Durkheim, Marx, Weber ve Tönnies gibi klasik dönem sosyologlarını ifade etmek için kullanılmıştır.

duygusal ve daha güçlüdür (Slattery, 2012: 115). Toplumu sahip olduğu bağların kuvvetine göre tasnif etmek ve sahip oldukları dayanışma duygularına göre yorumlamak, hiç şüphesiz, akla sosyal sermayeyi getirmektedir. Öyleyse Tönnies ve Durkheim'ın, kavramsallaştırmadan da olsa, sosyal sermaye literatürüne katkıda bulunduğunu söylemek mümkün olacaktır.

Karl Marx da söz konusu literatüre katkı sağlamıştır. Marx, kapitalizmin yabancılaşmayla ilişkisini bireyin ürettiği ürüne yabancılaşması, üretim sürecine yabancılaşması, diğer çalışanlara yabancılaşması ve topluma yabancılaşması olmak üzere dört başlıkta incelemiştir (Berberoğlu, 2012: 17). Marx'a göre bu yabancılaşma nedeniyle ortaya çıkan yalnızlaşma ve sömürünün önüne ancak sınıf bilinciyle örgütlenmiş işçilerin devrimiyle geçilebilecektir. Bunun için ise dayanışma şarttır. “Dayanışma”, “örgütlenme” ve “birlikte hareket etme” kavramları akla yine sosyal sermayeyi getirmektedir.

Görüldüğü gibi sosyal sermaye hiç de yeni bir kavram değildir. Adı konulmamış da olsa, sosyal sermaye ile kast edilen anlam birçok düşünür tarafından üstünde düşünülmeye değer bulunmuştur. Buna karşın sosyal sermaye literatürde “yeni bir kavram” olarak anılmaktadır.

1.2.1. Sosyal Sermayenin Unsurları

Tarihi bu kadar eskilere dayanan bir fenomenin yeni bir kavram gibi anılması, şüphesiz, herkesçe kabul gören bir isim almış olmasına da dayanmaktadır. Ancak başlıca sebebi günümüzde kavramın net bir biçimde tanımlanabiliyor ve bileşenleri hakkında fikir yürütülebiliyor olmasıdır. Bu sayede söz konusu fenomen karşısında insanlar edilgen bir pozisyon almaktan kurtulmuş, etken bir pozisyona geçerek sosyal sermayeyi kendi menfaatine uygun kullanabildiği bir araca dönüşmüştür.

Sosyal sermaye kavramının unsurları hakkında bir uzlaşıya varıldığı söylenemez. Araştırmacıların çalışma alanlarına göre çeşitlenen bu unsurlar arasında en popüler olanı Putnam'ın tanımından hareketle çıkarılmış olanıdır. Nitekim Türkçe hazırlanan sosyal

sermaye çalışmalarında da en çok karşılaşılan Putnam'ın tanımına dayandırılmıştır². Putnam, “*Bowling Alone: America's Declining Social Capital*” adlı çalışmada sosyal sermayeyi “Sosyal organizasyonun güven, normlar ve ağlar şeklinde toplumsal etkinliği artıran özellikler” (Putnam, 1993: 167) olarak tanımlayarak;

- Güven,
- Norm ve
- Ağların altını çizmiştir.

Mart 2001 tarihli “*A Dimensional Approach To Measuring Social Capital: Development And Validation Of A Social Capital Inventory*” adlı çalışmada sosyal sermayenin daha farklı unsurlarına değinmiştir. Çalışmada sosyal sermaye ölçümündeki eksiklikleri eleştiren Narayan ve Cassidy, yeni bir ölçüm yöntemini önermektedir. Çalışmanın yöntem kısmında sunulan araştırmanın modeline ilişkin tablo ilgi çekicidir. Narayan ve Cassidy, sosyal sermayeyi ayrıntılı bir biçimde tablolastırmış ve tabloda yer alan unsurların tümünün ölçülmesi halinde daha güvenilir bir sosyal sermaye ölçümü yapılabileceğini iddia etmişlerdir. Söz konusu tablo aşağıya verilmiştir.

² 2004 yılından itibaren YÖK'ün tez arşivinden ulaşılabilen 60 doktora, 77 yüksek lisans tezi hazırlanmıştır. Bu tezlerin 95 tanesinde doğrudan sosyal sermayenin unsurlarına yer verilmiş ve bu tezlerin tamamı sosyal sermaye unsurlarını Putnam'ın ayırdığı şekilde değerlendirmiştir.

Tablo 3. Narayan ve Cassidy'nin "A Dimensional Approach To Measuring Social Capital: Development And Validation Of A Social Capital Inventory" Adlı Araştırmasının Modeli

Sosyal Sermaye	Grubun Nitelikleri	• Üyelerin Sayısı • Paranın Katkısı • Katılım Sıklığı • Karar Alım Sürecine Katılım • Grubun Mali Kaynakları
	Genelleştirilmiş Normlar	• Adalet • Dürüstlük • Yardımseverlik
	Birliktelikler	• Birlikteliklerin Nitelikleri
	Girişkenlik	• Girişkenlik
	Komşuluk Bağlantıları	• Komşunuzun Hasta çocuğuyla ilgilenip ilgilenmeyeceğiniz • Hasta Olduğunuzda Komşunuzdan yardım isteyip istemeyeceğiniz
	Gönüllülük	• Gönüllü Olma • Başkasına Yardım Etme
	Güven	• Aileye Güven • Komşulara güven • Ötekilere güven • İşverene güven • Kamu çalışanlarına güven • Kamu Kurumlarına güven

Kaynak: Narayan ve Cassidy, "A Dimensional Approach To Measuring Social Capital: Development And Validation Of A Social Capital Inventory", **Current Sociology**, Sayı 49 (2), 2001, s.67; akt: Hülya Ekşi, Sosyal Sermaye -Önemi, Üretimi ve Ölçümü- Üzerine Bir Alan Araştırması, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya, 2009, s. 36.

Görüldüğü gibi Narayan ve Cassidy'nin sıralamış olduğu yedi unsurun bir kısmı zaten Putnam tarafından ortaya konmuştu. Örneğin Putnam'ın işaret ettiği "Güven" ve "Normlar", Narayan ve Cassidy'nin ölçeğinde karşımıza "Güven" ve "Genelleştirilmiş Normlar" başlıkları altında sıralanmıştır. Yine "Birliktelikler" ve "Komşuluk Bağlantıları" başlıkları Putnam'ın sıraladığı unsurlar arasında yer alan "Ağlar" başlığının türevi niteliğindedir. Fakat bu başlıklar dışında Narayan ve Cassidy, "Girişkenlik", "Gönüllülük" ve "Grubun Niteliği" gibi yeni başlıkları literatüre katmıştır. Ayrıntıları incelendiğinde "Girişkenlik" ve "Gönüllülük" başlıklarının ilgi ve katılımı ölçtüğünü söylemek mümkün olacaktır. Son olarak "Grubun Nitelikleri" de Narayan ve Cassidy tarafından yeni bir unsur olarak altı çizilmiştir.

Grootaert ve Bastelaer'ın ise 2001 tarihli *“Understanding and Measuring Social Capital: A Synthesis Of Finding And Recommendations From The Social Capital Initiative”* adlı çalışmasında sosyal sermayenin unsurlarını;

- Yerel birlikler ve ağlar,
- Güven ve normlar ve
- Birlikte hareket edebilme saiki olmak üzere üç başlık altında toplamıştır.

Görüldüğü üzere Grootaert ve Bastelaer çalışmasında güven ve norm başlıkları birleştirilmiş, ağlar yerel birliklerle genişletilmiş ve ilgi ve katılım “Birlikte Hareket Edebilme Saiki” başlığı altında ele alınmıştır.

Son olarak Dünya Bankası'nın 2008 tarihinde internet sitesinden yayınladığı özet niteliğinde çalışmada ise unsurlar;

- Topluluklar ve ağlar,
- Güven ve iş birliği,
- Ortaklaşa hareket ve iş birliği,
- Toplumsal bütünlük ve içerilme ve
- Enformasyon ve iletişim başlıkları altında toparlanmıştır.

Dünya Bankası'nın söz konusu çalışmasına kısaca göz atıldığında ağlara “Topluluklar ve Ağlar”, güvene “Güven ve İş Birliği”, ilgi ve katılıma “Ortaklaşa Hareket ve İş Birliği” ve “Toplumsal Bütünlük ve İçerilme” ve grup niteliğine “Enformasyon ve İletişim” başlıkları altında değinildiğini görmek mümkün olacaktır.

Dünya Bankası'nın bu çalışmasının, kullanılan dil ve bazı kavramlar açısından Grootaert ve Bastelaer çalışmasıyla paralellik gösterdiği söylenebilir. Bunun nedeni Grootaert ve Bastelaer'ın söz konusu çalışmasının Dünya Bankası'nın Sosyal Kalkınma Departmanı için hazırlanan Sosyal Sermaye Çalışmaları Serisi'nde yayınlanmış olmasıdır.

Aynı kavramın unsurlarının farklı araştırmacılarca farklı biçimlerde hazırlanmış olmasının iki sebebi vardır. Bunlardan ilki; araştırmacıların sosyal sermaye kavramını kendi çalışma alanlarına prizmasından değerlendirmiş olmalarıdır. Diğer bir sebebi de sosyal bilimlere ilişkin terminolojinin kimya formülleri gibi mutlak olmayan yapısıdır.

Yukarıdaki çalışmalarda yer alan tanımlardan elde edilen unsurlar aşağıdaki tabloda sınıflandırılmıştır.

Tablo 4. Popüler Sosyal Sermaye Çalışmalarında Yer Alan Unsurların Sınıflandırılması

	Putnam (1993)	Narayan ve Cassidy (2001)	Grootaert ve Bastelaer (2001)	Dünya Bankası (2008)
Güven	• Güven	• Güven	• Güven ve Normlar	• Güven ve İş Birliği
Normlar	• Norm	• Genelleştirilmiş Normlar		—
Ağlar	• Ağ	• Birliktelikler • Komşuluk Bağlantıları	• Yerel Birlikler ve Ağlar	• Topluluklar ve Ağlar
İlgi ve Katılım	• Sivil Katılım ³	• Girişkenlik • Gönüllülük	• Birlikte Hareket Edebilme Saiki	• Ortaklaşa Hareket Edebilme ve İş Birliği • Toplumsal Bütünlük ve İçerilme
Grubun Nitelikleri	—	• Grubun Nitelikleri	—	• Enformasyon ve İletişim

Tabloda daha kolay anlaşılması için kavramın unsurları sınıflandırılmıştır. Bu sınıflandırma sonucunda birbirini tamamlayan ve birbirinin türevi olan unsurlar birleştirilmiş, kimi araştırmacıların değinmediği unsurlara başlık açılmıştır. İlerleyen bölümlerde beş başlık altında toparlanan bu sosyal sermaye unsurları incelenecektir.

1.2.1.1. Güven

Yukarıdaki tablolarda (Tablo 2 ve Tablo 4) da görüldüğü gibi güven kavramı,

³ Putnam sivil katılımı sosyal sermayenin bir unsuru olarak görmemekle birlikte çalışmasının önemli bir kısmını bu kavramla şekillendirdiği için tabloda yer verildi.

sosyal sermayeyi açıklarken kullanmak zorunda olduğumuz bir kavramdır. Fakat her araştırmacı güven kavramını sosyal sermayenin bir unsuru olarak ele almamıştır. Coleman, Putnam, Bourdieu, Inglehart, Grootaert ve van Bastelaer gibi araştırmacılar güven kavramına sosyal sermayenin bir unsuru olarak yaklaşırken; Pennar, Portes ve Knoke gibi araştırmacılar sosyal sermayenin ürünü ya da ondan sağlanan yarar olarak ele alır. Fukuyama ise çok daha farklı bir bakış açısı sergileyerek güven ve sosyal sermayeyi birbirine denk iki kavram olarak görür.

Fukuyama (2005: 42) sosyal sermayeyi tarihsel alışkanlıklar, gelenek veya din gibi kültürel mekanizmalar aracılığıyla meydana geldiği ve iletildiği için insan sermayesinin diğer türlerinden farklı olduğunu söyler. Sosyal sermayeyi meydana getiren ve iletilmesini sağlayan mekanizmaların altında güven duygusu bulunmaktadır. Sosyal sermayeyi basitçe “bireylerin karşılaştıkları sorunları çözmek için bir araya gelmesi” şeklinde tanımlayacak olursak, aralarında güven bağı oluşmamış bireylerin bir araya gelmesi imkânsız olacağından sosyal sermayeyi de güven unsuru olmaksızın açıklayabilmek imkânsız olacaktır.

Güven, kendine değer verme duygusuyla başlayıp zamanla bireyin çevresindekilere hissettirip geçirdiği duygusal bir güçtür (Ekşi Uğuz, 2010: 63). Töremen’e göre (2002: 562) insanın kendisine ve diğer insanlara olan güveninin ve onlar tarafından da güveniliyor olmanın verdiği güç, başarıya ulaşmayı sağlayan en önemli unsurdur. Hiç kuşku yok ki, Töremen’in bahsettiği başarı ister bireysel ister toplumsal olsun, iş birliğiyle mümkün olacaktır. Bu sebeple Dünya Bankası, güven ve iş birliği kavramlarını bir bütün olarak ele almaktadır.

Field (2008: 89); kredi kartı kullanmak, evlenmek, uçağa binmek, oy vermek gibi diğer insanlarla iletişime geçtiğimiz her an karşılaştığımız güven kavramının olmaması durumunda yüksek maliyetli, fazla zaman harcanan ve bürokratik yoğunluğu artmış bir toplumsal yaşamın ortaya çıkacağından bahseder. Öyleyse güven; toplumsal güvenin, bireysel yaşantının, ekonomik ve demokratik gelişmenin temelini oluşturduğu gibi (Gökalp, 2003: 163) maliyet, zaman ve bürokratik bariyerler gibi kısıtları daha kolay

aşmamızı sağlayarak toplumsal yaşama dinamizm kazandıran önemli bir unsurdur (Newton, 2001: 212; akt: Şavkar, 2011: 22).

1.2.1.2. Normlar

Toplumu oluşturan unsurların başında gelen normlar, belirli olaylar karşısında belirli tarzda davranmaya (Erkal, 2009: 17) veya belirli davranışlardan kaçınmaya (Giddens, 2008: 1069) sevk eden kurallar bütünüdür. Normlara uyulan bir toplumda belirli olaylar karşısında bireylerin nasıl davranacakları önceden kestirilebilecektir. Bu durum geleceğe ilişkin belirsizlikleri azaltarak toplumda güven duygusunun yerleşmesini kolaylaştıracaktır. Nitekim Bozkurt (2008: 367) normları “belli durumlarda insanların nasıl davranmaları gerektiği konusundaki beklentiler” olarak tanımlamaktadır. Söz konusu beklentilerin gerçeğe dönüşme olasılığı, normların yaptırım gücünün bireyler üzerindeki etkisiyle doğru orantılıdır.

Fukuyama (1999), güvensizliğin yaygın olduğu toplumlarda güvenin yerini yasal aygıtların alabileceğinden bahsetmektedir. Her ne kadar Fukuyama “yasal aygıtlar” ile resmi kuralları kastediyor olsa da yasal aygıtların sadece yazılı değil sözlü de olabileceğinden hareketle toplumsal normların da eksikliği duyulan güveni yaratabileceğini söyleyebiliriz.

Coleman’a göre normların özelliği güveni tesis ederek sosyal sermayeyi yaratmaktır. Özdemir, normların ve güvenin sosyal sermayedeki rolünü Coleman’ın New York Mücevher Piyasası örneğinden hareketle şu şekilde açıklıyor;

“Örnekteki bu piyasalarda tüccarlar, herhangi bir önlem olmadan yüksek değerli mücevherlerini değiş tokuş ederler. Bu değiş tokuşu sağlayan en büyük kaynak piyasada işlemleri gerçekleştirenlerin birbirlerine duydukları güvendir. Kapalı, sıkı ilişkilerin hâkim olduğu bir yapıda hareket ediyor olmaları bu piyasaların üyelerini herhangi bir sahtekarlıktan alıkoymaktadır. Her üye, yakın ilişkilerin yaşandığı bir toplulukta, bir normu ihlal ettiği zaman topluluktan ve pazardan çıkarılacağını bilir. Yani bu toplulukta güven sayesinde değiş tokuş aha kolay yapılır, bireyler arası güven normu gelişmiştir. Bireyler norm ihlallerinde, bilginin yayılması sonucu topluluktaki herkesin bunu duyacağını ve kendilerine gerekli yaptırımın uygulanacağını bilir.” (Özdemir,

2007: 76)

Normların ikinci ve son özelliğinin sosyal ağlara hareketlilik getirmek olduğundan bahsedebiliriz. Güven ve norm unsurlarını bir başlık altında ele alan Grootaert ve Bastelaer (2001: 9), sosyal sermayede üretkenliğin normla doğrudan ilişki içinde olduğunun altını çizmektedir. Benimsendikten sonra dinamik bir baskı aracına dönüşen normlar, sosyal ağların kolektif bir biçimde çalışabilmesine önayak olur.

1.2.1.3. Ağlar

Sosyal ağlar, sosyal sermayenin en önemli unsurlarından biri olduğu kadar en muğlak unsurudur da. Kavramın üzerindeki belirsizlik, tanımından ve sosyal sermaye sürecindeki pozisyonundan kaynaklanmaktadır. Özdemir bireyler özelinde sosyal ağları, “bireylerin diğer bireylere ulaşmakta kullandıkları iletişim kanalları bütünü” (Özdemir, 2008: 83-84) olarak tanımlamaktadır. Bu basit ve anlaşılır tanımın aksine Cohen ve Prusak sosyal ağı;

“...sadece tanışıklıklardan ibaret bir şey değildir ve birçok insanı tanıyor olmak da tek başına, bir ağın mutlaka bir parçası haline gelmek demek değildir. Ağ üyeliği daha aktif bir özelliktir ve bir miktar zaman, enerji ve duygu yatırımı gerektirmekte, güçlü bir karşılıklık potansiyeli içermektedir” (Cohen, Prusak, 2001: 34)

şeklinde açıklayarak sosyal ağlarla sosyal sermaye arasındaki çizgi iyice belirsizleşiyor. Tıpkı Fukuyama’nın sosyal sermayeyi güvene indirgemiş olması gibi, Cohen ve Prusak da ağları sosyal sermayeye indirgeyerek kavramın bir unsuru olmaktan çıkarmaktadır. Bu şekilde kavram üzerindeki muğlaklığın giderilemeyeceğini düşünerek, çalışmada daha basit ve anlaşılır olan tanım esas alınacak ve dolayısıyla ağlar sosyal sermayenin bir unsuru olarak kabul edilecektir.

Kavramı üzerindeki belirsizliklerden biri de ağların sosyal sermaye sürecindeki konumundan kaynaklanmaktadır. Bourdieu’ya göre (1986: 254) sosyal ağlar, sosyal sermayeyi aktive eden pasif yapılardır. Tanımda yer alan pasif ve aktif sıfatlarının dışında göze çarpan bir diğer husus, sosyal ağların sosyal sermaye sürecine eklemlendiği

düşünülen bir unsur vazifesi görmesidir. Öyleyse sosyal ağlar, sosyal sermaye süreci için bir ön koşuldur. Sosyal ağların bir ön şart olduğu sonucuna Coleman’da da rastlıyoruz. Coleman; sosyal sermayenin bireyler arasındaki ilişki yapılarında (sosyal ağlarda) var olduğunu (Ekşi Uğuz, 2010: 66) söylerken, sosyal sermayenin sosyal ağlar olmaksızın ortaya çıkamayacağını kast eder. Oysa Fukuyama (2005: 102), “piyasa işlemleri için kurulan ilişkinin sonucunda, gayriresmî normları ve değerleri paylaşan bireysel aktörlerden oluşan grup” olarak tanımladığı sosyal ağları açıkça sosyal sermaye sürecinin bir çıktısı olarak diğer çalışmalardan farklılaştırıyor.

Yukarıdaki tanımların yarattığı muğlaklık ve bir çeşit yumurta-tavuk tartışmasına benzetilebilecek ön şart-sonuç tartışmaları sürüyor olsa da sosyal sermayeyi tanımlamakta ağların büyük bir öneme sahip olduğu tartışmanın taraflarınca kabul görmektedir.

1.2.1.4. İlgî ve Katılım

Sosyal sermayenin bir diğer unsuru olan ilgi ve katılım, bazı yazarlar tarafından sosyal sermayenin ikamesi olarak kullanılmaktadır. Örneğin Grootaert ve Bastelaer’in araştırmasında ilgi ve katılımı, “birlikte hareket edebilme saiki” olarak tarif edilmektedir. Oysa bu şekilde yapılan bir tanım; güven, normlar ve grubun nitelikleri tarafından doğrudan şekillenen daha geniş bir kavrama, yani sosyal sermayenin kendisine atfı yapmaktadır. Kaldı ki, Bowling Alone gibi daha eski tarihli araştırmalarda da sosyal sermayenin unsurları güven, norm ve ağlar olarak sıralanmıştır. Bu durumda ilgi ve katılım, sosyal sermayenin bir unsuru olmaktan çıkarak sosyal sermayenin kendisi haline gelmektedir. Bu nedenle fazladan bir değer içermemektedir.

İlgî ve katılımı sosyal sermayenin ikamesi gibi kullanan bir diğer araştırma ise 2008 tarihli Dünya Bankası araştırmasıdır. Araştırmada ilgi ve katılım; ortaklaşa hareket edebilme ve iş birliği ile toplumsal bütünlük ve içerilme olmak üzere iki açıdan incelenmiştir. Bu çalışma da Grootaert ve Bastelaer tarafından hazırlandığı için benzer bir yaklaşımın benimsenmesi şaşırtıcı değildir. Fakat bu çalışmada Grootaert ve

Bastelaer, 2001 yılında yaptıkları çalışmaya ek olarak toplumsal bütünlük ve içermeye de atıfta bulunmaktadır. Bu iki araştırmada da okurları kafa karışıklığına sevk edebilecek nokta, bütünü oluşturan parçalardan birinin nasıl bütünün yerini aldığıdır.

Bazı yazarlar ise ilgi ve katılımı, siyasi ve toplumsal katılım süreçlerinin tamamı için kullanmaktadır. Siyasi bağlamda katılım kavramının sağlıklı çalışan demokrasilerin temel değerlerinden biri olduğunu söylemek yanlış olmaz. Geniş kapsamlı örgütsel yaşam, yalnızca iyi bir hükümetin değil, aynı zamanda dayanıklı ve uzun süreli çoğulcu toplumun da tamamlayıcısıdır (Touraine, 2002: 98). Vatandaşların karar alma süreçlerine katılım oranı, şüphesiz demokratik çoğulculuğun temelini oluşturur, fakat bu süreçlere katılmak yalnızca seçimlerle sınırlı değildir. Vatandaşların kendilerini doğrudan ya da dolaylı olarak etkileyecek olan politikaları eleştirdiği, etkilediği ve hatta denetlediği mekanizmaların varlığı da bu süreçlerle ilgilidir. Günümüzde ülkelerin nüfus yapıları ve yönetim yaklaşımları düşünüldüğünde eleştirme, etkileme ve denetleme mekanizmalarının iyileşeceği mecra olarak sivil toplum kaçınılmaz bir yer almıştır.

1.2.1.5. Grubun Nitelikleri

Bölümün başında Narayan ve Cassidy'nin "A Dimensional Approach to Measuring Social Capital" adlı çalışmasında sosyal sermayenin unsurlarını yedi başlık altında (grubun nitelikleri, genelleştirilmiş normlar, birliktelikler, girişkenlik, komşuluk bağlantıları, gönüllülük ve güven) incelediğinden bahsetmiş ve "grup nitelikleri" dışında diğer altı unsurun, Putnam'ın işaret ettiği üç temel unsur içinde değerlendirilebileceğinden bahsetmiştik. Tam olarak kategorize edilmediğinden grup nitelikleri başlığını etraflıca incelemek yerinde olacaktır.

Narayan ve Cassidy'ye göre grup nitelikleri; üye sayısı, paranın katkısı, katılım sıklığı, karar alma süreçlerine katılım ve grubun mali kaynakları olmak üzere beş katmandan oluşmaktadır (Ekşi, 2009: 36). Katılım sıklığı ve karar alma süreçlerine katılım katmanlarını, Putnam'ın üç temel unsurunun ikisi (normlar ve ilgi ve katılım) altında incelediysek de grubun üye sayısı, para katkısı ve grubun mali kaynakları gibi

katmanlar; grubun niteliklerinin sosyal sermayenin özgün bir unsuru olarak incelenmesi gerekliliğini doğurmaktadır.

Üye sayısı, sosyal sermayenin sadece gücüne değil, etki alanına ilişkin de çıkarsamalar yapabilmemizi sağlayan bir katmandır. Üye sayısı artan bir grubun, toplumdaki nüfuzunun da artacağını söylemek yanlış olmayacaktır. Fakat üye sayısının artması, grubu daha formel bir yapıya sürükleyeceği de aşıkardır. Öte yandan üye sayısı düşük bir grubun toplumsal yaptırım gücü düşük olsa da grup üyeleri arasındaki enformel ilişkiler sebebiyle üyeler arası yaptırım gücü yüksek olabilir. Şüphesiz üye sayısı bir bağımsız değişken değildir. Üye sayısı; güven, normlar, ağlar ve ilgi ve katılım gibi temel unsurlarla doğrudan ilgilidir.

Paranın katkısı, grup üyelerinin çalışmalarının maddi karşılığı (Narayan, Cassidy, 2001: 71) olarak grubun nitelikleri altında katmanlaşmıştır. Narayan ve Cassidy'ye göre (2001: 95) paranın katkısı ile grup üyeleri üzerindeki yaptırım gücü arasında pozitif bir ilişki vardır. Diğer bir deyişle grup üyeleri ödüllendirildikçe gruba aidiyetleri ve grup içindeki verimlilikleri artmaktadır. Fakat bazı gruplarda grubun amacı ve güven duygusu, paranın katkısını tolere edebilmektedir. İdeolojik veya duygusal temellerle toplanan gruplar ve siyasal partilerin üyeleri arasında bu toleransı görmek mümkündür.

Grubun mali kaynakları ise grup niteliklerinin son katmanını oluşturmaktır. Grubun mali kaynaklarının hem grubun mevcut üyelerini teşvik edecek hem de yeni üye sağlanmasını kolaylaştıracak bir etkisi vardır. Ayrıca grubun hedeflerine ulaşmasını da kolaylaştırarak grubun güven duygusunu tazeler, ilgi ve katılımı artırır (Narayan, Cassidy, 2001: 96).

Narayan ve Cassidy'nin ortaya attı özgün unsurun özellikle iki katmanı dikkat çekmektedir: paranın katkısı ve grubun mali kaynakları. Özellikle temel unsurlarda gönüllülük ön planda olup maddiyata ilişkin bir husus göze çarpmazken Narayan ve Cassidy'nin çalışmasında maddiyata ilişkin bir açıklamanın bulunması anlaşılabilir. Öncelikle söz konusu çalışma Gana ve Uganda'daki çok uluslu STK'lar üzerinde

yapılmıştır (Narayan, Cassidy, 2001). Bahse konu STK'ların profesyonel çalışanlarının ekonomik edimleri ve STK'ların mali kaynakları bu sebeple araştırmanın değişkenlerinden biri olmuştur. Nitekim aynı çalışmada gönüllülük başlığı altında da değişkenler mevcuttur, ki biz bunu ilgi ve katılım başlığı altında kategorize etmiştik. Bu durumun ikinci sebebi ise çalışmanın yöntemiyle ilgilidir. Narayan ve Cassidy (2001: 66), yöntem olarak sosyal sermayeyi ayrıntılı olarak unsurlarına ayırmış ve bu unsurların her birini ayrı ayrı ölçerek kümülatif bir sosyal sermaye değerine ulaşmayı amaçlamışlardır.

1.2.2. Sosyal Sermayenin Türleri

Sosyal sermaye kavramını düzlemi açısından (mikro, mezo ve makro), biçimi açısından (yatay ve dikey), şiddeti (güçlü ve zayıf) ve niteliği açısından (bağlayıcı, birleştirici ve köprü kuran) farklı şekillerde değerlendirebilmek mümkündür. Bu bölümde sosyal sermayenin türleri etraflıca açıklanmaya çalışılacaktır.

1.2.2.1. Düzlemi Açısından Sosyal Sermaye

Klasik yaklaşımlar (Bourdieu, 1986; Purnam, 1993; Fukuyama, 1995) sosyal sermayeyi birey odaklı olarak ele almıştır. Bu sebeple aşağıdan yukarıya doğru bir sosyal sermaye akışı düşünülmüştür. Öte yandan başta Dünya Bankası'nın araştırmaları (Grootaert ve van Bastelaer, 2002) olmak üzere diğer güncel çalışmalarda, sosyal sermayenin ulusal düzeyde bir varlık olduğu ve yine ulusal ölçekte güçlendirilebileceği düşünülmüştür. Bu bakışa göre, ulusal kalkınmanın da temelini oluşturan sosyal sermaye; yine siyasal, ekonomik ve sosyal politika belirleyicileri tarafından şekillendirilmelidir.

Oysa sosyal sermayenin düzeyleri birbirini değillemiyor, aksine farklı ölçeklerde sosyal sermayeyi güçlendirerek (yöneterek) birbirlerini tamamlıyor. Başlarda sosyal sermayenin bireylerin ya da kolektiflerin ürünü olduğu ekseninde yürütülen tartışmalar, günümüzde yerini sosyal sermayenin hem bireyler hem de kolektifler için etkili (faydalı

ya da zararlı) olabileceği düşüncesine bırakmıştır. Nitekim Ferlander'ın (2007:117) Lin ve Kawachi'den aktardığı üzere sosyal sermaye “ya bireylere ya kolektiflere ait değil, hem bireylere hem kolektiflere aittir”. Bu noktada Coleman'ın iddia ettiği gibi kamu malı ya da Fukuyama'nın iddia ettiği gibi özel mal olduğunu söylemek yerine, sosyal sermayenin her iki yönüne de vurgu yapmak daha yerinde olacaktır.

Düzlemi açısından sosyal sermayeyi üçe (mikro, mezo ve makro⁴ (Ekşi, 2009)) ayırmak mümkündür. Mikro düzeyde sosyal sermaye, bireylerin ve grupların sahip olduğu değerler olarak ele alınabilir. Bireysel açıdan değerlendirildiğinde sosyal sermayenin motivasyonlarını; güven, gönüllülük ve iş birliği olarak sıralamak mümkündür. Süreç sonunda sosyal sermaye bireylere daha yüksek yaşam kalitesi ve aidiyet duygusu/alışkanlık sağlayacaktır. Grup açınsındansa, normlar tarafından biçimlenen ilişkiler ve belirlenen amaçlara ulaşma motivasyonlarına dayanan sosyal sermaye, grup üyeleri arasında yaşam kalitesinin standartlaşmasını sağlayacaktır.

Mezo düzeyde sosyal sermaye; örgütlerin ve toplumsal kurumların sahip olduğu değerler olarak kabul edilir. Gerek sivil toplum kuruluşları gerekse ticari kuruluşlar, ilişki içerisinde olduğu şirket ya da üye sayısını artırmak ve yönetim anlayışlarını ihraç etmek ya da güçlendirmek motivasyonuyla süreçlerini işletir. Bu sürecin sonunda kuruluşların daha yüksek verimlilik sergilemesi beklenir. Toplumsal kurumlar açısından ise sosyal sermaye daha farklı işler. Buradaki motivasyon; aile, din, ekonomi gibi toplumsal kurumları korumak ve güçlendirmektir. Bu sürecin çıktısı ise toplumsal bağlılıkları artmış ve toplumsal kurumlar çevresinde konsolide olmuş bir toplum yapısıdır.

Son olarak makro düzeyde sosyal sermayenin ulusal ve uluslararası ölçekteki değerlendirildiği söylenebilir. Ulusal anlamda toplumsal değerler ve ideoloji perspektifinde uygulanan politikaların, ülkenin uluslararası rekabet gücünü yükseltmesi

⁴ Bu üçlü sınıflandırmayı “bireysel” ve “kolektif” başlıkları altında ikiye indirgeyen çalışmalar (Macinko ve Starfield, 2001) da mevcuttur. Bu görüş, “Düzlemi Açısından Sosyal Sermaye” başlığının son kısmında “bilişsel” ve “yapısal” ayrımı üzerinden açıklanacaktır.

beklenirken; uluslararası ölçekte küresel değerler temelinde ulus ötesi sosyal ağlar elde ederek uluslararası ekonomik iş birliği ve kalkınma hedeflenmektedir.

Tablo 5. Düzlemi Açısından Sosyal Sermaye Süreci

Özne	Katalizör / Motivasyon	Çıktı	
Birey	- Güven, - Gönüllülük - İş birliği...	- Daha yüksek yaşam kalitesi - Gruba aidiyet / alışkanlık	Mikro Sosyal Sermaye
Grup	- Normlar - Formel ilişkiler - Belirlenen amaçlara ulaşma	Grup üyelerinin yaşam kalitesinin standartlaşması	
STK'lar Ticari Kuruluşlar	- Şirket / üye sayısını artırmak - Yönetim anlayışlarını güçlendirmek / yaymak	Daha yüksek verimlilik	Mezo Sosyal Sermaye
Toplumsal Kurumlar	Toplumsal kurumları korumak / güçlendirmek	- Toplumsal bağlılığı artırmak - Toplumu kurumlar çevresinde konsolide etmek	
Devletler	Toplumsal değerler ve ideoloji perspektifinde politikalar geliştirmek	Uluslararası rekabet gücünü artırmak	Makro Sosyal Sermaye
Uluslararası Kuruluşlar	Küresel değerler çerçevesinde ulus ötesi sosyal ağlar edinmek	Uluslararası ekonomik iş birliği ve kalkınma	

Sağlıklı işleyen bir toplum yapısında yukarıdaki tablonun sırasıyla (bireyden uluslararası ağlara) işlemesi beklenir. Her bir aşamada yaşanan aksaklıklar ya diğer aşamalara geçişi zorlaştırır ya da sonraki aşamaların çıktılarının verimliliğini düşürür.

Bu noktada değinilmesi gereken bir diğer husus da sosyal sermayenin katalizörleri açısından “yapısal” ya da “bilişsel” ayrımıdır. Uphoff tarafından geliştirilen bu yaklaşıma göre bilişsel sosyal sermaye kültür ve ideoloji gibi zihinsel süreçlerden geçerek özneye katkıda bulunan hususlarken (Aydın, 2016: 61); yapısal sosyal sermaye, sürecin tüm aktörlerinin paydaşı olduğu katalizörleri kapsar (Özcan, 2011: 35). Örnek vermek gerekirse; güven, gönüllülük, yönetim anlayışlarını güçlendirmek ve yaymak bilişsel sosyal sermaye unsurlarıyken; normlar, ağlar ve toplumsal kurumlar yapısal sosyal sermaye unsurlarını oluşturmaktadır (Öğüt ve Erbil, 2009: 60).

Yukarıdaki tabloda katalizör başlığı altındaki unsurlar değerlendirildiğinde mikrodan makroya doğru gittikçe bilişsel unsurların yerini yapısal unsurlara bıraktığı

görülmektedir. Bunun başlıca sebebi makro sosyal sermayede insan faktörünün yerini formel kurallara bırakıyor olmasıdır.

1.2.2.2. Biçimi Açısından Sosyal Sermaye

Biçimi açısından sosyal sermaye, yönü ve yapısı zaviyelerinden değerlendirilmelidir. Yatay ve dikey⁵ ekseninde belirlenen yönü, sosyal sermayenin enformel ya da formel yapısını da belirleyecektir. Yatay ağlar, eşit ya da denk statülerdeki üyelerin oluşturduğu ağlardır (Öğüt ve Erbil, 2009: 63). Komşuluk ilişkileri, hobi grubu üyeliği, kahvehane müdavimliği bu ağlara örnek gösterilebilir. Bu gibi grupların temel ortak özellikleri arasında gönüllü katılım, iş birliğine yatkınlık ve yoğun iletişim sayılabilir. Yüksek iletişim kabiliyetleri sayesinde yatay ağlarda bilgi akışı da yoğundur. Yoğun bilgi akışı, grup koordinasyonu ve iş birliğini olumlu yönde etkilediği gibi, zaman içinde güven duygusunu da besler.

Yatay ağların yapıları, genellikle enformel olmaktadır. Enformel yapıdaki gruplar, yazılı kural ve normlara bağlı değildirler. Fakat bu durum, kural ve normlardan münezzeh oldukları anlamı taşımamaktadır. Yazılı olmayan kurallara uyulmaması halinde sosyal dışlanmaya varan yaptırımlar söz konusu olabilir⁶. Ev hanımlarının düzenlediği gün grupları yatay yönlü enformel gruplara örnek gösterilebilir. Bu noktada şöyle bir senaryo hiç de yabancı gelmeyecektir:

Aynı mahallenin kadınlarından oluşan bir grup, her ay birinin evinde toplanarak altın günü düzenlemektedir. O hafta ev sahibi olması gereken A Hanım, yakın zamanda çocuğunu evlenecek olan B Hanım'a sırasını devredeceğini bildirmiştir. Bu sıra değişikliği tüm grup üyeleri tarafından mutlulukla kabul edilmiştir. Toplantı günü tüm katılımcılar; şık giysileri, tüm gün kurulu kalacak sofraya sunacakları börekler, kısırlar, sarmalar ve tatlılarla birlikte ev sahibine verilecek altınlarıyla B Hanım'ın evinin yolunu

⁵ Dikey ve yatay ağlar bazı kaynaklarda (Ekşi Uğuz, 2010; Kitapçı, 2017; Seki ve Karataş, 2017; Öğüt ve Erbil, 2009) sivil/kamusal olarak da anılmaktadır.

⁶ Sosyal dışlanma hakkında daha ayrıntılı bilgi için bkz. Martin Slattey, **Sosyolojide Temel Fikirler**, Sentez Yayınları, Bursa, 2012, s. 114-135.

tutmuşlardır. Fakat gruptan bir kişi eksiktir. C Hanım, grup tarafından pek de geçerli kabul edilmeyen bir bahaneyle toplantıya katılmamıştır. Daha önceki toplantıya da benzer bir gerekçeyle katılmayan C Hanım için günün sonunda bir karara varılmıştır. C Hanım kısa süre içinde toplantının bahsi olan altını B Hanım’a vermez ve bir dahaki toplantılara yine geçersiz mazeretler sunarak katılmazsa, gerekli hesaplamaların ardından altın gününden çıkartılacaktır.

Yukarıdaki örnekteki grup üyeleri birbirlerine ikamet ettikleri yere bakarak eşit ya da denk sosyoekonomik ve sosyokültürel statülere sahip olduklarını söyleyebiliriz. Daha önce belirlemiş oldukları kurallar üstünde (hemfikir oldukları sürece) rahatlıkla değişiklik yapabildikleri görülen örnekten hareketle, sahip oldukları güçlü iletişim ağı sayesinde tüm değişiklikleri koordinasyon içinde gerçekleştirebildikleri sonucuna da varabiliriz. Yazılı olmayan, hatta belki daha önce hiç konuşulmamış (giyim kuşam, davranış, sorumluluk, vs.) normlara tüm üyeler uymaktadır, uymayan ise yargılanır ve grup tarafından sosyal dışlanmaya varan cezalandırma süreci işletilir.

Dikey ağlarda ise üyeler arasında statü farkına dayalı bir hiyerarşi mevcuttur (Özcan, 2011: 30). Dikey ağlar, ortak güven yerine amaç birliği üzerine inşa edilir (Slattery, 2012: 116). Fakat süreç içerisinde üyeler arasında güven duygusu oluşabilir. Güven, yerini ortak menfaate bıraktığı için sağlıklı işleyen bir dikey ağ, formel kurallara tâbidir.

Sınıf, statü ve gelir gibi tabakalaşma unsurları ne kadar fazlaysa, o kadar dikey ağ mevcuttur (Özcan, 2011: 30). Devlet daireleri, iş yerleri ve hatta eğitim kurumları dikey ağlara örnek gösterilebilir. Örneklerdeki ağların üyeleri düşünüldüğünde, dikey örgütlenmelerin daha geniş sosyal ve ekonomik spektruma sahip olduğu da söylenebilir. Ferlander’e (2007: 117) ait aşağıdaki tablo, biçimi açısından sosyal sermayenin özeti niteliğindedir.

Tablo 6. Yatay ve Dikey, Formel ve Enformel Ağlar

Formalitelerin Düzeyi Bağların Yönü	FORMEL BAĞLAR	ENFORMEL BAĞLAR
YATAY BAĞLAR	Gönüllü birlikler	• Aile • İlişkiler • Arkadaşlıklar • Komşuluklar • İş arkadaşlıkları ...
DİKEY BAĞLAR	Vatandaşlarla memurlar arasındaki hiyerarşiler ve ağlar	• Suç ağları • Sokak çeteleri • Klan ilişkileri

Kaynak: Sara Ferlander, “The Importance of Different Forms of Social Capital for Health”, *Acta Sociologica*, Sayı 50(2), 2007, s.117.

1.2.2.3. Şiddeti Açısından Sosyal Sermaye

Sosyal sermaye ağlarını, etkileme gücüne göre de sınıflandırmak mümkündür. Güçlü ve zayıf ağ tanımlamasıyla Granovetter (1973: 1360-1380; akt. Ekşi Uğuz, 2010: 71) bu konuda en çok başvurulan kaynaklardan biridir. Çekirdek aile, akrabalık ya da kapalı arkadaşlık grupları gibi duygusal ve süreklilik arz eden ilişkiler, güçlü bağlara örnek gösterilebilir.

Güçlü ağlar; güven, norm ve iş birliği unsurlarını besleyerek uyum yaratır (Connors, 2006: 9). Sadece üyelerin sahip olduğu bir diğer ayrıcalık da sahip oldukları ilişki düzeyi sebebiyle hızlı, güvenilir ve kapsamlı bilgi akışıdır (Öztaş, 2007: 84). Güçlü ağ üyeleri bu sayede toplumsal yaşamda avantaj sağlar.

Tüm bu olumlu özelliklerin yanı sıra güçlü ağ grupları, dışarıya karşı dirençli (dolayısıyla yeni üye almayan ve kendini yenilemeyen) ve geniş grup içinde ayrıştırıcı bir etkiye de sahiptir (Granovetter, 1973: 1360-1380; akt. Ekşi Uğuz, 2010, 71). Diğer bir ifadeyle güçlü güçlü ağ grupları, üyeleri arasında uyum yaratıp birlikteliği beslerken geniş grup içinde hizipleştiren ve hatta bölen bir etkiye sahiptir.

De Filipins’e (2001; akt. Öztaş, 2007:85) göre herkesin aynı şiddetle bağlı olduğu ve aynı edimleri sağladıkları bir grupta, üyeler üyelikleriyle fark yaratamadıkları için, bağlantılar değerini yitirecektir. Oysa yüzeysel, seyrek ve mesafeli ilişkilerden

oluşan zayıf ağ grupları, sosyal yapının tüm spektrumlarından üyelere açıktır. Bu yapıdaki üyeler daha fazla kaynağa ve daha geniş bilgiye ulaştırabilir, bu sayede çeşitliliklerini ve yaratıcılıklarını tazeleyebilirler. Granovetter (1973: 1360-1380; akt. Ekşi Uğuz, 2010: 72) bu durumu “zayıf bağların gücü” olarak açıklamaktadır. Zayıf bağların gücü yaklaşımına göre; güçlü ağ grubuna üye olan birisi, yine aynı grubun üyesi olan A kişisinden de B kişisinden de aynı bilgiyi ve desteği görecektir. Oysa zayıf bağ üyeleri aynı bilgi ve kaynaktan beslenmediği için diğer grup üyelerine daha farklı bir katkı sunacaktır.

1.2.2.4. Niteliği Açısından Sosyal Sermaye

Robert Putnam’a göre (2000: 148) sosyal sermaye niteliği açısından “bağlayıcı” ve “köprü kuran” olmak üzere ikiye ayrılabilir. Bu sınıflandırmaya aynı yıl Woolcock da (2000: 17-19) katkıda bulunmuş ve “birleştirici” sosyal sermayeyi literatüre kazandırmıştır.

Bağlayıcı sosyal sermaye, üyeleri arasındaki bağları güçlü ve kapalı gruplarda görülür. Sosyal sermayenin bu türü, güven kavramıyla beslenir ve tekrarlardan oluşan uzun süreli ilişkilerle kurulduğundan benzer nitelikte üyeler oluşturur (Seki ve Karataş, 2016: 34). Keskin’e göre (2008: 15) bağlayıcı sosyal sermaye gruplarının üyeleri arasındaki yüksek güven, topluma da yansımaktadır. Aile, akrabalık ve kapalı arkadaş grubu üyelikleri niteliği açısından bağlayıcı sosyal sermaye ağlarına örnek gösterilebilir.

Birleştirici sosyal sermaye ise; statü, güç ve ekonomik düzey farklılıkları gibi hiyerarşik fark yaratan ilişkilere rağmen kurulan ağlardır (Woolcock, 2000: 17). Birleştirici sosyal sermaye, bağlayıcı sosyal sermayenin aksine, zayıf bağlar üzerine kurulu olduğu için yaratıcılık ve bilgi üretimini tetikler. İş yerleri, devlet daireleri ve dini örgütler, niteliği açısından birleştirici sosyal sermaye ağlarına dahildir.

Son olarak köprü kuran sosyal sermayeden bahsetmek gerekir. Köprü kuran sosyal sermaye, bireyler yerine gruplar arası ilişkileri niteler ve bölge dışı ya da uzak ilişkileri kapsar (Keskin, 2008: 16). Bu noktada makro sosyal sermaye kavramını

tamamlayan bir niteliği olduğunu söyleyebiliriz. Köprü kuran sosyal sermaye; bilgi ve hammadde gibi kaynakların bölgeler arası naklini sağladığından, küreselleşme kavramı ile de doğrudan ilintilidir.

1.2.3. Sosyal Sermayenin Ölçümü

Sosyal sermayenin tanımı ve unsurları üzerine farklı yaklaşımlar, ölçümünde de ortaya çıkmaktadır. Newton (1997) siyasal ve ekonomik motivasyon kaynağı olarak sosyal sermayeyi ölçmeye çalışırken, Woolcock ve Radin (2008) sosyal sermayenin yoksulluğu azaltıcı gücünü ölçmeye çalışmış. Hogan'ın (2001) başlayıp Kawachi ve Berkman'ın (2003) geliştirdiği ölçek; aile, akrabalık, komşuluk, arkadaşlık gibi yakın ilişkileri anlama ve sosyal politika geliştirmeye yönelikken, Grootaert ve van Bastelaer (2001) eğitim üzerinden sivil toplum kuruluşlarının etkililiğini ölçerek toplumsal yapıya ilişkin yeni bir bakış açısı geliştirmeye yoğunlaşmıştır. Fakat Putnam'dan (1993) OECD'ye (2005), Narayan ve Cassidy'den (2001) Coleman'a (1888) kadar ortak olan görüş, sosyal sermayenin ölçümünün zorluğudur.

Yukarıda bahsi geçen inisiyatiflerin yanı sıra kurumsal girişimler de bulunmaktadır. OECD (Ekonomik İş Birliği ve Kalkınma Kuruluşu) ve Dünya Bankası, uluslararası politika geliştirebilmek ve üyelerine tavsiyelerde bulunabilmek için dünya genelinde sosyal sermaye araştırmaları ve ölçümleri yürütmektedir. Bu araştırmalar, toplumsal yapıya ilişkin uzun süreli zaman serileri ve kapsamlı veri setleri oluşturmaktadır. Örneğin OECD sosyal sermayeyi sosyal ağlar ve destek (birey toplum ilişkisi ve düzeyleri), karşılıklılık ve güven (iyilik yapma, hediyeleşme, kurumlara ve insanlara güven, vs.), sosyal katılım (gönüllü organizasyonlarda yer alma), yurttaş katılımı (seçimlere katılım oranı, eylem çeşitliliği, sivil toplum kuruluşlarına üyelik, vs.) ve sosyal çevre (yaşanılan çevrenin tatmin ediciliği, yaşanılan sorunlar, vs.) başlıkları altında ölçüm yapmaktadır (Ruston ve Akinrotaye, 2002).

Sosyal sermayeyle ilgili Dünya Bankası'nın da özgün çalışmaları vardır. Dünya Bankası'nın çalışmaları sadece veri düzeyinde kalmayıp kavramlaştırma noktasında da

özgündür. Ortaya atılan “Sosyal sermaye, kalkınmanın kayıp halkası mıdır?” sorusu etrafında şekillenen ölçekte Dünya Bankası araştırmacıları (2002) sosyal sermayeyi yapısal ve bilişsel ayrımı üzerinden incelemişlerdir⁷. Bu iki ana tür; gruplar ve ağlar, güven ve dayanışma, kolektif eylem ve iş birliği, bilgi ve iletişimi, sosyal uyum ve içermeye ile yetkilendirme ve siyasal eylem başlıkları altında hazırlanan sorularla ölçülmüştür (Grootaert ve van Bastelaer, 2001, 8-10).

Görüldüğü üzere sosyal sermayeyi ölçerken, kavramı unsurlarına ayırıp doğru ölçekle bu unsurları ölçmeye giden bir yöntem izlenmektedir. Aynı yöntem izlenerek hazır bir veri setiyle de sosyal sermaye ölçülebilir. Bu noktada uzun süreli zaman serilerine bağlı geniş bir veri seti sunan Dünya Değerler Araştırması’ndan istifade edilebilir. Nitekim Putnam da sosyal sermayeyi ölçmeye yönelik yürüttüğü çalışmalarda, bu hazır veri setinden istifade etmiştir. “Putnam Enstrümanı” olarak anılan (Ekşi Uğuz, 2010: 126) indeksin iki bileşeni vardır: güven düzeyi ve ağların gücü. Putnam, ağların gücünü dini cemaatler ve dernekler gibi gruplar üzerinde yürüttüğü nitel araştırmalarla ölçmeye çalışırken, güven düzeyini Genel Sosyal Araştırmalar (General Social Survey) ve Dünya Değerler Araştırması’ndan istifade ederek ölçmeye çalışmıştır (Putnam, 1993: 160).

1.3. Sosyal Sermayenin Temel Sosyopolitik İhtiyaçlarla İlişkisi

Sosyal sermaye kavramını “kalkınmanın kayıp halkası” gibi yaratıcı metaforlarla açıklamanın çekiciliği, sebep olduğu/olabileceği olumsuzlukları maskeleymektedir. Sosyal sermayenin neden olabileceği muhtemel olumsuzluklar arasında temel sosyopolitik ihtiyaçlar olan eğitim, sağlık, çalışma ve barınma alanları mevcuttur. Sosyal sermaye, söz konusu ihtiyaçlara çözüm ürettiği ölçüde “kalkınmanın kayıp halkası” metaforuyla, söz konusu ihtiyaçları derinleştirdiği ölçüde ise “sosyal sermayenin karanlık tarafı” metaforlarıyla anılacaktır.

⁷ Demokratik kurumlar, dernekler ve toplumsal kurumlar gibi unsurlar, yapısal sermaye başlığı altında değerlendirilirken; karşılıklılık, güven, değerler ve normlar gibi unsurlar bilişsel sosyal sermaye başlığı altında değerlendirilmektedir (ayrıntılı bilgi için bkz. 1.2.3.1. Düzlemi Açısından Sosyal Sermaye).

Bu bölümde sosyal sermaye ile temel sosyopolitik ihtiyaçlar olan eğitim, sağlık, çalışma ve barınma kavramları arasındaki ilişki aktarılacak, son olarak söz konusu ihtiyaçların giderilmemesi halinde ortaya çıkacak olan yoksulluk durumuyla ilişkisi incelenecektir.

1.3.1. Sosyal Sermaye ve Eğitim

Sosyal sermayeyle eğitim arasında çift yönlü bir ilişki olduğu söylenebilir. Eğitim hem sosyal sermayenin üretilmesinde hem de geliştirilmesinde etkin rol oynar. Yardımlaşma, grup çalışması gibi süreçler eğitim yoluyla kazanıldığı gibi, başkalarının istek ve ihtiyaçlarını anlama ve gidermeye çalışma gibi kazanımlar da ancak örgün eğitimin sağlayabileceği bir ortamda edinilebilir. Başkalarına güven ve katılım gibi edimler yine eğitim yoluyla edinilen yeteneklerdir. Burada eğitim kavramı ile kast edilen eğitim sürecinden geçiyor olmak değil, kaliteli bir eğitim almaktır. Aşağıdaki Tablo, eğitim kalitesiyle güven arasındaki ilişkiyi açıkça ortaya koymaktadır.

Tablo 7. Bazı Ülkelere Ait Güven Düzeyleri ve PISA Sınav Sonuçları

Ülkeler	Güven Düzeyi (2010-2014)	PISA Sınav Sonuçları (Bilim-Okuma-Matematik / 2006)
Hollanda	67.5	508
Çin	60.5	524
İsveç	60.4	496
Avusturalya	51.1	502
Almanya	44.9	508
Japonya	36.9	529
A.B.D.	35.4	492
Rusya	28.8	499
Polonya	22.3	504
Türkiye	11.6	424

Yukarıdaki tablo, Türkiye'nin ve üç kategoride (bilim, okuma ve matematik) PISA ortalaması olan 492'nin üstündeki rasgele seçilen dokuz ülkenin puanlarıyla (OECD, 2016) güven düzeyleri (Aytaç, Çarkoğlu ve Ertan, 2017: 5) arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktadır. Tabloya bakınca Japonya'nın PISA puanına nazaran güven puanındaki düşüklük gibi istisnalar ve Çin'deki yüksek güven düzeyi gibi beklenmedik

veriler dışında güven ve eğitim arasında pozitif yönlü olan ilişkiyi görmek mümkün.

Öksüzler'e göre (2005: 120) kişi, yukarıdaki vasıflara sahip olduğu oranda sosyal sermayeye sahip olacaktır. Bireyin eğitim düzeyi, kendisi gibi iyi eğitim almış kişilerle ilişki kurma olasılığını da artıracaktır. Sadece eğitim anlamında değil, sosyoekonomik ve sosyokültürel anlamda da kendisine denk ya da kendisinden yüksek düzeyde insanlarla yine nitelikli bir eğitim sonucu buluşabilir. Eğitim düzeyi düştükçe, bireyin çevresi de kısıtlanır.

1.3.2. Sosyal Sermaye ve Sağlık

Sosyal bilimciler, sağlık ile sosyal bütünleşme arasında bir asırdan uzun süredir bir ilişki kurmaktadır. Durkheim'in intihar üzerine yaptığı araştırma, bu ilişkiyi gösteren önemli çalışmalardan biridir. Durkheim'a göre sosyal bütünleşmenin düşük olduğu toplumlarda görülen yüksek intihar oranı, sosyal bütünleşmenin yüksek olduğu toplumlarda görülmemektedir (Keleş, 2012: 153).

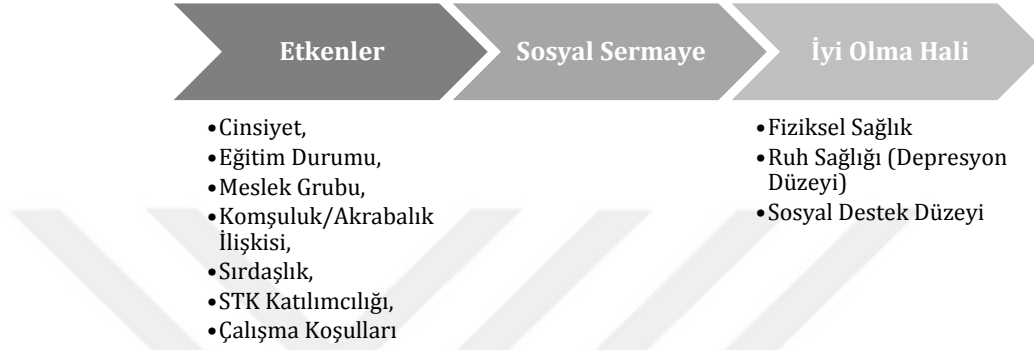
Putnam ise bir başka ilgi çekici hususun altını çirmektedir. Sosyal ağlarla bazı sağlık göstergeleri arasında pozitif yönlü, ölüm oranları arasında ise negatif yönlü bir ilişki tespit etmiştir. Sağlık ile sosyal sermaye arasında bir dizi ilişki kuran Putnam'a göre öncelikle iletişim ağlarının stresi azaltma noktasında somut bir etkisi vardır. Ayrıca Putnam, sosyal ağların sağlığa ilişkin normların yaptırım gücünü artırdığını görmüştür. Sosyal ağlardan fiziken istifade etmenin, vücudun bağışıklık sistemini de kuvvetlendirdiğini söyleyen Putnam, son olarak güçlü ağların daha kaliteli tıbbi hizmete ulaşma noktasında hayati öneme sahip olduğunun altını çizmiştir (Field, 2008: 82).

Whitehead ve Diderichsen'de da sosyal bütünleşmeyle sağlık arasında kurulan bir ilişkiyi görmek mümkün. Güçlü sosyal iletişim ağlarına sahip olanların ölüm yaşları, düşük iletişim ağlarına sahip olanlardan yüksek olduğu gibi, ölüm oranları arasında yaklaşık üç kat fark vardır (Whitehead ve Diderichsen, 2001).

Sosyal sermaye sadece fiziki sağlığı değil ruh sağlığını da etkilemektedir.

Aşağıdaki şekil sosyal sermaye ile sağlık arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktadır.

Şekil 2. Sosyal Sermaye ve Sağlık İlişkisi



Kaynak: M. Kemal Kuşçu, “İş Yaşamında Sosyal Sermayenin Çalışanın Fiziksel ve Ruhsal Sağlığındaki Yeri”, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Marmara Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İstanbul, s. 7.

Bir destek mekanizması olarak sosyal iletişim ağlarının sağlığın tek belirleyicisi olduğunu söylemek elbette doğru olmayacaktır. Fakat Kuşçu (2006: 7); cinsiyetten mesleğe, sivil toplum kuruluşlarına katılım oranından komşuluk ve akrabalık ilişkilerine kadar birçok etkene sahip sosyal sermayenin sadece fiziksel ve ruhsal iyi olma halini değil, ayrıca kişilerin sosyal destek düzeyleri arasında da bir ilişki olduğunu belirtmektedir.

1.3.3. Sosyal Sermaye ve Çalışma

Sosyal sermayenin sirayet ettiği alanlardan biri de çalışma hayatıdır. İş bulma, çalışma barışı ve iş tatmini gibi çalışma hayatına ilişkin konuları doğrudan etkilemesinin yanında “mesleki gettolaşma”⁸ kavramına da kaynaklık etmektedir.

Sözen’in yürüttüğü “Türkiye’de İşsizlik ve Sosyal Sermaye” araştırması (2012: 114), iş ararken %78 oranında yakınlarla danışıldığı sonucuna ulaşmıştır. Buna

⁸ Aşağıda açıklanmaya çalışılan “mesleki gettolaşma” kavramı hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. Mehmet Töre Yıldırım, “Sosyal Sermaye Aracılığıyla İşsizlik Sorununa Bireysel Çözümler Üretirken Mesleki Gettolar Yaratmak”, 11. Uluslararası Türk Dünyası Sosyal Bilimler Kongresi Bildirileri, 2013, Celalabad-Kırgızistan s. 529-537.

mukabil, eleman arayanların %62'si de önceliği tanıdıklarına vermektedir. Bu sonuç, Granovetter'in “zayıf bağların gücü” yaklaşımının aksine, ülkemizde iş bulma davranışını güçlü bağların belirlediğini göstermektedir. Nitekim bu sonuç edebiyatımıza da mal olmuş, Aziz Nesin'in “Yaşar Ne Yaşar Ne Yaşamaz” adlı eserinde “hamil-i kart yakinimdir” esprisiyle ölümsüzleşmiştir. Türkiye’de çalışma hayatını güçlü bağların belirliyor olması, hiç şüphesiz işgücü piyasasının önemli ilkelerinden liyakat kavramının aşındırmaktadır. Bu sebeple işgücü arzının işgücü piyasasına olan güveni azalmaktadır.

Çalışma barışı; çalışma hayatının tarafları olan işçi, işveren ve devletin uyum içinde üretim faaliyetini sürdürmesi olarak tarif edilebilir (Ekin, 1979: 36). Çalışma barışından söz edebilmek için her bir tarafın (işçi, işveren, devlet), uzlaşmadığı noktalarda gerçekleştirebilecekleri hamleleri olmalıdır. Toplu görüşmelerden tüm tarafların razı olduğu bir sonuç çıkmaması halinde işçiler grev, işveren lokavt⁹, devlet ise asgari çalışma koşullarına müdahale etme kozunu oynayabilir. Grev ya da lokavt yoluyla üretimin durdurulması, tarafların gelir elde edememesini, asgari çalışma koşullarına müdahale etme ise işgücü piyasasına güvensizliği doğuracağı için taraflar ellerindeki kozları duyarlılıkla oynayarak çalışma barışını sağlarlar.

Çalışma barışı ile sosyal sermaye arasında da ilgi çekici bir ilişki kurulabilir. Sosyal sermayeleri aracılığıyla iş bulan çalışanlar, sahip oldukları grev hakkını kullanmaktan imtina edebilirler. Özellikle aile işletmelerinde grev oranları oldukça düşüktür. Öte yandan çalışanlarını liyakate göre seçmeye çalışan kurumsal işletmelerde grevlere daha sık rastlanmaktadır (Yıldırım, 2013: 531).

İş tatmini ile çalışma barışı arasındaki farkı ilişkilerin yönü belirlemektedir. Çalışma barışında çatışma ve uzlaş dikey (işçi ile işveren ve devlet arasında) yönlüken, iş tatmininde yatay (işçi ile diğer işçiler arasında) yönlüdür (Şenkal, 2007: 311). Sahip oldukları güçlü bağlar sayesinde işe yerleşenlerin ağırlıklı olduğu bir işyerinde üç sebeple iş tatmini tesis edilir. Öncelikle liyakat esasıyla işe yerleştirilmemiş olan

⁹ Lokavt uygulamasının bir hak olup olmadığına ilişkin ayrıntılı bir tartışma için bkz. Fevzi Demir, İş Hukuku ve Uygulaması, Birleşik Matbaacılık, 2009, s. 625-679.

çalışanlar, işlerini kaybettiklerinde yenisini bulamayacakları endişesiyle çatışmadan kaçınacaklardır. Ayrıca ortak bağları aracılığıyla istihdam edilen çalışanların paylaştıkları değerin birleştirici etkisi, gerilimleri azaltacaktır. Son olarak kendilerine aracı olanların hatırı, gerilim anında tarafları uzlaştıracak bir emniyet sibobu görevi görecektir (Yıldırım, 2013: 533).

Bu bölümde değinilmesi gereken son ilişki sosyal sermaye ve “mesleki gettolaşma” ilişkisidir. Mesleki gettolar; cinsiyet, siyasi görüş, eğitim, memleket, vs. gibi sebeplerle işe yerleşirken sahip oldukları sosyal sermayeleri kullananların oluşturduğu, bu sebeple diğer meslek grupları ya da departmanlarla olan ilişkileri yetersiz, entegrasyon düzeyleri düşük, homojen meslek grupları ya da departmanlardır (Yıldırım, 2013: 533). Aşağıdaki tabloda kent sosyolojisi kavramı olan “getto” kavramıyla bir çalışma sosyolojisi kavramı olarak türetilen “mesleki gettolar” arasındaki benzerlik verilmiştir.

Tablo 8. Şehir Gettolarıyla Mesleki Gettoların Nitelikleri

	Şehir Gettoları	Mesleki Gettolar
Gettolaştıran Unsur	• Irk, • Kültür, • Meslek, • Gelir...	• Cinsiyet, • Siyasi görüş, • Eğitim, • Memleket, ...
Merkezle Entegrasyon Düzeyi	Düşük	Düşük
Merkeze Göre Konumu	Fiziksel olarak uzak	Zihniyet olarak uzak
Üyelerin Nitelikleri	Homojen	Homojen

Kaynak: Mehmet Töre Yıldırım, “Sosyal Sermaye Aracılığıyla İşsizlik Sorununa Bireysel Çözümler Üretirken Mesleki Gettolar Yaratmak”, 11. Uluslararası Türk Dünyası Sosyal Bilimler Kongresi Bildirileri, 2013, Celalabad-Kırgızistan s. 533.

Mesleki gettolar ile örgüt arasında çift yönlü bir ilişki vardır. İş tatmini açısından sorun yaşamayan mesleki gettolarla doğru bir ilişki tesis edilirse çalışma barışı açısından da bir sorun yaşanmayacaktır. Öte yandan çalıştıkları pozisyonu liyakat esası yerine güçlü bağları aracılığıyla elde eden çalışanlara verilmesi gereken mesleki eğitim ile harcanacak zaman ve düşük verim riski, mesleki gettoların örgüte verebileceği potansiyel zarardır.

Mesleki gettoların yol açabileceği düşük verim nedeniyle doğacak gizli işsizlik, makro ekonomik olumsuzlukların başında gelmektedir. Düşük verimi (ya da liyakat esasıyla işe yerleştirilmemiş olanları) tolere etmek üzere yeni bir grup istihdam edilecek, bu gruba ücret ödenmek zorunda kalınacak ve örgüte yeni bir maliyet kalemi eklenecektir.

Mesleki gettolaşmanın diğer bir makro ekonomik etkisi de güven üzerinedir. Gettolaştıran unsurların yarattığı güçlü bağlar aracılığıyla yerleşilen pozisyonlar, söz konusu pozisyonu gerçekten hak eden emek arzı arasında işgücü piyasasına karşı bir güvensizlik oluşturması beklenebilir. İşgücü piyasasına karşı hissedilmesi beklenen bu güven eksikliği, zaman içinde çalışma hayatından ekonomik faaliyetlerin tümüne ve hatta devletin kendisine kadar sirayet edebilir.

Bu noktada mesleki gettolaşmadan istifade eden bireyin; bireysel çıkarlar, ahlaki değerler ve toplum faydası kavramları arasında bir tercih yapması beklenebilir. Fakat bir “homo economicus”un bu olayı rasyonel tercih yaklaşımı açısından değerlendirileceğini tahmin etmek zor olmayacaktır. Bu açıdan bakıldığında mesleki gettolaşma kavramının; sosyal sermayeyi “adaletsizlik yaratacak yeni bir sermaye türü” olarak tanımlayan Bourdieu’nün yaklaşımını güçlendirdiğini söylemek zor olmayacaktır.

1.3.4. Sosyal Sermaye ve Barınma

Yüksek bir standartta yaşam koşulları ve buna bağlı bir konut tarzı yaşam kalitesinin en önemli belirleyicilerindendir. Hane halkının nesnel yaşam koşullarının en büyük belirleyicilerinden kabul edilen konut (Sapancalı, 2009: 154); biyolojik, psikolojik ve sosyal gereksinimlerin neredeyse tümünün karşılandığı bir alandır. Ailenin kurulduğu ve korunduğu yer olmakla birlikte, devamlılığını sağlayan çocuğun da biyolojik ve psikolojik gelişimini sağladığı yer ve ilk toplumsallaştığı alandır. Nitelikli bir yaşam çevresi ve konut, yaşam kalitesini yukarı çeken ve güçlendiren bir unsurdur. Nitekim Avrupa Komisyonu tarafından yürütülen ve 28 Avrupa ülkesini kapsayan “European Quality of Life Survey”e göre iyi bir yaşam sürmenin en önemli önceliği

konuttur (Domanski, 2006: 1; akt. Koray, 2008: 38).

Konut, kişilerin barınma gereksinimlerinin bir uzantısı olarak ihtiyaçlar hiyerarşisinde üst sıralarda yer almaktadır. Her şeyden önce bir korunaklı alan sunarak fiziksel güvenlik sağlar. Bu bağlamda kişi kendisini ve ailesini dışsal tehlikelerden koruyabilir. Aynı zamanda içinde yaşayanlara sunduğu mahremiyetle güven hissi oluşturarak onurlu bir yaşam hakkını elde etmenin ön koşulunu oluşturur (Sapancalı, 2009: 154). Dolayısıyla sadece korunaklı bir mekan ya da ticari bir mal olarak yorumlanamaz.

Konutlar ayrıca elektrik, su, doğal gaz, internet ve atık yönetimi gibi kentsel hizmetlerin ulaştığı bir mekandır. Bu sayede birçok insani sürece aracılık ederek bireyin ya da ailenin maddi ve manevi varlığının gelişmesine ortam sağlar. Bu bağlamda şehir standartlarında bir hayat sürebilmenin ön koşuludur.

Gıdadan satın alınan giyim kuşama, tedaviden emeğin yeniden üretimi süreçlerine kadar temel gereksinim ve süreçlerin tamamının tek bir çatı altında toplandığı alan yine konuttur (Sapancalı, 2009: 155). Dolayısıyla konut aslında gereksinimlerin bütünleştiği alandır. Bir konuta sahip olmamak, tüm bu gereksinimleri ayrı mekanlarda karşılamak zorunda kalmak anlamına gelmektedir.

Oturduğu muhit, yaşadığı evin konumu ve büyüklüğü, bireyin sosyal ilişkilerini de belirleyen değişkenlerdir. İstihdamdan eğitime, sağlıktan diğer kentsel hizmetlere kadar birçok sosyoekonomik ihtiyaç konut, muhit ve komşuluk ilişkileriyle çözülebilmektedir. Bu anlamda barınma ihtiyacımızı giderme biçimi, sosyal bütünleşmenin düzeyini de belirler.

Barınma günümüzde hala birçok ülkenin başlıca sorunlarından. Kalkınmışlık düzeylerine göre farklı boyutlarda sıkıntılar yaratan barınma sorununun en ucuz çözümü olan gecekondular özellikle şehirlerin periferisinde kamu arazileri üzerine inşa edilen, çoğu zaman yeterli ve uygun nitelikli olmayan ve kalabalık nüfusları barındıran yasadışı konutlardır (Davis, 2007: 39). Öte yandan yüksek kalkınmışlık seviyesindeki ülkelerde

görülen yüksek binalar ve doğal olmayan peyzaj, yaşam kalitesini olumsuz etkileyen bir diğer faktördür¹⁰.

Barınma, çoğu zaman bir tercih yerine bir zorunluluk olarak karşımıza çıkmaktadır. Yerleşilen yeni şehirde iş arkadaşları, akraba ya da hemşerilerinin yanına yerleşmenin motivasyonu, oluşturulan grubun o şehre ilişkin bilgisinden istifade etmektir. Dış göçler, sosyal sermayenin barınma ile ilişkisine dair çok somut örnekler taşımaktadır.

İster doğal, ister ekonomik, ister siyasi sebeple gerçekleşsin; dış göç kavramı, transit ülke ve hedef ülke olarak iki kategoride değerlendirilebilir (Dokuyucu, 2018: 22). Hedef ülke, göç edenin nihai amacı iken; transit ülke, hedef ülkeye ulaşmakta köprü vazifesi gören ülkelerdir. Bu bağlamda Türkiye'ye gerçekleştirilen göçlerden 1950'li yılların sonunda gerçekleşen Kazak göçünde Türkiye hedef ülke iken, 2010'lu yıllarda yoğunlaşan Arap göçünde Türkiye transit ülke konumundadır.

Kazak göçü, bugünkü Çin Halk Cumhuriyeti'nin batı eyaletlerinden Sincan Uygur Özerk Bölgesi'nde siyasi ve ekonomik baskılara uğrayan Kazakların 1949 yılında başlattıkları göçtür. 1954 yılında Türkiye'ye ulaştıklarında 96 erkek, 84 kadın, 70 erkek çocuk ve 65 kız çocuk olmak üzere 315 kişiden oluşan 72 aile (Atsız, 1992: 69-72) her ne kadar küçük bir grup olarak değerlendirilse de 1949 yılında göçe katılan aile sayısı 600'dür. Yaklaşık 2500 kişilik göç konvoyu; göç boyunca silahlı mücadeleye girmek zorunda kaldıkları Çin ordusundan, Gobi Çölü ve Himalaya Dağları gibi çetin coğrafyalardan, Hindistan sınırında yaşadıkları siyasi gerilimlerden ötürü 315 kişiyle Kayseri'nin Musahacılı Köyü'ne yerleşebilmişlerdir (Lias, 2013). Göç kfilesinin lideri Alibek Hakim'in kızı Kaliya Pınar'a göre hem Müslüman hem Türk olmaları sebebiyle

¹⁰ Bugün az gelişmiş ülkelerin nüfusunun %78'i gecekonduarda yaşarken bu oran gelişmiş ülkelerde %6'dır. Gecekondu nüfusu açısından Etiyopya (%99,4), Afganistan (%98,5) ve Nepal (%92) oransal olarak en üst sıralarda yer alırken Hindistan'ın Bombay şehri, yaklaşık 12 milyonluk gecekondu sayısı ile bu alanda liderdir. Öte yandan başta Moskova olmak üzere birçok post-Sovyet başkenti de nüfus artış hızlarına yetişemeyen belediye hizmetleriyle en hızlı büyüyen gecekondu şehirlerini oluşturmaktadır (ayrıntılı bilgi için bkz. Davis, 2007).

Türkiye, hedef ülke olarak seçilmiş, bu sebeple kendilerine sunulan ABD ve BAE vatandaşlıkları reddedilmiştir.

Kayseri’de kendilerine sunulan imkanları yetersiz bulan Kazaklar 1950’li yılların sonlarına doğru büyük şehirlere göç etmeye başlamışlardır. İç göç güzergahlarını İstanbul olarak belirleyen Kazaklar, İstanbul’da ilk mesken tutan Kazakların Zeytinburnu’nu tercih etmeleri sebebiyle buraya yerleşmişlerdir. İç göç güzergahlarını İzmir olarak belirleyenler ise yine aynı sebeple Balçova semtini tercih etmişlerdir. Bu tercihlerde sosyal sermaye ağının bölünmemesi motivasyonu çok yüksektir. Nitekim bu aileler ortak işler kurmuş, 1980’lerin sonlarına kadar yabancılarla aile kurmamış ve dil ve kültür özelliklerini korumuş, kısaca ekonomik sosyal ve kültürel bağlarını barınma tercihleriyle inşa ettikleri sosyal sermaye ağlarıyla çözmüşlerdir.

1.3.5. Sosyal Sermaye ve Yoksulluk

Sosyal sermaye araştırmacıları, genellikle olumlu sonuçlara odaklanmış ve sosyal sermayenin neden olabileceği olumsuzluklar genellikle görmezden gelinmiştir. Hiç şüphesiz bunda Dünya Bankası ve Birleşmiş Milletler gibi küresel organizasyonların yaptığı büyüme odaklı çalışmalarda sosyal sermayenin “kalkınmanın kayıp halkası” olarak gösterilmesinin de etkisi vardır. Oysa “sosyal sermayenin karanlık tarafı”¹¹, en az kayıp halka metaforu kadar çarpıcı ve gerçek bir sosyal fenomendir. Nitekim Putnam dahi, çok üzerinde durmamakla birlikte suç ağlarının da sosyal sermayeden beslendiğine

¹¹ Bu metafor, John Field’in kitabında (2008) sosyal sermayenin olumsuz neticelerine değindiği bölümde kullandığı çarpıcı bir tanımdır. Çıkış noktası olarak iki ihtimal akla gelmektedir. İlki; aralarında “Time”, “Money”, “Us And Them”, “Great Gig In The Sky” gibi güçlü toplumsal eşitsizlik eleştirileri yapan şarkıları da barındıran, Pink Floyd’un efsaneleşmiş albümlerinden biri olan 1973 tarihli “Dark Side Of The Moon”dan (Ayın Karanlık Yüzü) esinlenilmiş olduğudur. Albümün teması ile oldukça benzer olan metaforun bir diğer çıkış noktası alternatifi de Star Wars (Yıldız Savaşları) serisi olabilir. Seride aynı kökten (force/güç) beslenen iki taraftan (Jedi-Sid) kötülüğü temsil eden Sid’lerin düşünce ve davranışlarının konumlandığı soyut mekan olan “Dark Side Of The Force” tabiri, metafora kaynaklık eden bir diğer alternatif olabilir.

John Field’in bu metaforu yaratırken hangi kaynaktan esinlendiğinin kesin olmaması; metaforun çarpıcılığına halel getirmediği gibi, özellikle niş popüler kültürle ilgilenenlerin de kavrama kolayca vakıf olabildiğini sağlamaktadır.

değirmiştir (Putnam, 2000: 414; akt. Field, 2008: 101).

Sosyal sermaye kavramı büyük ölçüde olumlu sonuçları vurgulanarak anlatılmıştır. Putnam'cı bir bakış açısıyla sosyal sermaye, birbirine güvenen insanların belirlemiş oldukları sözlü ya da yazılı normlar çerçevesinde oluşturdukları ilişki ağlarından doğrudan ya da dolaylı bir menfaat sağlaması sürecidir. Bu formülü hiç değiştirmeden bir örnekle sosyal sermayenin yoksulluğu nasıl beslediğini gösterebiliriz. Bir gecekondu mahallesinde yaşayan arkadaşların, her ne pahasına olursa olsun birbirlerine destek olacaklarına dair geliştirdikleri normlarla, dikey hareketlilik sağlamak üzere suça yönelmeleri ve yakalanmaları halinde; hem amaçlarını gerçekleştirememiş hem kendi yokluklarında ailelerini potansiyel bir gelirden mahrum bırakmış hem de aile üyelerinin ve hatta mahalle sakinlerinin dahi toplumsal damgalanmayla toplumdan dışlanmalarına sebep olacaklardır. Verilen bu örnek çok da gerçek dışı değildir. Nitekim az gelişmiş ülkelerin nüfusunun %78'i gecekonduarda yaşadığına yukarıda değirmiştik. Gecekondu nüfusu açısından Etiyopya (%99,4), Afganistan (%98,5) ve Nepal (%92) oransal olarak en üst sıralarda yer alırken Hindistan'ın Bombay şehri, yaklaşık 12 milyonluk gecekondu sayısı ile bu alanda liderdir (Davis, 2007, 39). Yani yoksulluğun kurumsallaşması¹² ve sosyal sermaye arasında pozitif yönlü bir ilişki kurulabilir.

¹² Yoksulluğun kurumsallaşmasıyla eğitim ve aile arasındaki ilişkiye bir sonraki bölümde ayrıntılarıyla yer verilecektir.

İKİNCİ BÖLÜM

TOPLUMSAL EŞİTSİZLİK KAVRAMI VE TANIMI

Geleneksel toplumlarda statü ve roller, birey için hayati önemdedir. Sahip olunan statünün gereğini yerine getirmek toplumsal bir norm halini almış, toplumsal rolünü oynamayanlar toplum tarafından cezalandırılmıştır. Geleneksel toplumların bir diğer özelliği de toplumsal statü ve rollerin kolay değişmiyor oluşudur. Katı kurallar ve sert yaptırımlarla birbirinden ayrılan toplumsal tabakalar arası geçiş neredeyse imkansızdır.

Bu gibi toplumsal yapılarda her tabakanın kendine özgü bazı görev ve sorumlulukları vardır. Örneğin toprak sahibi olabilmek sadece üst toplumsal tabakaların sahip olabileceği bir haktır, istisnalar dışında alt toplumsal tabakalardaki insanlardan efendilerine hizmet etmek dışında bir iş yapmaları beklenemez. Bu toplumsal yapı içinde entelektüel faaliyetlerde bulunabilecek tek grup, fiziksel çaba gerektiren işlerden kurtulmuş olan üst toplumsal tabaka mensupları olacak, diğer bir deyişle eşitsizlik sebebiyle entelektüel hayat yalnızca bir zümrenin kontrolünde olacaktır.

Modern ya da açık toplumlarda ise tabakalar arası geçiş daha kolaydır. Bireyin tabakalar arası geçişini kolaylaştıran ise sahip oldukları (ya da olabilecekleri) eşit imkanlardır. Bu imkanlardan doğru şekilde istifade etmeyi başarabilen bireyler yukarı yönlü hareketlilikle yüksek tabakalara geçiş sağlayabileceği gibi tam aksi de mümkündür. Yine bir örnekle açıklamak gerekirse, aynı sınıftaki iş adamının çocuğu A ile ücretli çalışanın çocuğu B aynı eğitimi alacaklardır. B, göstereceği başarıyla yüksek nitelikli bir eğitim alabileceği bir üniversite kazanabilirken; A, sahip olduğu imkanlardan ve karşılaştığı fırsatlardan yeterince yararlanamayarak daha düşük profilli bir üniversite kazanabilir. Almış olduğu nitelikli eğitimle birlikte nitelikli bir arkadaş çevresine de sahip olarak mezun olan B, gelecekte hem beşeri hem sosyal sermayesini kullanarak başarı imkanını artırırken; tek varlığı babasından kalma fiziki sermayesi olan A, başarı olasılığını düşürebilir.

Bu bölümde, belirli dönemlerde görmezden gelerek birlikte yaşamayı kabul ettiğimiz, belirli dönemlerde ise toplumun acil çözüm bekleyen yapısal sorunlarından biri olarak gördüğümüz, fakat hiçbir zaman ortadan kaybolmayan toplumsal eşitsizlik kavramı üstünde durulacaktır. Öncelikle toplumsal eşitsizlik kavramı açıklanacak, kavrama ilişkin çeşitli yaklaşımlar değerlendirilecek ve son olarak toplumsal eşitsizliğin sonuçları irdelenecektir.

2.1. Toplumsal Eşitsizlik Kavramı ve Yaklaşımlar

İnsan doğasının yol açtığı kaçınılmaz sonuçlardan biri olan eşitsizlik, insanlık tarihi kadar kadim bir konudur. Bu sebeple eşitsizlik tartışmaları da çok eskiye dayanır.

Felsefecilerin yüzyıllar boyu kaynağı ile ilgilendikleri eşitsizlik kavramına sosyologlar farklı bir yaklaşım kazandırmıştır. Felsefenin doğal ve kaçınılmaz gördüğü eşitsizlik kavramına sosyologlar daha yapısal yaklaşmışlardır. Sosyologlara göre eşitsizliğin toplumsal tabakalar, sınıflar ve gruplar üzerindeki etkileri incelemeye değerdir. Dolayısıyla bir sosyolog için eşitsizlik, çözülmesi gereken bir toplumsal sorundur.

Bu bölümde toplumsal eşitsizlik kavramı ele alınacak ve sırasıyla kavramın içini dolduran yapısalcı, çatışmacı ve sembolik etkileşimci yaklaşımlara yer verilecektir.

2.1.1. Toplumsal Eşitsizlik Kavramı

Her toplumsal sorun gibi toplumsal eşitsizlik de yanlış sosyal politikaların sonucu olarak ortaya çıkar ve yine sosyal politikalarla çözülmesi beklenir (Sapancalı, 2009: 11). Nitekim Marshall'a göre de eşitsizlik, bir toplumdaki grup ya da grupların, üyelerine eşitsiz fırsatlar sunması olarak tanımlanmıştır (Marshall, 2009:210; akt. Önür, 2013: 2).

Eşitlik modern toplumlar için güçlü ve vazgeçilmez bir değer olsa da modern toplumların kaçınılmaz deneyimlerinden biri olarak eşitsizlik her alanda karşımıza

çıkmaktadır. Turner’a göre (2007:26), eşitsizlik sadece kapitalist toplumlara özgü bir deneyim değil, sosyalist toplumlarda da görülebilir. Diğer bir deyişle toplumda gelir ve servet ister devlet dışı yapılarca ister devletin bizzat kendisi tarafından bölüştürülüyor olsun, eşitsizlik kaçınılmazdır.

Giddens (2008: 435-438) kapitalist ekonomik örgütlenme modellerini “Amerikan” ve “Rennes” olarak ikiye ayırmaktadır. Amerikan Modeli’nde piyasalara müdahale düşüktür. Devlet vergiler ve sosyal güvenlik kesintileriyle üretimin taraflarının (işçi ve işveren) üzerinde bir yük oluşturmaz. Makro ölçekte daha hızlı büyüme sağlansa da zengin ile yoksul arasındaki makas kontrol edilemez. Öte yandan Rennes Modeli’nde devlet piyasalara daha müdahildir. Sadece vergiler ve sosyal güvenlik kesintileriyle değil, bizzat üretim yaparak piyasaları regüle eder. Bu modelle kısa vadede büyüme yakalanamaz. Diğer taraftan eşitsizlik ortadan kalkmasa da gelir dağılımı kontrolden çıkmaz.

Yukarıda da görüldüğü gibi, hiçbir sistem ya da model toplumsal eşitsizliğe nihai bir çözüm üretememektedir. Fakat araştırmacılar eşitsizliğin kaynaklarını ortadan kaldırmanın eşitsizliği de etkileyeceğini düşünmüşlerdir. Bu noktada eşitsizliğin kaynakları arasında ilk akla gelen ekonomik eşitsizliktir. Macionis, eşitsizliğin ekonomik alandaki çatışmasının gelir, çalışma ve servet alanında olduğunu vurgular (2012: 274-275; akt. Önür, 2013: 3). Bununla ilgili verdiği örnek ABD’deki gelir adaletsizliği üzerinedir. Ortalama yıllık gelirleri 2007 yılında yaklaşık 61.000 dolar olan Amerikan ailelerinin en yoksul %20’si, üretilen gelirin yaklaşık %4’ünü alırken en zengin %20, üretilen gelirin yaklaşık %47’sine sahiptir. Aynı adaletsiz dağılım, diğer menkuller olan tahvil ve hisse senetleri ile taşınmazlar için de geçerlidir. Önür’ün Macionis’den aktardığı diğer bir veri ise Amerika’nın en zengin on ailesiyle ilgilidir. 2007 yılında yaklaşık 280 milyar dolar olan servetleri, ortalama gelire sahip 4,5 milyon Amerikan ailesinin gelirine eşittir.

Eşitsizliğin bir diğer kaynağı da nüfuz ya da yaptırım gücüdür. Hiç şüphesiz ekonomik güç, nüfuzu oluşturur ve besler. Yine Macionis’ye göre, toplam üretimin

çoğunluğunu elinde tutan gruplar, toplumu da biçimlendirme gücüne sahiptir (2012: 274-275; akt. Önür, 2013: 3). Toplumun iradesini örseleyen bu durum akla Mills'in literatüre kazandırdığı "iktidar seçkinleri" kavramını getirmektedir. Mills'e göre İkinci Dünya Savaşı sonrası yaşanan ekonomik, askeri ve siyasal gelişmeler neticesinde, Amerikan toplumu halk tarafından değil; büyük şirketler, ordu ve hükümetin oluşturduğu iktidar seçkinlerince yönetilmeye başlamıştır (Slattery, 2008: 256-257). Gelir adaletsizliğinin toplumda oluşturduğu orantısız güç farkı sebebiyle zengin aileler (sahip oldukları servet aracılığıyla) topluma yön verebilecek nüfuza sahip olmuşlardır.

Yukarıdaki örneklere benzer şekilde saygınlık da eşitsizliğin kaynaklarından biri olarak gösterilebilir. Statü grupları, sosyal saygının belirleyicisi olurken; mesleki prestij de statü gruplarının belirler (Grint, 1998:124). Dolayısıyla önceleri yaşa, cinsiyete hatta ten rengine göre belirlenen statü gruplarının, günümüzde mesleki prestijle belirlendiği söylenebilir. Eşit imkanlar sunmasa da adil yarış ortamı sağladığı söylenebilen açık toplumlarda meslek (ya da iş), eğitim yoluyla kazanılan bir statüdür. Bu durum, tıpkı gelir ve güç gibi eğitimi de eşitsizliğin kaynaklarından biri haline getirmiştir.

2.1.2. Yaklaşımlara Göre Toplumsal Eşitsizlik

İnsanlık tarihi kadar eski olan toplumsal eşitsizlik kavramına sosyal bilimciler çok farklı zaviyelerden yaklaşmıştır. Bu yaklaşımları kabaca çatışmacı, yapısalcı (işlevselci) ve etkileşimci başlıkları altında sınıflandırabiliriz.

2.1.2.1. Yapısalcı (İşlevselci) Yaklaşımına Göre Toplumsal Eşitsizlik

Yapısalcı (işlevselci) yaklaşıma toplum, tabakaların birbiriyle uyum içinde çalışmasıyla sürdürülebilir. Bu sebeple toplumdaki eşitsizliklerin tümü işlevseldir. Çünkü her bir eşitsizlik düzlemi birbiriyle uyum içinde çalışacak yeni bir toplumsal tabakalaşma düzlemine kaynaklık eder. Çatışmacıların tabakasız ve sınıfsız toplum örneği olarak gösterdiği kadim dönemlerde dahi hiçbir toplumun, tabakalaşmadan

yoksun olmadığını söylerler. Yapısalcılara göre tabakalaşma toplumsal bir gerekliliktir (Ritzer, 2012:98).

Adam Smith iş bölümünden bahsederken toplu iğne örneğini verir¹³. Ona göre bir işçinin günlük üretebileceği toplu iğne sayısı 20'yi bulmayacakken, bir iş bölümü yapılması halinde -ki kendisi toplu iğne üretimi için toplam 18 ayrı operasyon sayar- 10 işçinin çalıştığı bir atölyede günde toplam 48000, kişi başı 4800 toplu iğne üretilenilecektir (Smith, 2005;11). Bu çarpıcı üretim artışı hem üretilen mal başına bir işçinin harcadığı emeği azaltacak, hem de üretim kapasitesini inanılması güç ölçüde artıracaktı. Nitekim öyle de olmuştur. İş bölümü sayesinde üretim süreçleri operasyonlara ayrılmış, nihai ürünün üretimine ilişkin tüm süreçlere hakim olan çalışanlar yerine üretimin her operasyonu için ayrı ayrı uzmanlaşmış çalışanlar tercih edilmiş, bu sebeple emeğin değeri olan ücret seviyeleri düşmüş, maliyetler azalmış, üretim artmış ve tüm bu süreç fiyatlara yansımıştır. Bu formüle göre daha çok insan iş sahibi olabilmiş, ücret -veya ücret yerine geçen çeşitli edimler- elde etmiş ve ekonomik hayata dahil olabilmiştir. Öte yandan emeğin değeri insan neslinin devamını tehdit edecek seviyelere gerilemiş, üretilen malı satılamaz hale gelmiş, üretimi yapanlar ürettikleri malı satın alamaz hale gelmiş, farklı aşamalarda yabancılaşma gözlemlenmiştir.

Smith'in niteliksiz işler için önerdiği bu yöntemi revize eden yapısalcılara göre tabakalaşmanın başlıca kaynağı olan eşitsizlik de toplumsal bir gerekliliktir. Çünkü toplumun sürekliliğini sağlama noktasında özel yetenek gerektiren belirli toplumsal statü ve konumlar vardır. Oysa toplumdaki özel yetenekli insanların sayısı sınırlıdır. Ayrıca bu yetenekli insanların söz konusu statü ve konumlara yerleşebilmesi için geçmekle mükellef oldukları eğitim zaman alıcı ve oldukça zahmetlidir. Bu da toplumun özel yetenekli insanların daha fazla özveride bulunması gerekliliğini doğurur (Turner, 2007:41). Daha fazla özveride bulunarak topluma daha fazla fayda sağlayan insanların

¹³ Aynı örneğin İbn Haldun'un Mukaddime adlı eserinde yer aldığına ilişkin ayrıntılı bilgi için bkz. Ersan Bocutoğlu, İbn-i Haldun ve Adam Smith'in İşbölümü Konusundaki Görüşleri Üzerine Bir Değerlendirme, Hak-İş Uluslararası Emek ve Topum Dergisi, Cilt 4 Yıl 4, Sayı 8 (2005/1).

daha çok ödüllendirilmesi yapısalcıların anlayış gösterilmesi gerektiğini düşündükleri bir noktadır.

Örneğin temizlik, bahçıvanlık ya da bilet kesmek herkesin kolayca yapabileceği işlerdir. Öte yandan uçak pilotluğu, bilgisayar programcılığı ya da beyin cerrahlığı gibi meslekler, meslek sahiplerinin uzun süren, zahmetli bir eğitim sürecini başarıyla tamamlamalarıyla icra edilebilir ¹⁴. Toplumsal faydası yüksek olan mesleklerin icracılarının alacakları ücret, edinecekleri prestij ve kullanabilecekleri boş zamanın fazla oluşuna göz yuman yapısalcılar, bu yüksek edimlerin yaratacağı eşitsizliğe de göz yummaktadırlar.

2.1.2.2. Çatışmacı Yaklaşım Göre Toplumsal Eşitsizlik

Çatışmacı yaklaşıma göre toplum, sürekli çatışmaların sahnesidir ve dolayısıyla sürekli bir değişim içindedir. Çatışmacılar özellikle eşitsizlik ve değişim üzerinde dururlar. Çatışmacı sosyologlar sınıf, etnisite ve cinsiyet gibi belirleyicilerin toplumdaki para, güç ve prestijin adaletsiz dağılımıyla olan ilişkisini araştırmaktadırlar (Önür, 2013: 5). Baskın ile baskın olmayan gruplar arasındaki süreklilik arz eden çatışmalar, bu grubun ilgi alanındadır. Çatışmacılara göre eşitsizliklerin toplumda çatışma başlatıp toplumsal değişmeye ivmelendirmek gibi bir vazifesi vardır.

Çatışmacılara göre kapitalizm, toplumsal evrim çizgisinde sadece bir ara aşamadan ibarettir ve bu ara aşamanın marazlarından biri eşitsizliktir. Diğer bir deyişle toplumsal eşitsizlik sadece kapitalist toplumlara özgüdür.

Çatışmacı yaklaşıma göre kapitalist toplumda üretim alanında iki ana sınıf birbirleriyle ilişki halindedir. Bu sınıflar sermaye sahipleri ve işçilerdir. Sermaye sahipleri üretim araçlarının mülkiyetine sahiptir ve emeği sömürerek sermaye biriktirir. İşçi sınıfı

¹⁴ Bu noktada iş ve meslek arasındaki farka da değinmek yerinde olacaktır. İş, sonuç elde etmek için güç harcanarak yapılan etkinliktir. İşçi ve işveren arasında sözleşilmedikçe bitiminde ücret elde edilemez. Oysa meslek, ancak belli bir eğitim sonucu edinilen sistematik bilgi ve becerilere dayalı, karşılığında gelir beklenen, kurallarla belirlenmiş iştir. İş ve meslek arasındaki bu tanım farkı, yapısalcı yaklaşımı daha anlaşılır kılacaktır.

ise üretim araçlarına sahip değildir. Bu sebeple hayatta kalabilmenin bir koşulu olarak sermaye sahibi için değer üretmek üzere emek gücünü kullanır (Berberoğlu, 2012, 16). Yani emeğini sermaye sahibine ücret karşılığında satar. Üretim araçlarının mülkiyetinden yoksun çalışan işçinin ürettiği mal üstünde de hiçbir hakkı kalmayacaktır. Marx'a göre toplumsal üretim ilişkilerinden doğan eşitsizlik ve sınıf çatışması, sınıf mücadelesine, yani siyasal iktidar mücadelesine yol açar (Berberoğlu, 2012; 18).

Buna ek olarak Marx, sınıfı birbirinden farklı fakat ilişki içindeki üç düzeyde kavramsallaştırır: ekonomik, toplumsal, siyasal. Ekonomik sınıf, bilinçten ve ortak hedeften uzak, salt gelir elde etme biçimiyle ilgilidir. Toplumsal sınıf, aynı zamanda ortak bilince de sahiptir. Siyasal sınıf ise kendi çıkar ve hedeflerine dair tam bir bilinç kazanmış olması ve sınıf çıkarlarının peşinde ortak siyasal etkinliğe girmesi anlamına gelmektedir (Berberoğlu, 2012; 18-20). Çıkarları çatışan siyasal sınıflar birlikte yaşayamaz ve çarpışma ortamı oluşur. Marx'a göre bu çarpışmanın sonunda işçi sınıfı galip gelecektir.

Bu öngörü dünyada çok az yerde gerçekleşmiş, evrenselleşememiş ve -birkaç örnek dışında- sürdürülememiştir. İşçi sınıfının siyasallaşamaması, bu durumun nedeni olarak gösterilebilir. Günümüzde işçi sınıfından bahsedebilmek sadece ekonomik sınıf düzeyinde mümkündür. İşçi sınıfı kendi içinde yaka renklerine göre farklılık göstermekte ve yeni bir tabakalaşma aynı sınıf içinde devam etmektedir. Bu koşullarda ortak bir bilinç geliştiremeyen ve bireysel çıkarlarını sınıfın çıkarlarının üstünde gören bir toplulukla Marx'ın öngördüklerinin gerçekleşebilmesi mümkün değildir.

2.1.2.3. Sembolik Etkileşimci Yaklaşımına Göre Toplumsal Eşitsizlik

Son olarak, sembolik etkileşimci olarak adlandırılan yaklaşımı açıklamak gerekir. Sembolik etkileşimcilik yaklaşımı, diğerlerinin aksine modern dönem yaklaşımlarındandır. Sembolik etkileşimcilere göre semboller, toplumsal yaşamın temelini teşkil eder. Burada sembolle kast edilen; kelimeler, jestler, mimikler, kısaca

insanlar arasında iletişimi sağlayan her şeydir. Onlara göre anlamlar, bireyler arası etkileşim sonucu oluşur ve toplum bu etkileşimin bir ürünüdür (Bozkurt, 2006: 41).

İkinci bölümün başında verdiğimiz örneği farklılaştırarak sembolik etkileşimci yaklaşımı somutlaştırabiliriz. Aynı sınıftaki iş adamının çocuğu A ile ücretli çalışanın çocuğu B aynı eğitimi alacaklardır. B'nin ailesi şehre yeni göçmüş ve dolayısıyla dil özelliklerini şehre adapte edememiştir. Zaten ailesi sosyal sınıf ve sosyal tabaka açısından A'nın ailesine nazaran aşağıda olan B, sınıfta da dil özellikleri sebebiyle yadrganacaktır. A'nın diğer sınıf arkadaşlarıyla sağlıklı kurduğu iletişim, taşıdığı dil özellikleri bakımından diğer arkadaşlarına eşit olmayan B'nin tüm sınıf tarafından dışlanmasına sebep olacaktır. Yani sembolik eşitsizlik, dışlanmayı da kurumsallaştırabilir.

Eğitimin ailede başlayan ve okulda devam eden bir süreç olduğunu kabul ederek bu örnekten hareketle iki çocuğun sosyal ilişkileri üzerinden okul başarılarını bile etkileyebileceğini söyleyebiliriz. Ayrıca orta ve üst tabaka ve sınıfın değerleri ve davranışları öğretilen okullarda bu tabaka ve sınıfa mensup ailelerin çocukları için okul ile ev ortamı örtüşüyorken, bu tabaka ve sınıfın dışında kalan ailelerin çocukları için okula uyum sağlamak güçleşebilir.

2.2. Toplumsal Eşitsizliğin Sonuçları

Toplumsal eşitsizlik, sadece yerel değil küresel ölçekte de somut bir gerçekliktir. Eşitsizlik, tüm bireylerin toplumsal faydadan eşit bir biçimde istifade edememesi şeklinde tezahür eder, kişi ya da gruplar arasında yaşanan ayrımcılık ya da güç mücadelesiyle ise yoğunlaşır. Bu bölümde toplumsal eşitsizliğin neden olduğu sonuçlar nedensellik içinde incelenecektir.

2.2.1. Gelir Adaletsizliği

Bir ekonomi için en can alıcı eksiklik, hiç şüphesiz, işgücü piyasasına emeğini arz etmeye hazır olanlara talep yaratamamaktır. Bu eksiklik kısa vadede emek arzında

bulunanların yaşam kalitesinin düşmesine, orta vadede üretilen mala iç piyasada talep bulunamamasına ve uzun vadede ekonominin sahip olduğu kaynakları etkin kullanamamaları ile alakalı olarak sürdürülebilirlik sorunlarına yol açacaktır. Piyasaların uzun süreli krizler yaşadığı dönemlerde kaçınılmaz olarak büyüyen işsizlik, beraberinde yoksulluğu, diğer bir deyişle gelir adaletsizliğini doğuracaktır.

Örneğin resesyona¹⁵ giren bir piyasada işverenlerin öncelikli hamlesi kısa vadede işgücü harcamalarını kısmak olacaktır. Fakat bu durum işgücü piyasasını daraltacaktır dolayısıyla gelirden yoksun bir nüfus ortaya çıkacaktır. Orta vadede, elindeki kısıtlı geliri daha temkinli harcamak zorunda hisseden birey daha az alışveriş yapacaktır. Uzun vadede ise resesyonun süresini kestiremeyen birey para harcama alışkanlıklarını tamamen değiştirecek ve piyasadaki sıcak para dolaşımı düşecektir. Bu durumda işveren, daha çok çalışanın işine son verecek, daha çok insan işsiz kalacak ve bu döngü fasit bir daireye dönüşecektir. Piyasaya duyulan güven eksikliği, parası olanları dahi harcamama davranışına yönlendirirken, kriz sebebiyle işten çıkartılarak gelirden yoksun bırakılan nüfus yoksulluğa itilmiş olacaktır. Oluşan bu dengesizliğin faturası dolaylı olarak bütün topluma çıkmış olacaktır.

1980’li yıllardan itibaren sürdürülmeye çalışılan ekonomik ve sosyal politikaların mevcut olumsuzlukları ve yoksulluğu gidermede işlevsiz olduğunu düşünen Kuştepe ve Halaç’a göre (2004: 2), gelir düzeyinin genellikle düşük olduğu bir ekonomik yapıda gelir dağılımının da bozuk olması kaçınılmazdır. İşgücünün üretime kabul edilebilir ölçülerde katılamaması, hem çalışan hem işveren açısından gelir adaletsizliğinin önemli bir kaynağıdır.

¹⁵ Kelime anlamı "durgunluk" olan Resesyon, bir ülkenin ekonomik faaliyetlerinde en az altı ay süreyle negatif büyümesi nedeniyle reel gayri safi yurt içi hasılanın düşmesi ve ekonomik faaliyetlerin ılımlı olarak daralmasıdır. Ekonomik faaliyetlerin daralması şiddetli olursa “depresyon”, uzun süreli resesyonlar ise “ekonomik çöküş” olarak nitelendirilir. Ayrıntılı bilgi için bkz. Afşar, M. (2011). Küresel Kriz ve Türk Bankacılık Sektörüne Yansımaları. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 6(2), 143-171.

1980’li yıllarda iyiden iyiye hissedilebilir hale gelen küreselleşme ve ticari hayatın dünya çapında serbestleşmesi neticesinde, insanlar kolayca küresel irtibatlar kurabilir olmuşlardı. Uluslararası ticaret de bu gelişmelerden nasibini alıyordu. Fakat tüm bu gelişme ve büyüme, adaletsiz gelir dağılımını da beslemeye başlamıştı. İşgücü piyasasındaki kuralsızlaşma, devletin piyasayı düzenleme görevini tekrar üstlenmesi gerekliliğini doğurmuştu.

Ticari serbestleşme ve işgücü piyasasındaki kuralsızlaşmanın doğurduğu, başta gelir adaletsizliği olmak üzere tüm olumsuzluklarla mücadele edebilmek için sosyal politikalar yoğunlaştırılmalıdır. Ekonomik hayatta büyük bir rolü olan devletin, gelir ve fırsat eşitliği sağlama noktasında birçok aracı vardır. Böyle durumlarda gelirin yeniden dağıtımı için alınan önlemler, başta transfer politikaları ile giderilebilir. Hakça alınacak vergiler ve kamusal transfer politikalarıyla, devletin geliri yeniden dağıtıcı bir rol oynaması zorunludur.

Yerel ve bölgesel gelir adaletsizliğinin yanı sıra küresel gelir adaletsizliği de önemli bir husustur. Birleşmiş Milletler, “Sürdürülebilirlik ve Eşitlik” konseptli İnsani Gelişme Raporu’nu (2011), serbestleşme ve kuralsızlaşmayla birlikte zengin ve fakir arasında açılan makas üzerine kurmuştur. Raporda verilen çarpıcı örneklerden biri, 1985 yılında en zengin ülkede kişi başına düşen yıllık ortalama gelirin, en yoksul ülkede kişi başına düşen yıllık ortalama gelirin 76 katı iken 1997 yılında 228 katına çıktığı üzerinedir (UNDP, 2011: 4). Ülkeler arasındaki bu farkın kaynağı olarak; gelişmiş ülkelerin teknoloji yoğun üretimlerine karşı¹⁶, gelişmekte olan ülkelerin serbestleşme ve kuralsızlaşmayla cevap vermeye çalıştığı gösterilebilir. Bu Birleşmiş Milletler verisi, tarihleri itibarıyla de söz konusu dengesizliğin, piyasalardaki serbestleşme ve kuralsızlaşmadan kaynaklandığını doğrulamaktadır.

Gelirin dağılımının yapısını bilinmesi, sermaye birikimi ve sosyal yapının iyileştirilmesi bakımından büyük önem taşımaktadır (DPT, 2001). Bir ülkede alınan

¹⁶ 1997 yılına gelindiğinde, teknolojik gelişmenin en önemli göstergelerinden biri olan patentlerin %97’sinin gelişmiş ülkelerin elindeydi (UNDP, 2011: 6).

sosyal ve ekonomik kararların, gelir dağılımını nasıl etkilediğinin bilinmesi, sermaye birikimi ve sosyal yapının iyileştirilmesi bakımından büyük önem taşır.

Gelir dağılımı; işgücü piyasasının şartları, üretim faktörlerinin kullanım oranlarının dağılımı, eğitim düzeyi, gibi mikroekonomik faktörlerden etkilendiği gibi; toplumsal ve hukuki normlar, enflasyon, resesyon, kriz, devalüasyon ve özelleştirme gibi makroekonomik faktörler ile bölgesel ve küresel ekonomik ve teknolojik gelişmeler gibi yapısal faktörlerce de şekillenebilir. Bu kadar çok değişkeni olan gelir dağılımı, sosyal adaletin sağlanmasında önemli bir rol oynamaktadır. Nüfusun ciddi bir bölümünün yaratılan gelirden aldığı payın düşük olduğu, yoksulluk ve buna bağlı toplumsal dışlanmanın etkili olduğu ülkelerde, toplumsal gerilimler, çatışmalar, siyasi karışıklık, anarşi ve darbe gibi toplumsal huzursuzluk unsurları görülebilir (Atabay Baytar, 2010: 125). Nitekim Muller ve Seligson'un çeşitli ülkeleri karşılaştırdığı çalışma (1998), gelir adaletsizliği ile siyasi şiddet arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu göstermektedir¹⁷ (akt. Atabay Baytar, 2010: 125). Toplumsal şiddetin insan hayatı, yaşam kalitesi ve mülkiyet üzerindeki yıkıcı etkisi, istikrarsızlığı doğurarak ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkiler. Diğer bir deyişle toplumsal şiddet olaylarının artmasına bağlı ekonomik marazların kaynağı, iyi yönetilemeyen sosyal politikaların sonucu olan gelir adaletsizliğidir. Buradan da anlaşılacağı üzere gelir dağılımındaki adaletsizliğin etkileri doğrudan ya da dolaylı olarak tüm topluma yansımaktadır. Gelir dağılımında adaletin sağlanabilmesi için piyasa ortamının her karar alıcının eşit olduğu ve bu eşitliğin üstün bir kurum ve bu kurumun dormları tarafından korunuyor olması gerekmektedir. Piyasanın karar alıcıları arasındaki güç dengesizliğinin gelir dengesizliğine yansımamasının yolu, devletin adaleti ve hukukun üstünlüğü ile mümkündür.

¹⁷ Aynı araştırmada, gelir adaletsizliğine bağlı siyasi gerilimlerin ayaklanmalar, kalkışmalar ve silahlı terör olaylarını hatta iç savaşları bile tetiklediğine Vietnam ve Orta Amerika örnekleri üzerinden değinilmiştir.

2.2.2. Yoksulluğun Kurumsallaşması

Dikey sosyal hareketliliğin güçlü kaynaklarından birinin eğitim olduğuna önceki bölümlerde değinmiştik. Yüksek eğitim seviyesi hem bireyin niteliğini artırarak daha iyi bir iş ya da meslek sahibi olmasına yardımcı olur, hem de kendisine denk nitelikteki insanlardan oluşan bir sosyal sermayeye sahip olmasını sağlar. Eğitim kurumunun fırsat eşitliği sunması halinde dikey hareketlilik daha rahat gerçekleşebilirken, aksi durumlarda eğitim kurumunun eşitsizlikleri yeniden üreteceği kaçınılmazdır.

Eşitsizliklerin yeniden üretilmesi, daha ziyade başka eşitsizlikler içeren değişkenlerden etkilenecek oluşur (Önür, 2013: 87). Diğer bir deyişle, çocuğun okula başlayana kadar yaşadığı ortamdaki yoksulluğun doğurduğu eşitsizlikler, fırsat eşitliği sunulmayan eğitim süreçleriyle katılabilir; aile, sahip olduğu yoksulluğu çocuğa devreder.

Çağlar boyu aile form değiştirmiş fakat önemini yitirmemiştir. Endüstriyel dönemde gittikçe küçülmüş, fakat kurum olarak güçlenmiştir. Sosyal yapı değişirken ailenin sosyal ve kültürel rolleri de artmıştır. Evrensel bir kurum olan aile, en küçük toplumsal grup olmakla birlikte çok önemli işlevlere sahiptir. Sayın (1990: 2), bu geniş işlevleri; toplumsallaşma süreci başlatmak, insan türünün devamını sağlayan ortamı sunmak ve biyolojik, psikolojik ve ekonomik birikimi kuşaktan kuşağa aktarmak olarak ifade etmiştir.

Sayın'a (1991: 538) göre aile içi ilişkiler "güç" kavramı üzerinden çözümlenebilir. Ailede ekonomik gücü elinde bulunduran kişinin sözü daha çok geçer. Toplumdan topluma aile içi egemenliğin kaynağı olan güç; para gibi somut kavramlar yerine eğitim, tecrübe ve bilgi düzeyi gibi soyut entelektüel kavramlarla da tanımlanabilir. Aile içi "güç" ne ile tanımlanıyorsa, aile içinde "egemen" ona göre değişebilir.

Bir dönem çok yaygın olan çocuğun okul başarısını yalnızca zeka faktörüne bağlayarak açıklama eğilimi, zaman içinde yerini başarıyı psikososyal ve sosyal etkenlere bağlayan görüşlere bırakmıştır (Önür, 2013: 88). Bu araştırmalarda özellikle

ebeveynlerin tutumları, davranışları, aile içindeki görev paylaşımları, rolleri, eğitim düzeyleri, beklentileri, motivasyonları göz önünde bulundurularak çocuk üzerindeki etkileri incelenmiştir.

Eğitimde fırsatlardan istifade edebilme, ailenin ekonomik durumuyla doğrudan ilintilidir. Bir araştırmada, zeka açısından yeterli olduğu halde okulda başarısız olan çocukların başarısızlıklarının sebebi olarak ailelerinin sosyoekonomik özelliklerini okula taşımaları gösterilmektedir (Şemin, 1975: 95; akt. Önür, 2013: 88-89). Aynı araştırma, ekonomik anlamda yoksulluk çeken ailelerin çocuklarının başarısızlık oranlarının %73'e ulaştığını, buna mukabil gelir düzeyleri yüksek ailelerin çocuklarının başarısızlık oranının %3'e kadar düştüğü sonucuna varmaktadır.

Cinsiyet; ailenin, çocuğun eğitimi için yarattığı imkanları belirleyen bir diğer husustur. Bu tercih, ailenin eğitime yatırım yapma motivasyonu ile alakalıdır. Özellikle ataerkil toplumlarda, kız çocuklarının evlilikten sonra aile gelirine katkı yapma ihtimalleri erkek çocuklara nazaran daha az olduğundan, Çocukların eğitime yaptıkları yatırımın gelecekte kendilerine döneceğine inanan aileler, kızlar yerine erkeklere yatırım yapmaktadır (T.C. Başbakanlık Aile Araştırma Kurumu Başkanlığı, 1997: 300).

Ebeveynlerin eğitim düzeyi ve meslekleri, ailenin gelir düzeyinin belirleyicisidir. Gelir düzeyi düşük ailelerde genellikle ebeveynlerin eğitim seviyesinin de düşük olması, formel eğitimin okul dışında yürüyen sürecini de etkiler. Ailenin yaşadığı konutta çocuğun çalışmasına ilişkin şartların sağlanamaması eğitim sürecinin sağlıklı işleyememesine sebep olur. Doğan (1990: 119), İstanbul'daki bir gecekondu mahallesinde yürüttüğü çalışmada, çocukların başarı durumlarını olumsuz etkileyen faktörleri; ailelerin ekonomik yetersizliği, arkadaş ve çevrenin etkisi ve ders çalışma odasının olmaması olarak sıralamıştır. Çevresel etkenlerin ders çalışmayı kolaylaştırıp zorlaştırdığı söylenebilir. Çalışmayı olumsuz etkileyecek faktörlerden izole edilmiş ve hatta çalışmayı kolaylaştıran faktörlerle beslenmiş bağımsız bir çalışma odası eğitimin okul dışında yürüyen süreci için çok önemlidir (Baltaş, 2004: 74).

Görüldüğü gibi dikey hareketliliğin en önemli kaynağı olan eğitim süreci, yoksulluktan bilince, ailenin gücü tanımlayış biçiminden sunduğu fiziksel koşullara kadar birçok faktörden etkilenmektedir. Eğitim sürecini başarıyla tamamlayamayan çocukların, büyüdülerinde yüksek bir gelir düzeyine ulaşabilme ihtimali düşüktür. Bu ihtimali artırmanın yolu ise ailenin yukarıda sıralanan ve büyük ölçüde ekonomik imkanlarla çözülebilecek sorunları ortadan kaldırmalarına bağlıdır.

Oysa yoksul ailelerin çocuklarının başarısız olma ihtimalinin oldukça yüksek oluşu (Şemin, 1975), gösterdikleri başarısızlık neticesinde yoksulluktan kurtulamayabilecekleri ihtimalini artırmaktadır. Bu başarısız çocuklar, ileride kendilerine sosyoekonomik ve sosyokültürel anlamda denk eşlerle aile kurarak ailelerinden devraldıkları yoksulluklarını bu kez kendi aileleri aracılığıyla kurumsallaştıracak, çocuklarına yoksulluk devredeceklerdir.

2.2.3. Toplumsal Adaletten Yoksunluk

Toplumsal adalet kavramı; yakın bir zamana kadar, toplumun ihtiyacını karşılayacak biçimde kaynakların bölüştürülmesinde ihtiyaç duyulan bir düşünce kalıbı olarak istifade edilmesi bir yana, adaletin konusu olarak dahi görülmemiştir. Fleischacker, toplumsal adalet kavramını iki yüz yıldan eski olmadığını iddia eder (Fleischacker, 2013, s. 12: akt. Gök, 2018: 78). Fakat bu durum adalet kavramının bundan iki yüz yıl önce hiç var olmadığı anlamına gelmez. Sadece önceki yüzyıllarda düşünürlerin toplumsal adaletten kasıtlarının, toplumsal kaynakların bölüştürülmesine dair keskin prensiplerle örülü bir kavram olmadığı anlamına gelmektedir. Zira Platon dahi bir devlet ve insan özelliği olduğunu söylediği zorbalığı adaletten yoksunluk olarak tarif eder (1995: 248).

Toplumsal adalet kavramının ortaya çıkışı üzerinde birçok görüş ayrılıkları vardır fakat en yaygın görüş Antik Yunan'ı referans almaktadır. Antik Yunan'da adalet, kamu düzenini bozan eylemlerin cezalandırılması ile sınırlıydı. Aristoteles ile birlikte adalet ile eşitlikle bir ilişkisi kurulmuştur. Şüphesiz Aristoteles'in eşitlik le kastının günümüzdeki

gibi bir anlam taşıdığı sonucu çıkarılmamalı. Aristotelyen eşitlik anlayışının demokratik, aristokratik veya oligarşik boyutları mevcuttur (Gök, 2018: 82). Dolayısıyla yalnız demokratik, aristokratik ya da oligarşik denklemler arasında eşitlikten bahsedilebilir.

Çağdaş çatışmacı sosyal politika düşüncesi ise toplumsal adaletin daha altı dolu bir anlamı vardır. Schapiro'ya göre kurulu düzenin karşısında konumlanan muhalefetin gösterdiği toplumsal tepki bilinç düzeyiyle alakalıdır (akt. Gülmez, 2008: 65). Diğer bir deyişle insan, toplumsal düzenin kendisine yaşattığı sıkıntıları idrak edebildiği noktada toplumsal tepki göstermektedir. İnsan düşüncesinin belirli merhaleleri aşmadan ulaşamayacağı düşünülerek açıklanan toplumsal adalet kavramının; sanayi devrimi, aydınlanma ve liberalizm gibi kavramlardan bağımsız oluşamayacağı açıktır. Bu da modern anlamda toplumsal adalet kavramını geç 18 ile erken 19. yüzyıla tarihleyebilmemizi mümkün kılar.

Şüphesiz, her düzenin kendine özgü bir adalet anlayışı vardır. Fakat insan ihtiyaçlarına göre şekil alması bakımından daha esnek, öte yandan yaptırım gücünün fiziki şiddetin yanında toplumsal dışlanmadan da kaynaklanan bir toplumsal adalet, 19. yüzyılda şekillenmiştir (Raphael, 2001: 234-235 akt. Gök, 2018: 83). Antik ve modern adalet ayrımı kabaca bu şekilde özetlenebilse de günümüz adalet kavramı birçok farklı kavramla ilişkilendirilerek ciddi bir anlam genişlemesine uğramıştır.

Antik ve modern adalet anlayışı birbirinden çok farklıdır. Antik Yunan'da toplumsal adalet, bir arada olmanın maliyeti olarak tarif edilirken (Gök, 2018: 83), modern toplumda ihtiyaç temelli bir yaklaşımla dezavantajları telafi etmeye yoğunlaşmıştır. Bu noktada ekonomik temelli dezavantajları gidermek adına “yoksullukla mücadele” konsepti ortaya çıkmıştır. Bu süreçte; yoksulluğun toplumca mücadele edilmesi gereken bir olgu olduğu, bireyin toplumdaki herkesle eşit üye olduğu, bu eşitliğin sonucu olarak eşit hak ve ödevlere sahip olduğu ve topluma ya da devlete karşı sorumlu olduğu gibi yeni toplumsal paradigmlar ortaya çıkmıştır (Sapancalı, 2009: 69). Ortaya çıkan modern toplumsal adalet anlayışının bir düzen içinde uygulanabilmesi için gerekli ortamı ulus devletin sunduğu toplumcu vizyon sağlarken

yaptırımı ise ulus devletlerin siyasi gücü sağlayacaktır. Gök, her bir ulus devletin kendine has bir toplumsal adalet anlayışı geliştirip sürdürmesini şu şekilde anlatmaktadır:

“... Böylelikle devlet kurumlarınca dağıtılması gerekenler sepetine nelerin dahil edileceği konusunda tam bir netlik, milletler, kültürler, siyasetler ve farklı konjonktürler nezdinde tam bir görüş birliği olmasa da bunların toplumsal avantaj ve dezavantajlar olarak kabul edilebileceği bir “toplumsal adalet” kavramı ve olgu olarak doğmuş kabul edilir. Devlet modern dağıtımçı adaletin öznesi ve onun toplumu olarak kabul edilen ulus da nesnesi olur.” (Gök, 2018: 84)

Toplumsal eşitsizliğin ekonomik sonucu olan gelir adaletsizliğinin süresine bağlı olarak ortaya çıkan yoksulluğun kurumsallaşması, yoksul grupların toplumsal adalete olan inancını zedeler. Antik Yunan’daki adalet kavramının gelişmiş bir toplumsal bilinçle yorumlanmış ve modern toplumsal ihtiyaçlara göre şekil alabilen esnek bir yapıya sahip hali olan modern toplumsal adalet anlayışı, ekonomik temelli dezavantajları gidermek adına “yoksullukla mücadele”ye yoğunlaşmasının sebebi de budur. Devletlerin yoksullukla mücadele sürecindeki başarısı toplumsal barışı doğururken başarısızlıkları toplumsal çatışmaları körüklemektedir.

2.2.4. Toplumsal Barış Ortamından Yoksunluk

“Homo economicus”un bireysel çıkarları toplum çıkarının önünde değerlendirmesi sonucu hem bireyler hem bölgeler arası eşitsizliklere kaynaklık etmektedir. Ekonomik büyüme ve kalkınmanın sadece sermaye sahipleri üzerinden gerçekleştirilmesi; gelir dağılımının yoksullar aleyhine seyredeceğinin bir kanıtıdır. Bu noktada devletin vazifesi herkese adil imkan ve fırsat sağlayarak eşitsizliği ortadan kaldırmaya çalışmaktır.

Devlet, parçası olan unsurları iç ve dış tehditlerden korumak sorumluluğundadır. Sosyal devlet ise fiziki korumayı bir üst aşamaya taşıyarak ekonomik ve sosyal alanlarda da paydaşlarını korumakla mükelleftir. Bu zaruret, ulusal ekonominin düzen ve

devamının sağlanmasını da kapsar. Aksi halde sosyal adalet ve barış ortamı tesis edilemez.

Ulusal ölçekte sosyal barışın tesisi ve sürdürülebilirliği özel bir anlama sahiptir. Bu ihtiyaçlar büyük ölçüde adil gelir dağılımı ile sağlanabilir. Burada gelir dağılımında adalet ile kast edilen, farklı gelir grupları arasındaki makasın kontrolden çıkmamasıdır. Asgari gelir düzeyi, devletin gelir adaleti sağlarken kullandığı en güçlü araçlardan biridir.

Sosyal barış, yalnızca devletin regölasyon araçlarıyla değil, üretim araçlarının paylarını doğru bölüşmesiyle de alakalıdır. Dolayısıyla sosyal barışın diğer bir kaynağı çalışma barışıdır. Ekin'in (1979: 36) çalışma hayatının tüm taraflarının (işçi, işveren ve devlet) uyum içinde üretim faaliyetini sürdürmesi¹⁸ olarak tanımlanabilecek çalışma barışının sağlanmasında devlete düşen görev, toplu görüşmeler sırasında hakemlik görevi görmek ve taraflardan hiçbirinin haksızlığa uğramayacağı hukuk normları oluşturmaktır.

Bir ülkede gelir adaletsizliği söz konusuysa, toplumsal barış ortamı zarar görüyor demektir. Mevcut eşitsizliklerin giderilmemesi, farklı gelir grupları arasında ekonomik gelişmelere paralel seyreden hakça bölüşüm tesis edilmelidir.

¹⁸ Toplu görüşmelerden tüm tarafların razı olduğu bir sonuç çıkmaması halinde işçiler grev, işveren lokavt, devlet ise asgari çalışma koşullarına müdahale etme kozunu oynayabilir. Fakat unutulmamalıdır ki, grev ya da lokavt sebebiyle duran üretim, önceden kestirilemeyen bir süre boyunca tarafların gelir elde edememesine sebep olacağından tarafların en son başvurdukları kozlar olmalıdır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

SOSYAL SERMAYE VE TOPLUMSAL EŞİTSİZLİK İLİŞKİSİ

Yukarıda sırasıyla sosyal sermaye ve toplumsal eşitsizlik kavramları incelenmişti. Çalışmanın bu son bölümünde ise çalışmaya da adını veren sosyal sermaye ve toplumsal eşitsizlik ilişkisi, Dünya Değerler Araştırması verilerinden hareketle açıklanmaya çalışılacaktır.

Çalışmanın birinci ve ikinci bölümünün son kısımlarındaki tartışmalar, bir noktada araştırmanın desenini oluşturmaktadır. Bu bölümde ise öncelikle DDA'da sosyal sermayenin ve toplumsal eşitsizliğin unsurlarını test eden sorular tasnif edilecek, betimsel verilerin tartışılacak, ardından unsurlar arasındaki ilişki incelenecektir. Fakat daha önce araştırmanın amacı, kapsamı ve yöntemi hakkında bilgi vermek gerekir.

3.1. Amaç, Kapsam ve Yöntem

Bu araştırma sosyal sermayenin başlıca unsurları ile temel sosyopolitik ihtiyaçlar arasındaki ilişkiyi ortaya koyarak sosyal sermayenin söz konusu ihtiyaçları gidermekte etkisi olup olmadığını öğrenmek amaçlanmaktadır.

Örnekleme Türkiye ile sınırlı olan bu araştırma, sosyal sermayenin unsurları ile temel sosyopolitik ihtiyaçlar arasındaki ilişkiyi sınanmaktadır. Araştırmada, aşağıda ayrıntılı bir açıklaması verilmiş olan Dünya Değerler Araştırması'nın Türkiye'ye ilişkin verileri üzerinden hareket edilmiştir. Dünya Değerler Araştırması verilerinden istifade edilerek hazırlanan bu araştırmanın diğer bir özelliği de Türkiye'nin sosyal sermayesi ve temel sosyopolitik ihtiyaçları bağlamında en güncel verileri içermesidir¹⁹.

Bu araştırma, sosyal sermaye ile toplumsal eşitsizlik arasında anlamlı bir ilişki

¹⁹ Bu çalışmada Dünya Değerler Araştırması'nın en güncel verilerini içeren 6. dalgasından istifade edilmiştir. İnternet sitesindeki bilgiye göre 2019 Aralık'ında tamamlanacak olup 2020 yılında araştırmacıların istifadesine sunulacağı öngörülen DDA-7 verileriyle araştırmanın tekrarlanması faydalı olacaktır.

olduğu varsayımına dayanmaktadır. Bu bağlamda hem sosyal sermayenin unsurları hem de toplumsal eşitsizliği ölçebileceğimiz alanlarda sunulan betimleyici istatistikler ve sosyal sermayenin en belirgin unsuru olan güvenle birlikte ele alınabilecek ağlar ile ilgi ve katılıma ilişkin sorular faktör analizine tabi tutularak katılımcılar tarafından kaç farklı boyutta ele alındığı araştırılmış ve değişken sayısı azaltılmıştır.

Sosyal sermayenin unsurlarından biri olan normlar ise, araştırmanın dışında tutulmuştur. Bunun iki sebebi vardır. Öncelikle normlar, dahil olunan her ağa göre değişkenlik göstermektedir. Dolayısıyla zayıf bağlara sahip ağlarla güçlü bağlara sahip ağlar arasında normlar açısından bir tutarlılık olduğu söylenemez. Bu nedenle normlara ilişkin objektif bir değerlendirme yapmak oldukça güçtür.

Diğer bir sebebi ise DDA'da norm kavramı sadece toplumsal normlar bağlamında ele alınmış olup demokrasi ve yasalar çerçevesinde değerlendirilmiştir. Çalışmada enformel ağların ağırlıklı olması sebebiyle, DDA'da son derece formel bir çerçevede ele alınan normları incelemek anlamlı olmayacaktır.

Toplumsal eşitsizliğin ölçüleceği temel sosyopolitik ihtiyaçlarda ise eğitim, eğitim düzeyi ile; sağlık, öznel iyilik hali ile; çalışma, gelir skalası ile; barınma, sosyal sınıf ile ölçülmüştür.

Nihayet belirlenen bu ölçümler bir korelasyon analizine tabi tutularak değişkenler arasındaki ilişki incelenip yorumlanacaktır.

3.2. Dünya Değerler Araştırması

Dünya Değerler Araştırması (DDA), uluslararası bir araştırmacı ekibinin yürüttüğü, insanların değerlerini ve inançlarını, zaman içindeki istikrarlarını veya değişimlerini ve dünyanın farklı ülkelerindeki toplumların sosyal ve politik gelişimlerine etkilerini inceleyen en köklü küresel araştırma projesidir. Her ne kadar Avrupa Komisyonu tarafından yürütülen “Eurobarometer” 1973 yılında başladıysa da, sınırlı

sayıda Avrupa ülkesini kapsıyor oluşu sebebiyle DDA daha köklü ve küresel bir proje olarak yerini korumaktadır.

Eurobarometer, Avrupa'nın gündemine ilişkin Avrupalıların tepkilerini ölçen, uygulamaya dönük ve coğrafi kapsamı da son derece kısıtlı bir araştırmayken; DDA, dünya nüfusunun yaklaşık %90'ını içeren ve ortak bir anket kullanarak 100'ü aşkın ülkede gerçekleştirilen anketlerden oluşmaktadır. Birinci dalgası 1981 yılında gerçekleştirilen DDA ²⁰, bugün yaklaşık 400.000 katılımcıya ulaşan örneklemiyle gerçekleştirilen en büyük ticari olmayan, zamana dayalı insan inanç ve değerleri serisi incelemesidir. Ayrıca DDA, dünyanın en önemli kültürel bölgelerinde, çok fakirden çok zengin ülkelere kadar tüm küresel varyasyonları kapsayan tek akademik çalışmadır.

İnternet sitesinden ulaşılan bilgiye göre (www.worldvaluessurvey.org) DDA, dünyadaki insanların inanç, değer ve motivasyon değişikliklerini anlamlandırmakta araştırmacılara ve politikacılara yardımcı olmayı amaçlamaktadır. Bugün birçok siyaset bilimci, sosyolog, sosyal psikolog, antropolog ve ekonomist bu verileri ekonomik gelişme, demokratikleşme, din, cinsiyet eşitliği, sosyal sermaye ve öznel refah gibi konuları analiz etmek için kullanmaktadır. Hatta Dünya Bankası adına yürütülen kültürel faktörler ile ekonomik kalkınma arasındaki bağlantılara ilişkin araştırmada tamamen DDA verilerinden istifade edilmiştir.

Her bir dalgadan elde edilen verilerin analizi sonucu, bazı soruların araştırmacılar tarafından ilgi çekici bulunduğu ve onları yeni kavram ve tartışmalara götürdüğü, bazılarınınnsa daha az öneme sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sebeple, her bir sonraki dalgada az faydalı sorulara yer verilmeyerek daha faydalı soruların veya temaların çoğaltılması sağlanmaktadır.

²⁰ 1981 yılında gerçekleştirilen ilk araştırmadan on yıl sonra ikincisi gerçekleştirilmiştir. Türkiye'nin de ilk kez yer aldığı 1991 yılından itibaren ise Viyana merkezli Dünya Değerler Araştırması Kurumu tarafından, katılımcı ülke ve örnekleme göre ufak değişiklikler göstermekle birlikte, yaklaşık beş yıl arayla yeni araştırma dalgaları yayınlanmaktadır. 1981'den 2019'a kadar yedi araştırma dalgası gerçekleştirilmiştir.

DDA, aynı dalgaya dahil olan tüm ülkelerde tam ve güvenilir bir şekilde uygulanmasını gerektirir. Orijinal ankette yapılacak herhangi bir değişiklik Bilimsel Danışma Komitesi tarafından onaylanmalıdır. Her bir ülkenin en fazla 12 özgün soru göndermesine izin verilir.

DDA, araştırmanın yürütüldüğü ulusal dillere çevrilerek gerçekleştirilmektedir. Anket, ülke nüfusunun en az %15'inin birinci dil olarak kullandığı tüm dillere çevrilir. Fakat çoğu durumda çevirinin doğruluğunu kontrol etmek için bağımsız olarak İngilizceye geri çevrilir. Çevrilen anket, çevirinin sorunlu olduğu soruları belirlemeye yardımcı olmak adına önceden test edilir. Bazı durumlarda problemliler sorular yerel anketlerden çıkarılırken bazı yerel sorunları görebilmek için özgün sorular eklenir. Son gerçekleştirilen DDA-7 anketi; İngilizce, İspanyolca, Arapça ve Rusça dillerinde hazırlanmıştır. Diğer tüm çeviriler yerel ortaklar tarafından yapılmıştır.

DDA'da ana veri toplama yöntemi, katılımcıyla yüz yüze görüşmedir. Katılımcının cevapları bir anket ile ya da yine yüz yüze gerçekleştirilen CAPI (Computer Aided Personal Interview - Bilgisayar Destekli Kişisel Görüşme) tarafından kaydedilir. Yüz yüze görüşme dışında herhangi bir veri toplama yönteminin uygulanması için Bilimsel Danışma Komitesi'nin yazılı olarak onaylanması gereklidir.

En son gerçekleştirilen DDA-7 anketi, Dünya Değerler Araştırması Kurumu'na bağlı Yürütme Komitesi ve Bilimsel Danışma Komitesi tarafından Kasım 2016'da sonuçlandırılmıştır. Öncesinde çağrı dahilinde sosyal bilimcilerden toplanan soru konseptleri, önceki DDA dalgalarında gerçekleştirilen analizlerle birleştirilmiş, DDA-7 için özel olarak tasarlanan maddeler eklenmiş ve 2017-2019 yılları arasında saha çalışmasında kullanılmıştır.

DDA anketi; kültürel değerleri, toplumsal cinsiyet, aile ve dine yönelik tutum ve inançları, yoksulluk, eğitim, sağlık ve güvenlik, sosyal hoşgörü ve güvene ilişkin tutum ve tecrübeleri, çok taraflı tutumları ve ölçütleri içeren kapsamlı bir araştırma aracıdır. Daha önceki dalgalarda yer alan kurumlar, bölgeler ve toplumlar arasındaki kültürel

farklılıklar ve benzerlikleri ölçen sorulara ek olarak; adalet, ahlaki ilkeler, yolsuzluk, hesap verebilirlik ve risk, göç, ulusal güvenlik ve küresel yönetim konuları gibi yeni konuların dahil edilmesiyle detaylandırılmıştır. Ayrıca DDA, BM 2015 sonrası gündeminde tanımlanan sürdürülebilir kalkınma hedeflerinin izlenmesine de katkıda bulunmaktadır.

Şu anda yürütülen DDA-7 anketi, demografi de dahil olmak üzere 14 tematik alt bölüm esas alınarak yapılandırılmıştır. Bunlar:

- Sosyal değerler ve tutumlar ve (45 madde),
- Sosyal refah (11 madde),
- Sosyal sermaye, güven ve ağlara üyelik (49 madde),
- Ekonomik değerler (6 madde),
- Yolsuzluk (9 madde),
- Göç (10 madde),
- Materyalizm sonrası endeks (6 madde),
- Bilim ve teknoloji (6 madde),
- Dini değerler (12 madde),
- Güvenlik (21 madde),
- Etik değerler ve normlar (23 madde),
- Politik çıkar ve siyasi katılım (36 madde),
- Politik kültür ve politik rejimler (25 madde) ve
- Demografi (31 madde) başlıkları altında düzenlenen 290 maddedir.

DDA, Dünya Değerler Araştırması Kurumu Bilimsel Danışma Komitesi tarafından hazırlanan kurallar ve prosedürlere uygun bir biçimde yerel anket ekipleri tarafından yürütülmektedir. Örnekleme prosedürleri, örneklem büyüklüğü, anketin uygulanma süresi, anketin yerelleştirilmesi ve DDA'ya veri gönderimi ile ilgili gereklilikler yine Bilimsel Danışma Komitesi tarafından hazırlanan prosedürlere uygun olarak işler.

Yukarıda da belirtildiği gibi; DDA, yürütüyor olduğu güvenilir araştırma süreçleri ve oluşturduğu kapsamlı veri setiyle aralarında Dünya Bankası gibi saygın kurumların da olduğu birçok araştırmaya veri sağlamaktadır. Bu sebeple doğru kullanıldığında sosyal sermaye ve toplumsal eşitsizlik ilişkisine dair de önemli veriler sağlayacağı düşünülmektedir.

3.3. Bulgular ve Tartışma

Bu bölümde öncelikle araştırmamız kapsamında değerlendirilecek sosyal sermaye unsurları olan güven, ağlar ve ilgi ve katılım ile yine araştırmamız kapsamında değerlendirilecek toplumsal eşitsizliği gözlemleyebildiğimiz temel sorun alanları olan eğitim, çalışma, sağlık ve barınmaya ilişkin betimsel veriler incelenecektir. İlgili analizler ve yorumlamalardan sonra son olarak korelasyon analizi uygulanacak ve değişkenler arasındaki ilişki incelenip yorumlanacaktır.

3.3.1. Dünya Değerler Araştırması'nda Sosyal Sermayeye İlişkin Veriler

Yukarıda sosyal sermaye, unsurlara ayrılarak incelenmişti. DDA içerisinde söz konusu unsurları ölçen sorular, sosyal sermayeye ilişkin kapsamlı bilgiler vermektedir. Bazı soruların birden çok unsuru ölçtüğü de görülecektir. İlerleyen bölümlerde şu anda erişilebilir en son dalga olan DDA-6'nın Türkiye'ye ilişkin sonuçlarından hareketle sosyal sermayenin unsurları etrafıca incelenecektir.

Güven kavramı olmaksızın, sosyal sermayenin açıklanamayacağı yukarıda anlatılmıştı. Nitekim her araştırmacı güven kavramını sosyal sermayenin temel bir unsuru olarak kabul etmiştir.

Tabii ki Dünya Değerler Araştırması da güven kavramını ölçmeye çalışmıştır. Bunun için iki farklı yöntem kullanan DDA önce kişilere, sonra kurumlara duyulan güveni çeşitli soru setleriyle test etmiştir. V102 ile V107 arasındaki kişilere duyulan güvene ilişkin sorularda araştırmaya katılanlar “1= Tamamen Güvenirim” ile “4= Hiç

Güvenmem” aralığında cevaplar vermiştir. Kişilere duyulan güvene ilişkin faktör analizi aşağıdaki gibidir.

Tablo 9. Kişilere Güven

	Yabancılara Güven	Tanıdıklara Güven
Ne kadar güvenilir: Başka dinden insanlar	0,934	
Ne kadar güvenilir: Başka milletten insanlar	0,919	
Ne kadar güvenilir: İlk kez tanıştığınız insanlar	0,654	
Ne kadar güvenilir: Komşular		0,856
Ne kadar güvenilir: Şahsen tanıdığınız insanlar		0,825
Güvenilirlik Katsayısı	0,802	0,611
KMO	0,602	
Açıklanan Varyans	72,676	

DDA’da toplam altı soruyla ölçülen kişilere güven ölçeğinden iki faktör elde edilmiştir. Bu faktörlerden “Tanıdıklara Güven” üç soruyla %52 güvenilirlikte toplam varyansın %24,68’ini açıklamaktadır. Oysa “Ne kadar güvenilir: Aile” sorusu çıkarıldığında söz konusu faktör %61 güvenilirlikte toplam varyansın %27,29’unu açıklamaktadır.

Türkiye’de kişilerarası güven eksikliği, aslında aile dışında kalanlara duyulan güven eksikliği olarak yorumlanabilir. Bu sonuç Türkiye’de sosyal sermayenin zayıf bağlardan ziyade güçlü bağlarla tesis edildiğini göstermektedir. Dolayısıyla Granovetter’in “zayıf bağların gücü” olarak izah ettiği sosyal sermayenin yaptırım alanının genişlemiş halini Türkiye’de görme ihtimalimiz düşüyor.

İlk bölümde ayrıntılarıyla incelediğimiz üzere Türkiye’de güven aile ile mukayese edilerek ölçülmektedir. Bu sebeple parçası olunan her ağın niteliklerinin aile gibi mikro düzeyde, yatay eksen ve enformel bağlarla bağlı ve güçlü ağlar olması beklenmektedir. “Tanıdıklara Güven” faktöründen “Ne kadar güvenilir: Aile” sorusu çıkarıldığında aileden bağımsız bir değerlendirmenin önü açılarak güvenilirlik katsayısı

artırılmış olacaktır.

Bu noktada kişilere güven beş soruyla ölçülmektedir. KMO değeri 0,5'in üstünde çıkarak (0,602) veri seti faktör analizine uygun bulunmuştur. Temel bileşenler ve Varimax döndürme yöntemi kullanılarak analiz edilen sorular iki faktörde yoğunlaşmıştır. Yukarıda da görüldüğü üzere “Yabancılara Güven” faktörü yüksek bir güvenilirlik düzeyinde (0,80), “Tanıdıklara Güven” faktörü ise makul güvenilirlik düzeyinde (0,61) çıkmıştır. İki faktörün toplam açıkladığı varyans ise %72,67’dir.

Dünya Değerler Araştırması’nda kurumlara duyulan güven de ölçülmüştür. V108 ile V126 arasındaki 18 soru ile ölçülen kurumlara güvene yine “1= Tamamen Güvenirim” ile “4= Hiç Güvenmem” aralığında cevaplar verilmiştir. Kurumlara duyulan güvene ilişkin faktör analizi aşağıdaki gibidir.

Tablo 10. Kurumlara Güven

	Kamu Kurumlarına Güven	STK'lara Güven	Medyaya Güven
Ne kadar güvenilir: Hükümet	0,793		
Ne kadar güvenilir: Parlamento	0,758		
Ne kadar güvenilir: Mahkemeler	0,749		
Ne kadar güvenilir: Polis	0,704		
Ne kadar güvenilir: Memurlar ve bürokratlar	0,68		
Ne kadar güvenilir: Din adamları	0,661		
Ne kadar güvenilir: Kolluk Kuvvetler	0,503		
Ne kadar güvenilir: Kadın örgütleri		0,876	
Ne kadar güvenilir: Çevre örgütleri		0,869	
Ne kadar güvenilir: Yardım ve dayanışma örgütleri		0,652	
Ne kadar güvenilir: Televizyon			0,869
Ne kadar güvenilir: Basın			0,865
Güvenilirlik Katsayısı	0,861	0,793	0,849
KMO	0,846		
Açıklanan Varyans	66,217		

Her ne kadar araştırmada kurumlara güven 18 soru ile ölçülüyor olsa da niteliklerine bağlı olarak bazı sorular değerlendirmeye katılmamıştır. Bu sorular “Ne kadar güvenilir: Avrupa Birliği” ve “Ne kadar güvenilir: Birleşmiş Milletler”dir. Bu soruları nitelikleri açısından diğerlerinden farklı kılan husus, söz konusu kurumların yukarıda değinilen makro ağların da ötesine geçerek ulus ötesi bir hal almış olmasıdır. Bunun dışında değerlendirmeye katılmayan sorular faktör yük dağılımlarının dengesiyle ilgili olup en uygun ayırım yukarıdaki gibi “Kamu Kurumlarına Güven”, “STK’lara Güven” ve “Medyaya Güven” şeklinde üç faktöre indirgenmiş şekilde oluşmuştur.

Tablo 10’da görüldüğü üzere KMO değeri 0,84 çıkmış ve veri seti faktör analizine uygun bulunmuştur. Üç faktöre dağılan sorular toplam varyansın %66,21’ini açıklarken “Kamu Kurumlarına Güven” 0,86, “STK’lara Güven” 0,79 ve “Medyaya Güven” 0,84 gibi yüksek güvenilirlik düzeylerinde netice vermiştir.

Yukarıda faktör analizlerini gerçekleştirdiğimiz soru setlerine ek olarak DDA güveni “V24. Sizce genelde insanların çoğunluğuna güvenilebilir mi?” ve “V56. Sizce insanların çoğu fırsatını bulursa sizi kullanmaya, sizden çıkar sağlamaya mı çalışır, yoksa haklı ve âdil davranmaya mı çalışır?” gibi bağımsız sorularla da ölçmeye çalışmıştır. Verilen yanıtlara göre Türkiye’de başkalarına güven %12,3 gibi oldukça düşük bir orandadır. Güven eksikliğinin, toplumsal iş bölümü ve dayanışmadan ekonomiye kadar birçok toplumsal işlevi sektöre uğratabilecek bir ihtiyaç olduğu yukarıda örnekleriyle etraflıca açıklanmıştı. Bu açıklamadan hareketle kişilerarası güven eksikliğinin; potansiyeline rağmen Türkiye’nin kendinden beklenen ekonomik kalkınmayı gerçekleştirememiş olmasının önemli bir gerekçesi olduğu söylenebilir. Öte yandan bu soruya verilen yanıt “V56. Sizce insanların çoğu fırsatını bulursa sizi kullanmaya, sizden çıkar sağlamaya mı çalışır, yoksa haklı ve âdil davranmaya mı çalışır?” sorusuna verilen yanıtla örtüşmemektedir.

Türkiye’deki kişilerarası güven oranının %12,3 olmasına rağmen “V56. Sizce insanların çoğu fırsatını bulursa sizi kullanmaya, sizden çıkar sağlamaya mı çalışır, yoksa haklı ve âdil davranmaya mı çalışır?” sorusuna verilen yanıt, bu güven

eksikliğinin kaynağının kişilerin birbirlerinden çıkar sağlamaya çalışması olmadığını göstermektedir.

Yukarıda sosyal sermayenin unsurlarından biri olan normların iki nedenle araştırmanın dışında tutulacağından bahsetmiştik. Bu nedenler, normların her ağı göre değişkenlik gösteriyor olması ve DDA’da norm kavramıyla sadece toplumu legal yolla biçimlendiren yasalar ve demokrasi ilkelerinin kast edilmiş olmasıydı. Her ne kadar bu unsur araştırmanın dışına çıkarılmış olsa da DDA’da makro ölçekte ve formel bir biçimde ele alınan normlara ilişkin betimleyici istatistiklerden bahsetmek, bu unsurun etkisi hakkında bilgi verici olacaktır.

Norm ile olaylar karşısında sergileyeceğimiz davranışların sınırlarını belirleyen kuralları kast ettiğimizi yukarıda belirtmiştik. Normlara uyulan toplumlarda olaylar karşısında bireylerin davranacakları öngörülebilir. Dolayısıyla geleceğe ilişkin belirsizlikler azalır ve toplumsal güven duygusu daha kolay sağlanır. Hiç şüphesiz belirsizlikleri azaltan güç, normların yaptırım gücünün bireyler üzerindeki etkisiyle doğru orantılıdır.

DDA ise normları yaptırım gücü yüksek kurallar silsilesi olarak algılamak yerine demokrasi ve insan hakları bağlamında değerlendirerek insanların özgürlük alanları olarak yorumlamıştır. Diğer bir deyişle DDA sorularında normlar ölçülürken yasaklara ve yaptırımlara değil bireye sunulan olanaklara odaklanılmıştır. Bu haliyle Fukuyama’ya oldukça yakın bir bakış açısıyla ele alınan normlar, iki grup soruyla ölçülmeye çalışılmıştır.

DDA’da “Arzulanabilir olan her şey demokrasinin temel özelliği olmayabilir. Şimdi sayacaklarımdan hangileri sizce, demokrasinin temel özelliklerindendir?” başlığı altında yer alan; “V131. Devletin zenginlerden vergi alıp, yoksulları desteklemesi”, “V132. Din bilginlerinin yasaları yorumlaması”, “V133. Yurttaşların liderlerini, özgür seçimler aracılığıyla seçebilmesi”, “V134. Yurttaşların devletten işsizlik sigortası alabilmesi”, “V135. Hükümet beceriksiz olduğunda ordunun yönetime el koyması”,

“V136. Temel hakların insanları devlet baskısından koruması”, “V137. Devletin, insanların gelirlerini eşit düzeye getirmesi”, “V138. İnsanların, yöneticileri itaat etmesi, sözünden çıkmaması”, “V139. Kadınların erkeklerle aynı haklara sahip olması” önermeleriyle normlar test edilmiştir.

Bu bağlamda net bir şekilde söylenebilecek olan; Türkiye’de insanların demokrasiden talep ettiği başlıca hususlar cinsiyet eşitliği (%85,6) ve kendilerini yönetecekleri liderleri özgürce seçebilme (%88,1) olarak karşımıza çıkmaktadır²¹. İlk bakışta güven bölümünde kurumlara duyulan güven sıralamasında siyasi partilerin son sırada gelmesi ile kişilerin kendilerini yönetecekleri liderleri özgürce seçebilmesi beklentisinin çelişiyor olabilir. Fakat V116 ile siyasi partilere, dolayısıyla örgütsel bir yapıya duyulan güven ölçülürken V133 ile lider, diğer bir deyişle örgütten bağımsız hatta çoğu zaman örgütün üstünde bir kişiyi seçebilmek kast edilmektedir. Dolayısıyla bu iki cevap birbiriyle çelişmemekte, aksine Türkiye’deki demokrasi anlayışı hakkında daha ayrıntılı bir bilgi vermektedir. Nitekim Türkiye’nin demokrasiye duyduğu güven, “V135. Hükümet beceriksiz olduğunda ordunun yönetime el koyması” önermesinin %12,3 ile en düşük oranda taraftar bulması ile de ortaya konmuştur. Ayrıca “V132. Din bilginlerinin yasaları yorumlaması” önermesi, %15,1 oranında taraftar bularak Türkiye’deki seküler demokrasi beklentisine işaret etmektedir.

Yukarıdaki bahsi geçen soru setiyle demokrasiden beklenen niteliklerin uygulamaları, “V140. Sizin, kendiniz için demokratik yönetime sahip bir ülkede yaşamak ne kadar önemlidir?” ve “V141. Peki bizim ülkemiz bugün ne ölçüde demokratik olarak yönetiliyor?” sorularıyla test edilmiştir. Verilen cevaplara göre; güçlü sayılacak 7 derecesinin üstünde demokratik yönetimi önemseyenlerin oranı %90,2’dir. Bu oran Türkiye’nin demokrasiye duyduğu inancın bir diğer tezahürüdür. Bu betimleyici istatistiklerden Türk halkının seküler demokrasiyi toplumsal bir norm olarak

²¹ 10’lu likert ölçeğine göre verilen cevaplarda 5’ten daha yüksek verilen cevaplar olumlu olarak kabul edilmiştir.

benimsediği neticesine varılsa da DDA'nın normları sosyal sermayenin bir unsuru olarak ölçtüğüne ilişkin bir sonuca varmak mümkün değildir.

Sosyal ağlar, sosyal sermayenin hem en önemli hem de en muğlak unsurudur. Genellikle bireylerin diğer bireylere ulaşmakta kullandıkları iletişim kanalları olarak tanımlanan ağlar, bu tanımıyla sosyal sermayeden pek de farklı değildir. Sosyal sermayenin son unsuru olan ilgi ve katılım da tıpkı ağlar gibi içinde bir muğlaklık barındırmaktadır. Sosyal sermayenin işlerliği sırasında zaten karşılaştığımız ilgi ve katılım, bu haliyle sosyal sermayenin bir sonucu gibidir. Oysa ilgi ve katılımı Grootaert ve Bastelaer gibi “birlikte hareket edebilme saiki” olarak kabul etmek yerine siyasi ve toplumsal katılım süreçlere katılım ivmesi olarak kabul edersek bu muğlaklık ortadan kalkacaktır.

DDA, bu muğlaklıkları sosyal ağlar kavramını üye olunan gönüllü kuruluşlara indirgeyerek çözmüş ve “Şimdi size çeşitli gönüllü kuruluşlardan oluşan bir liste okuyacağım. Bu listede değişik türde gönüllü kuruluşlar (örneğin dernek, vakıf ve benzeri) var. Okuduğum her gönüllü kuruluş için, üye olup olmadığınızı belirtiniz. Eğer bu tür bir gönüllü kuruluşa üye iseniz, aktif yani faal bir üye misiniz, yoksa pasif yani faaliyetlere pek katılmayan bir üye mi?” sorusuna bağlı “V25. Dini dernek, vakıf, kuruluş, cami yaptıрма derneği vs.”, “V26. Spor kulüpleri; boş zamanları değerlendirme kuruluşları”, “V27. Eğitim, sanat, müzik gibi alanlarda faaliyet gösteren kuruluşlar”, “V28. Sendika”, “V29. Siyasi parti”, “V30. Çevreci kuruluşlar; çevre koruma dernekleri, vakıfları”, “V31. Meslek kuruluşları (örneğin meslek odaları, esnaf odaları, barolar)”, “V32. Hayır kuruluşları; yardım dernekleri; insani örgütler”, “V33. Tüketici kuruluşları, tüketiciyi koruma dernekleri” ve “V34. Psikolojik yardım veya destek grupları” önermeleriyle test etmiştir .

Türkiye’de en çok ve en az üye olunan gönüllü kuruluşlar arasındaki fark oldukça az olduğu gibi, aktif ve pasif üyelik oranları da şaşırtıcı oranda düşüktür. Söz gelimi, Türkiye’de en çok üye olunan gönüllü kuruluş türü %2,6 ile siyasi partilerken, en

az üye olunan gönüllü kuruluş türü %0,3 ile psikolojik yardım veya destek gruplarıdır. Bu veriler ışığında Türkiye’de sivil toplumun ihtiyaçlarına ilişkin güvenilir bir çıkarım yapılması mümkün değildir. Öte yandan bu sonuç; yukarıda değinilen Türkiye’de kişilerarası güven eksikliğinin, aile dışında kalanlara duyulan güven eksikliğinden kaynaklandığını doğrular niteliktedir. Tabii Türkiye’nin zayıf bağların tesis edilebildiği sivil toplum faaliyetlerine bu denli uzak olması, bir zaaf olarak değil bir karakter olarak da yorumlanabilir.

3.3.2. Dünya Değerler Araştırması’nda Toplumsal Eşitsizliğe İlişkin Veriler

Önceki bölümlerde toplumsal eşitsizlik, temel sosyopolitik ihtiyaçlar olan güven, normlar, ağırlar ve ilgi ve katılım olmak üzere dört temel alanda incelenmişti. DDA içerisinde söz konusu unsurları ölçen sorular, toplumsal eşitsizliğe ilişkin kapsamlı bilgiler vermektedir.

DDA’daki bazı soruların birden çok unsuru ölçtüğü de görülecektir. İlerleyen bölümde şu anda erişilebilir en son dalga olan DDA-6’nın Türkiye’ye ilişkin sonuçlarından hareketle toplumsal eşitsizliğe yol açan temel sosyopolitik ihtiyaçlar etraflıca incelenecek ve çalışmamızın son bölümünde hangi unsurların test edilebileceği açıklanacaktır.

Sosyal sermayeyle eğitim arasında bulunan çift yönlü ilişki (eğitimin sosyal sermayenin üretimini sağladığı, ayrıca sosyal sermayenin kaliteli bir eğitim alınabilmesini sağladığı) yukarıda açıklanmıştı. Hatta Tablo 6 ile sosyal sermayenin en güçlü öğelerinden biri olan güven ile PISA sınav sonuçları arasındaki pozitif yönlü ilişki de ortaya konmuştu. Bunun yanı sıra eğitim, dikey sosyal hareketliliğin de önemli kaynaklarından biridir. Yüksek eğitim seviyesi hem bireyin niteliğini artırarak daha iyi bir iş ya da meslek sahibi olmasına yardımcı olur, hem de kendisine denk nitelikteki insanlardan oluşan bir sosyal sermayeye sahip olmasını sağlar.

DDA, bir sosyopolitik ihtiyaç olan eğitimi, ailenin eğitime sağladığı imkanları sınavan “Aşağıda sayacağım bazı olayların meydana gelme olasılığı sizi ne kadar endişelendiriyor. Bunlardan Çok mu, Biraz mı endişe duyuyorsunuz? Yoksa pek veya hiç endişe duymuyormuşsunuz?” başlığının altındaki “V182. Çocuklarıma iyi bir eğitim sağlayamamak”²² önermesiyle ölçmektedir. Verilen yanıtlara göre Türkiye’nin %75,6’sı çocuğuna iyi bir gelecek sağlayamama endişesi taşımaktadır²³. Bu sonuç, Türkiye’de insanların %75,6’sının mevcut toplumsal pozisyonunu beğenmediği ve çocuklarının daha yüksek toplumsal tabakalara ait olmasını istediği şeklinde yorumlanmamalıdır. Dikey toplumsal hareketlilik iki yönlüdür, yukarı doğru da aşağı doğru da seyredebilir. Çocuğun aşağı yönlü bir harekete maruz kalınmaması açısından değerlendirildiğinde %75,6 oranında hissedilen endişe haklı bir endişedir.

DDA devletin toplumun eğitim ihtiyacını hangi sınırlar dahilinde çözmesini istediğini de ölçmek için bir soru seti sunmuştur. “Şimdi size çocukların evde öğrenmelerini isteyebileceğiniz bazı hususlar sayacağım. Sizce bunlardan hangileri önem taşır. LÜTFEN EN FAZLA BEŞ TANESİNİ belirtiniz.” başlığı altında “V12. Bağımsızlık”, “V13. Çalışkanlık”, “V14. Sorumluluk duygusu”, “V15. Hayal gücü”, “V16. Başka insanlara karşı saygı ve hoşgörü”, “V17. Tutumluluk, para ve malına özen”, “V18. Sebat, azim, kararlılık”, “V19. Dindarlık”, “V20. Bencil olmamak”, “V21. Söz dinleme ve itaat” ve “V22. Kendisini ifade edebilme” hususlarının hangilerinin okullarda hangilerinin ailede edinilmesi gerektiği, diğer bir deyişle örgün eğitimin çerçevesi çizilmiştir. Verilen yanıtlardan sorumluluk duygusu (%66,5) ve çalışkanlığın (%72) büyük ölçüde ailede alınacak eğitimle kazanılması beklendiği anlaşılırken; hayal gücü (%71,7) ve bencil olmama (%72,3), eğitim kurumlarında edinilmesi beklenen özellikler olarak karşımıza çıkmaktadır. Oysa barındırdığı rekabet ortamı sebebiyle

²² Bu sorudan anlaşılacağı üzere DDA açıkça, eğitim ihtiyacı için bireyin endişelenmesini olağan saymıştır. Diğer bir deyişle, sosyopolitik bir ihtiyaç olarak adil bir şekilde giderilmesi sosyal devletten beklenen bu ihtiyaç için bireyi sorumlu tutularak daha liberal bir devlet anlayışı benimsemektedir.

²³ 4’lü likert ölçeğine göre verilen cevaplar “1= Çok Endişe Duyuyorum”, “2= Biraz Endişe Duyuyorum”, “3= Pek Endişe Duymuyorum” ve “4= Hiç Endişe Duymuyorum” şeklinde düzenlenmiştir. 2 ve 3 şeklinde verilen yanıtlar olumlu olarak kabul edilmiştir.

çalışkanlık ve ortam şartları nedeniyle sorumluluk duygusu, eğitim kurumlarında daha rahat öğrenilebilecek özelliklerdir. Buradan eğitim kurumlarında empoze edilen çalışkanlık ve sorumluluk duygusunun Türk halkının taleplerine ya da değerlerine uymadığı sonucuna yüzeysel olarak varılabilir fakat daha kesin neticelere ulaşmak için daha etraflı araştırmalar yapılmalıdır.

Putnam'a göre sosyal ağlarla bazı sağlık göstergeleri arasında pozitif yönlü, ölüm oranları arasında ise negatif yönlü bir ilişki vardır. Bu durumu iletişim ağlarının stresi azaltma noktasındaki somut etkisine bağlayan Putnam, sosyal ağların sağlığa ilişkin normların yaptırım gücünü de artırdığını görmüştür. Sosyal iletişim ağlarının bir destek mekanizması olarak sağlığın tek belirleyicisi olduğunu söylemek elbette doğru değildir fakat sosyal destek düzeyine bağlı olarak moralin sağlık üzerindeki etkisini tümüyle göz ardı etmek de doğru değildir.

DDA ise bireyin sağlığına ilişkin ölçümleri doğrudan sorduğu sorularla ölçmektedir. Bu sorulardan ilki olan "V11. Genel olarak bugünlerde sağlık durumunuz nasıl? Çok mu iyi, iyi mi, orta halli mi, kötü mü, yoksa çok mu kötü?" sorusuna Türkiye'nin %94,3'ü kendisini kötü hissetmediği, %68,1'i ise en az iyi hissettiği yanıtını vermiştir. Bu sonuç, oldukça genç ve dinamik bir nüfusa sahip olan Türkiye için şaşırtıcı sayılmayacaktır. Fakat bu soru son derece subjektif olduğundan değerlendirmeye almak yanıltıcı olacaktır.

Toplumsal yaşamın en önemli kurumlarından biri olan ekonomi, ancak çalışma ilişkilerinin doğru ve hakça yönetilmesiyle sağlıklı işleyebilir. Küreselleşme ve ticari hayatın dünya çapında serbestleşmesi neticesinde iyiden iyiye hissedilebilir hale gelen ticari serbestleşme ve işgücü piyasasındaki kuralsızlaşmanın doğurduğu gelir adaletsizliği başta olmak üzere tüm olumsuzluklarla mücadele edebilmek için sosyal politikaların yoğunlaştırılması gerektiğine yukarıda değinilmişti.

DDA, çalışma hayatına ilişkin sorularını çalışma hayatına verilen önemi ve çalışma hayatındaki değerleri ölçmek üzere iki şekilde kurgulamıştır. DDA'ya göre

çalışma, Türkiye'nin en çok önemsenen dördüncü konusu olsa da %82,1'i gibi yüksek bir oranda ciddiye alınmaktadır²⁴. Bu durumu sınayabileceğimiz alanlardan biri de seçimlerdir. Ekonominin bir fonksiyonu olan çalışma, sadece genel seçimlerin değil yerel seçimlerin de belirleyicisi niteliğindedir. Nitekim 31 Mart 2019 yerel seçimlerinde Adalet ve Kalkınma Partisi'nin aldığı oy oranının beklentilerin altında kalmasında seçmen davranışını belirleyen en önemli tetikleyici olarak ekonomik gidişat gösterilmektedir.

DDA'nın, çevre ile ekonomiyi birbirinin fırsat maliyeti olarak kurgulandığı soruya verilen yanıt da oldukça ilgi çekicidir. İş ve çalışma hayatını oldukça katı sayılabilecek bir oranla %80'in üstünde önceleyen Türk halkı, ekonomiyle çevre karşı karşıya geldiğinde yaklaşık yarı yarıya yumuşamakta ve %47,8 ile ekonomik gelişmeyi tercih etmektedir.

Çalışma hayatındaki değerleri ölçmek üzere tasarlanan sorularda ise cinsiyet ayrımcılığına ilişkin ilgi çekici sonuçlar göze çarpmaktadır. Yeterli iş imkanı olmaması durumunda %59,9 oranla erkeklerin tercih edilmesi gerektiğini düşünmektedir²⁵. Çalışma hayatındaki ayrımcılığa ilişkin bir diğer önerme olan "V46. Ülkede eğer insanlar iş bulamıyorsa, işverenler Türkleri yabancılara tercih etmelidir." için ise Türk halkı, sosyal devletten beklentisi olan çalışma hakkını "misafirperverliğine" değişmemiş ve işverenlerin Türkleri yabancılara tercih etmesi gerektiğini söylemiştir.

Hane halkının yaşam koşullarının en büyük belirleyicisi olan konutların; biyolojik, psikolojik ve sosyal gereksinimlerin neredeyse tümünün karşılandığı bir alan olduğuna yukarıda değinmiştik. Barınma ihtiyacını gideren konutların; kişinin kendisini ve ailesini dışsal tehlikelerden koruyabildiği ve aynı zamanda içinde yaşayanlara mahremiyet ve güven hissi sunduğu bir gerçektir. Ayrıca nitelikli bir muhit ve konut,

²⁴ Diğer dört unsur, önemsenme sırasıyla; aile (%99,7), din (%92,4), boş zaman (%87,3) ve politikadır (%48,7).

²⁵ Bunun açıklaması "V47. Eğer bir kadın, kocasından daha fazla para kazanıyorsa, bu durum evlilikte sorunlara yol açar." önermesine verilen yanıtta yatmaktadır. Türk halkı %72,5 oranla kadının erkekten daha fazla para kazandığı ilişkilerde sorunların yaşanabileceğini düşünmektedir.

yaşam kalitesini yukarı çekmekte ve güçlendirmekte de etkilidir. Bu sebeple sosyal sermaye ile toplumsal eşitsizlik ilişkisini ölçerken barınmanın güvenlik fonksiyonu özelinde değil, yaşam standardına sunduğu katkı üzerinden inceleme yapılacaktır. Yine de DDA'nın barınmanın güvenlik fonksiyonunu ölçmek üzere hazırladığı sorulara göz atmak faydalı olacaktır.

DDA'da barınma hususunu güvenlik merkezli ele almaktadır. Hatırlanacağı gibi “V24 Sizce genelde insanların çoğunluğuna güvenilebilir mi?” sorusuna %87,7 oranda güvenilmez cevap verilmişti. Çevresel güvenlik hissi düzeyinin ölçüldüğü soruya ise katılımcıların %84,8'i mahallelerinin güvenli olduğu yönünde cevap vermiştir. Bu iki soruya verilen yanıt ilk bakışta çelişkili görünebilir. Fakat katılımcıların bu sorudaki güvenlik algısı da verilen yanıtta etkilidir. Çevresel güvenlik hissi düzeyinin ölçüldüğü soruda fiziksel güvenlik, kişilere duyulan güvenin ölçüldüğü soruda ise duygusal güvenlik kast edildiğinden bu denli büyük bir farkın çıkması bir çelişki yaratmamaktadır.

3.3.3. Sosyal Sermaye ve Toplumsal Eşitsizlik İlişkisi

Bu bölümde sosyal sermaye ve toplumsal eşitsizlik ilişkisi 6. Dalga Dünya Değerler Araştırması'ndan hareketle incelenecek ve değerlendirilecektir. Sosyal sermayenin ve toplumsal eşitsizliğin ölçülebileceği unsurları aralarındaki ilişkinin yönü ve kuvveti belirlenecek ve yorumlanacaktır. Bu kısımda her bir unsur ve ihtiyacı en iyi temsil ettiği düşünülen sorular ve faktörler korelasyon analizine tabii tutulacaktır.

Tablo 9 ve Tablo 10'da görülen faktörler güvene ilişkin ölçümleri nitelerken ağlar ile ilgi ve katılım unsurları “Şimdi size çeşitli gönüllü kuruluşlardan oluşan bir liste okuyacağım. Bu listede değişik türde gönüllü kuruluşlar (örneğin dernek, vakıf ve benzeri) var. Okuduğum her gönüllü kuruluş için, üye olup olmadığınızı belirtiniz. Eğer bu tür bir gönüllü kuruluşa üye iseniz, aktif yani faal bir üye misiniz, yoksa pasif yani faaliyetlere pek katılmayan bir üye mi?” sorusuna bağlı “V25. Dini dernek, vakıf, kuruluş, cami yaptıрма derneği vs.”, “V26. Spor kulüpleri; boş zamanları değerlendirme

kuruluşları”, “V27. Eğitim, sanat, müzik gibi alanlarda faaliyet gösteren kuruluşlar”, “V28. Sendika”, “V29. Siyasi parti”, “V30. Çevreci kuruluşlar; çevre koruma dernekleri, vakıfları”, “V31. Meslek kuruluşları (örneğin meslek odaları, esnaf odaları, barolar)”, “V32. Hayır kuruluşları; yardım dernekleri; insani örgütler”, “V33. Tüketici kuruluşları, tüketiciyi koruma dernekleri” ve “V34. Psikolojik yardım veya destek grupları” önermeleriyle test edilmiştir. Korelasyon analizinde bu önermelerin ortalaması alınarak tek bir unsur şeklinde ölçülmüştür. Ayrıca yukarıda da belirtilen her ağa göre değişkenlik gösteriyor olması ve DDA’da norm kavramıyla sadece toplumu legal yolla biçimlendiren yasalar ve demokrasi ilkelerinin kast edilmiş olması dolayısıyla korelasyon analizinde normlara ilişkin bir ölçüm bulunmamaktadır.

Toplumsal eşitsizliği ölçebileceğimiz temel sosyopolitik ihtiyaçlara gelince; eğitimin “V246. Eğitim durumunuz nedir?” sorusuyla, sağlığın son derece nesnel olan “V11. Genel olarak bugünlerde sağlık durumunuz nasıl?” sorusuyla²⁶, çalışmanın ise T90. Hanenizin toplam geliri size göstereceğim gelir aralıklarının hangisine yakın düşer?” sorusuyla test edildiği görülecektir. Barınma ise fiziksel anlamda duyulan güvenlik ihtiyacı ve sosyal sınıf ile ayrı ayrı ayrı ölçülmüştür. Gelir seviyesi “V236. Siz kendinizi şu sınıflardan hangisine ait görürsünüz?” sorusuyla ölçülürken fiziksel güvenlik sorularına ilişkin faktör analizi aşağıdaki gibidir:

Tablo 11. İstenmeyen Komşular

	Yabancı Olmak	Farklı Yaşam Tarzına Sahip Olmak
Komşu olarak istemem: Farklı dinden insanlar	0,782	
Komşu olarak istemem: Farklı ırktan insanlar	0,779	
Komşu olarak istemem: Göçmen/yabancı işçiler	0,75	
Komşu olarak istemem: Farklı dil konuşan insanlar	0,742	
Komşu olarak istemem: Uyuşturucu bağımlıları		0,786
Komşu olarak istemem: Eşcinseller		0,732
Komşu olarak istemem: Çok içki içenler		0,697
Komşu olarak istemem: AIDS hastalığı olanlar		0,648
Güvenilirlik Katsayısı	0,777	0,683
KMO	0,802	
Açıklanan Varyans	56,773	

Görüldüğü üzere Güvenlik bağlamında kimlerin komşu olarak tercih edilmeyeceği ölçülen bu soru seti “Yabancı Olmak” ve “Farklı Yaşam Tarzına Sahip Olmak” olarak iki faktöre ayrılmaktadır. Bu iki faktörün güvenilirlik katsayıları sırasıyla 0,777 ve 0,683 çıkmış olup toplam varyansın %56,77’nini açıklamaktadır.

Sosyal sermayenin unsurlarını ve toplumsal eşitsizliğin ölçülebileceği temel sosyopolitik ihtiyaçların korelasyon analizi aşağıdaki gibidir:

Tablo 12. Sosyal Sermaye ve Toplumsal Eşitsizlik Korelasyonları

		Yabancılar güven	Tanıdıklara güven	Kamu kurumlarına güven	STK'lara güven	Medyaya güven	Toplumsal ağlara katılım	Eğitim düzeyi	Sağlık durumu	Gelir düzeyi	Sosyal sınıf	Yabancı komşu istememek	Farklı komşu istememek
Yabancılar güven	Pearson Correlation	1	,000	-,011	,255**	,036	-,078**	-,110**	,079**	-,033	-,051*	-,165**	-,002
	Sig. (2-tailed)		1,000	,685	,000	,183	,002	,000	,002	,206	,047	,000	,934
	N	1530	1530	1355	1355	1355	1529	1530	1496	1498	1507	1530	1530
Tanıdıklara güven	Pearson Correlation	,000	1	,242**	,011	,204**	-,011	,093**	-,064*	,065*	-,001	,079**	,098**
	Sig. (2-tailed)	1,000		,000	,678	,000	,664	,000	,013	,011	,974	,002	,000
	N	1530	1530	1355	1355	1355	1529	1530	1496	1498	1507	1530	1530
Kamu kurumlarına güven	Pearson Correlation	-,011	,242**	1	,000	,000	,033	,198**	-,012	,069*	,013	,155**	,296**
	Sig. (2-tailed)	,685	,000		1,000	1,000	,217	,000	,644	,011	,618	,000	,000
	N	1355	1355	1400	1400	1400	1399	1400	1369	1372	1380	1400	1400
STK'lara güven	Pearson Correlation	,255**	,011	,000	1	,000	-,014	-,113**	-,001	,032	,001	-,150**	,051
	Sig. (2-tailed)	,000	,678	1,000		1,000	,601	,000	,983	,237	,978	,000	,057
	N	1355	1355	1400	1400	1400	1399	1400	1369	1372	1380	1400	1400
Medyaya güven	Pearson Correlation	,036	,204**	,000	,000	1	,099**	,018	-,001	-,036	-,058*	,196**	,074**
	Sig. (2-tailed)	,183	,000	1,000	1,000		,000	,495	,960	,186	,031	,000	,005
	N	1355	1355	1400	1400	1400	1399	1400	1369	1372	1380	1400	1400
Toplumsal ağlara katılım	Pearson Correlation	-,078**	-,011	,033	-,014	,099**	1	,158**	-,016	,034	,058*	,095**	,082**
	Sig. (2-tailed)	,002	,664	,217	,601	,000		,000	,532	,182	,021	,000	,001
	N	1529	1529	1399	1399	1399	1604	1604	1569	1570	1578	1604	1604
Eğitim düzeyi	Pearson Correlation	-,110**	,093**	,198**	-,113**	,018	,158**	1	-,196**	,233**	,304**	,114**	,133**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,495	,000		,000	,000	,000	,000	,000
	N	1530	1530	1400	1400	1400	1604	1605	1570	1571	1579	1605	1605
Sağlık durumu	Pearson Correlation	,079**	-,064*	-,012	-,001	-,001	-,016	-,196**	1	-,188**	-,141**	-,031	-,053*
	Sig. (2-tailed)	,002	,013	,644	,983	,960	,532	,000		,000	,000	,218	,036
	N	1496	1496	1369	1369	1369	1569	1570	1570	1539	1544	1570	1570
Gelir düzeyi	Pearson Correlation	-,033	,065*	,069*	,032	-,036	,034	,233**	-,188**	1	,505**	,032	,144**
	Sig. (2-tailed)	,206	,011	,011	,237	,186	,182	,000	,000		,000	,206	,000
	N	1498	1498	1372	1372	1372	1570	1571	1539	1571	1558	1571	1571
Sosyal sınıf	Pearson Correlation	-,051*	-,001	,013	,001	-,058*	,058*	,304**	-,141**	,505**	1	,023	,097**
	Sig. (2-tailed)	,047	,974	,618	,978	,031	,021	,000	,000	,000		,352	,000
	N	1507	1507	1380	1380	1380	1578	1579	1544	1558	1579	1579	1579
Yabancı komşu istemem	Pearson Correlation	-,165**	,079**	,155**	-,150**	,196**	,095**	,114**	-,031	,032	,023	1	,000
	Sig. (2-tailed)	,000	,002	,000	,000	,000	,000	,000	,218	,206	,352		1,000
	N	1530	1530	1400	1400	1400	1604	1605	1570	1571	1579	1605	1605
Farklı komşu istemem	Pearson Correlation	-,002	,098**	,296**	,051	,074**	,082**	,133**	-,053*	,144**	,097**	,000	1
	Sig. (2-tailed)	,934	,000	,000	,057	,005	,001	,000	,036	,000	,000	1,000	
	N	1530	1530	1400	1400	1400	1604	1605	1570	1571	1579	1605	1605

**, Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*, Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

3.3.3.1. Sosyal Sermayenin Eğitim İle İlişkisi

Korelasyon tablosu sırasıyla incelendiğinde dikkat çeken ilk unsur güven ile eğitim arasındaki ilişkidir. Eğitim düzeyi tanıdıklara ($r=0,09$, $p=0,2$, $N=1530$) ve kamu kurumlarına duyulan güven ile ($r=0,2$, $p=0$, $N=1400$) pozitif yönlü bir ilişki içindeyken, yabancılara ($r=-0,11$, $p=0$, $N=1530$) ve STK'lara duyulan güven ile ($r=-0,11$, $p=0$, $N=1400$) negatif yönlü bir ilişki içindedir.

Eğitim düzeyinin yükselmesi, daha nitelikli ve dolayısıyla daha güvenilir bir sosyal çevreye ulaşılması anlamına gelmektedir. Bu sebeple tanıdıklara güvenin eğitim düzeyiyle pozitif yönlü ilişkisi anlaşılabilir. Eğitim düzeyi arttıkça gelir ve sosyal sınıf da yükselmektedir. Eğitim yoluyla elde edilen bu kazanımlar için yabancılar bir tehdit olarak algılanıyor olabilir.

Eğitim düzeyi arttıkça kamu kurumlarına güven de artmaktadır. ANOVA testi sonuçlarına göre de eğitim düzeyi ile kamu kurumlarına güven arasında anlamlı bir farklılaşma bulunmaktadır ($F(8,1391)=10,60$, $p=0$). Bunun nedeni kamu kurumlarında iş bulma olasılığı olabilir. Bilindiği üzere kamu kurumlarında A Kadro için ön koşul üniversite mezuniyetidir. Nitekim üniversitede okuyor olan fakat henüz mezun olmayanlar ($M=0,67$, $SD= 1,10$) daha düşük eğitim alanlara göre ($M=-0,18$, $SD= 1,14$) kamu kurumlarına daha yüksek güven duymaktadırlar.

Bu noktada şaşırtıcı bir veri de eğitim düzeyi ile STK'lara duyulan güven arasındadır. Bu iki değişken arasında ters yönlü kayda değer bir ilişki vardır. Diğer bir deyişle eğitim seviyesi artarken STK'lara güven azalmaktadır. ANOVA testi sonucunda ($F(8,1391)=4,12$, $p=0$) bu farklılaşmanın özellikle üniversite ve üstü eğitim alanlarla daha düşük düzeyde eğitim alanlar arasında olduğu tespit edilmiştir ($M=-0,31$, $SD=0,97$). Bu durum kaynağı tecrübeler olabilir. Eğitim seviyesi yükseldikçe STK'lardan beklenti de artmaktadır. Oysa STK'lar her zaman bu beklentileri karşılayabilecek kapasitede değildirler. Bu noktada hayal kırıklığına uğrayan kişinin STK'lara duyduğu güvenin düşmesi anlaşılabilir bir durumdur.

Sosyal sermayenin son ölçüm aracı olan toplumsal ağlara katılımı ile eğitim düzeyi arasında da pozitif yönlü bir ilişki mevcuttur. Diğer bir deyişle eğitim düzeyi arttıkça toplumsal ağlara duyulan ilgi ve katılım da artmaktadır. Bu durum eğitim ile STK'lar arasındaki ilişkiyi değılliyor gibi görülebilir fakat unutulmamalıdır ki STK'larla kast edilen kadın örgütleri, çevre örgütleri ve yardım ve dayanışma örgütleri iken toplumsal ağlar bunlarla birlikte Türk toplumunun daha duyarlı olduğı dini dernek, vakıf, kuruluş, cami yaptırma derneklerini, spor kulüplerini ve siyasi partileri de kapsamaktadır.

3.3.3.2. Sosyal Sermayenin Sağlık İle İlişkisi

Toplumsal eşitsizliği ölçebileceğimiz sosyopolitik alanlardan biri olan sağlık, DDA tarafından son derece sübjektif tek bir soruyla ölçülmektedir. Bu sebeple sosyal sermayenin sağlık üzerindeki etkisi DDA verileri üzerinden ölçüldüğünde güvenilir sonuçlar doğurmayabilir. Sosyal sermaye ve sağlık ilişkisini test eden Putnam'ın ölçeğı kadar olmasa bile yine de DDA'dan ulaşacağımız veriler güvenilirliği tartışılmakla birlikte incelenmeye değerdir.

Korelasyon tablosunda da görüldüğü üzere sağlık durumuyla güven arasında pozitif yönlü fakat düşük şiddette ($r=0,08$, $p=0,002$, $N=1496$) bir ilişki mevcuttur. Putnam da sosyalleşme ile bazı sağlık göstergeleri arasında pozitif yönlü bir ilişki kurmuştu. Bu durumu iletişimin stresi azaltma üzerindeki etkisine bağlayan Putnam, iletişimin bir destek mekanizması olarak sağlığın tek belirleyicisi olduğunu söylemediyse de sosyal destek açısından moralin sağlık üzerindeki etkisinin altını çizmiştir.

Öte yandan sağlık ile temel sosyopolitik ihtiyaçların ölçüldüğü eğitim ($r=-0,19$, $p=0$, $N=1570$), gelir ($r=-0,19$, $p=0$, $N=1539$) ve sosyal sınıfla ($r=-0,14$, $p=0$, $N=1544$) da aralarında negatif yönlü bir ilişki vardır. Bu durumda eğitim, gelir ve sosyal sınıf yükseldikçe sağlığın olumsuz etkilendiğı söylenebilir. Oysa bu ilişki bu kadar basit açıklanmasa gerek. Düşük sosyal sınıflara mensup olanlar fiziksel iyi olma hali dışında sağlık ihtiyaçlarından yakınmazlarken sosyal sınıf yükseldikçe bilişsel ve ruhsal durum

da iyi olma halinin tamamlayıcıları haline gelebilmektedir. Bu sebeple sosyal sınıf yükseldikçe birey yeni rahatsızlık alanları keşfetmektedir.

3.3.3.3. Sosyal Sermayenin Çalışma İle İlişkisi

Tabloya baktığımızda sosyal sermayenin unsurlarıyla çalışmayı ölçebildiğimiz gelir düzeyi arasındaki tek korelasyonun %95 güven aralığında kamu kurumlarıyla olduğu görüyoruz ($r=-0,07$, $p=0,13$, $N=1496$). Bu orandaki korelasyon görmezden gelinebilir. Nitekim fark testinde de anlamlı bir sonuç çıkmamaktadır ($F(9,1362)=1,80$, $p=0,063$).

Öte yandan bu durum sosyal sermayeyle çalışma ilişkisi arasında hiçbir ilişki olmadığı anlamına gelmeyecektir. Sosyal sermayenin sağlıklı olan ilişkisinde bahsedildiği üzere gelir düzeyi, eğitim düzeyi ($r=0,23$, $p=0$, $N=1571$) ve sosyal sınıf ($r=0,50$, $p=0$, $N=1558$) ile güçlü sayılabilecek bir ilişki içerisindedir. Buradan hareketle sosyal sermayenin çalışma üzerinde doğrudan bir etkisi olmasa da dolaylı bir etkisi olduğu söylenebilir. Çünkü eğitim ile güven faktörleri arasındaki ilişkiden çok daha güçlüsü eğitim ile gelir düzeyi arasında mevcuttur. Ek olarak benzer bir ilişki eğitim düzeyiyle toplumsal ağlara katılım için de söz konusudur. Bu bağlamda sosyal sermayenin çalışma ile dolaylı bir ilişkisi olduğu söylenebilir.

3.3.3.4. Sosyal Sermayenin Barınma İle İlişkisi

Son olarak sosyal sermayenin barınma üzerindeki etkisi değerlendirilmelidir. Hatırlanacağı üzere DDA'dan hareketle barınma ihtiyacını iki açıdan ölçmek mümkündür: sosyal sınıf ve fiziksel güvenlik²⁷.

Sosyal sınıf ile sosyal sermaye arasındaki ilişkiler %95 güven aralığında olup fark yaratacak boyutta değildir. Fakat yine de ilişkilerin yönü açıklayıcı olacaktır. Öncelikle yabancılara güven ile sosyal sınıf arasında negatif yönlü bir ilişki olduğunu

²⁷ Fiziksel güvenliğe ilişkin faktör analizi “Tablo 11. İstenmeyen Komşular”da verilmiştir.

söyleyebiliriz ($r=-0,51$, $p=0,05$, $N=1507$). Diğer bir ifadeyle sosyal sınıf arttıkça yabancılara duyulan güven de azalmaktadır. Yoruma açık olmakla birlikte yabancılardan, eğitim ve gelir düzeyiyle oluşturulan sosyal sınıf açısından bir tehdit olduğu düşünülebilir. Burada yabancılardan kastın başka dinden, başka milletten ve ilk kez tanışılan insanlardan oluştuğunu hatırlatmakta fayda var.

Tablodan hareketle sosyal sınıfla bir diğer güven faktörü olan medyaya güvenin de ilişkisi olduğu söylenebilir. Buradaki korelasyon da negatif yönlü olup fark yaratacak boyutta değildir ($r=-0,06$, $p=0,03$, $N=1380$). Bu durumu sosyal sınıf düştükçe medyaya duyulan güvenin arttığı şeklinde yorumlayabiliriz. Nitekim ANOVA testinde ($F(4,1375)=2,39$, $p=0,05$) de üst sınıf ile alt sınıf ($M=-0,68$, $SD=0,24$) arasında fark olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır.

Barınmanın ekonomik boyutunu ölçen sosyal sınıfa ilişkin son ilişki de ağırlar ile ilgi ve katılımı test eden toplumsal ağlara katılımıdır. Bu iki unsur arasında %95 güven aralığında pozitif yönlü ve çok düşük bir ilişki tespit edilmiştir ($r=0,06$, $p=0,02$, $N=1578$). Bu ilişki yoruma ihtiyaç duymayacak şekilde sosyal sınıf yükseldikçe toplumsal ağlara katılımın arttığı şeklinde yorumlanabilir.

Barınmanın fiziksel güvenlik boyutu da “Yabancı komşu istememek” ve “Farklı komşu istememek” faktörleriyle ölçüldü. Tabloya baktığımızda Yabancılara duyulan güven ile yabancı komşu istememek arasındaki negatif yönlü ilişki göze çarpmaktadır ($r=-0,16$, $p=0$, $N=1530$). Yabancılara karşı duyulan güvenin komşu olarak onlara tolerans gösterebilmemiz için etkili bir ön koşul oluşturduğu söylenebilir.

Kişilere duyulan güvenin diğer bir faktörünü ise tanıdıklara duyulan güven oluşturmaktadır. Tanıdıklara duyulan güven arttıkça hem yabancılar ($r=0,08$, $p=0,002$, $N=1530$) hem de farklı yaşam tarzlarına sahip olanlar ($r=0,10$, $p=0$, $N=1530$) komşu olarak tercih edilmemeye başlanıyor. Buna benzer bir davranış, şiddeti açısından sosyal sermayenin tasnif edildiği bölümde incelenmişti. Hatırlanacağı üzere güçlü bağlara sahip sosyal ağların, üyeleri üzerinde yarattığı aşırı güven duygusu sebebiyle yabancılara

dışlayan bir davranış yarattığından bahsedilmişti. Burada da benzer bir davranış göze çarpıyor. Tanıdıklara güven o denli güçlü bir his yaratıyor ki yabancılar ve farklı yaşam tarzından olanlar istenmiyor. “Tanıdıklara güven” faktörünün içinde aile olmamasına karşın tanıdıkların güçlü bir şekilde yabancılar tercih edildiği söylenebilir.

Kurumlara duyulan güven ile komşulardan beklentiler arasında da ilgi çekici ilişkiler mevcuttur. STK'lara duyulan güven hissi ile yabancı komşu istenmemesi arasındaki ilişki bunlardan biridir. STK'lara duyulan güven arttıkça ya komşu olarak yabancıları toleransın arttığını tabloda da görebiliyoruz ($r=-0,15$, $p=0$, $N=1400$). Hatırlanacağı gibi STK'lara güven faktörü kadın, yardım ve dayanışma örgütlerine duyulan güveni ölçmekteydi. O halde STK'lara güven faktörü de tıpkı yabancılar karşı duyulan güven gibi komşu olarak yabancılar gösterilen toleransın bir ön koşulu niteliğindedir.

Güven unsurunda son olarak medyaya duyulan güven ile yabancıları ($r=0,2$, $p=0$, $N=1400$) ve farklı yaşam tarzlarına sahip insanları ($r=0,07$, $p=0,005$, $N=1400$) komşu olarak tolere edebilme arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu söylenmelidir. Bu noktada hatırlanmalıdır ki DDA'nın 6. dalga araştırmasının uygulandığı dönem, Türkiye'nin Suriye'den yoğun göç aldığı ve göçün olumsuz etkilerinin medyada çokça yer aldığı bir dönemdi. Öyleyse medyada karşılaşılan haberlerin yabancılar yönelik davranışlara yansması anlaşılabilir bir durumdur.

Nihayet sosyal sermayenin unsurları olan ağlar ile ilgi ve katılımın ölçüldüğü toplumsal ağlara katılım ile barınmanın fiziksel güvenlik boyutunu mukayese etmek gerekir. Tablodaki verilerden hareketle toplumsal ağlara katılım ile yabancıları ($r=0,1$, $p=0$, $N=1604$) ve farklı yaşam tarzlarına sahip insanları ($r=0,08$, $p=0,001$, $N=1604$) komşu olarak tolere edebilme arasında düşük fakat STK'lara güven hususundan tanıdık gelen bir ilişki vardır. Toplumsal ağlara katılım arttıkça komşu olarak yabancıları toleransın da farklı yaşam tarzlarına sahip komşulara karşı toleransın da arttığını tabloda görebiliyoruz. O halde yabancılar karşı duyulan güven ve STK'lara duyulan güven gibi

toplumsal ağılara katılımın da komşu olarak yabancılara gösterilen toleransın ön koşulu olduğu düşünülebilir.



DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Klasik ve neoklasik iktisatçıların, üretim faktörleri içinde en çok üzerinde durdukları kavram olan sermaye; önceleri sadece dar anlamda ele alınarak fiziki birikimle sınırlı tutulduysa da zaman içinde bu somutluğu aşarak entelektüel, kültürel ve sosyal sermaye kavramlarını oluşturarak zenginleşmiştir.

Sosyal sermaye kavramı ise, çeşitli disiplinlerde farklı anlamlar kazanarak tüm sermaye biçimleri içinde en ligi çekicisi haline gelmiştir. Fakat yürütülen birçok teorik ve ampirik çalışmaya rağmen sosyal sermayenin işleviyle ilgili muğlaklık sürmektedir. Örneğin Bourdieu, sosyal sermayeyi de diğer sermaye türleri gibi sınıflar arası mücadele zeminine oturturken Coleman sosyal sermayeyi rasyonel tercihlerle açıklamaktadır. Sosyal sermaye ile ilgili hemen hemen tüm çalışmalarda kendisine atfı yapılan Putnam, sosyal sermayeyi sosyoekonomik farklılıkların nedeni olarak yorumlarken Fukuyama'ya göre sosyal sermaye, sosyal iş birliğini teşvik eden ortak normlar ve değerlerdir. Görüldüğü gibi bu dört düşünür de sosyal sermaye kavramını zenginleştirmek, yeni bakış açıları katmak için uğraşmışlardır. Oysa gerek sınıf temelli, gerek tercih temelli, gerekse norm temelli açıklamalara rağmen yeni bir kavram gibi sunulan sosyal sermaye, tarih boyu gözlemleyebildiğimiz bir fenomendir.

Sosyal sermaye kavramının unsurları hakkında da bir uzlaşıya varıldığı söylenemez. Putnam ve Bourdieu gibi araştırmacıların sosyal sermayenin başlıca unsurlarını güven, normlar ve oluşturulan ağlar olarak sınırlandırırken özellikle OECD ve Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşlar adına yürütülen araştırmalarda, araştırmanın ihtiyacına yönelik sosyal sermayen yukarıdakilere ek farklı faktörler eklenmektedir. Bunların en yaygını ise ilgi ve katılımdır. Nitekim Putnam da “Making Democracy Work” adlı çalışmasında ilgi ve katılımı göz ardı edilemeyecek bir unsur olarak incelemiştir.

İnsan doğasının yol açtığı kaçınılmaz sonuçlardan biri olan eşitsizlik de oldukça eski bir konudur. Hatta insanlıkla yaşıt tutmak da hiç abartılı olmaz. Antik ve klasik çağ

düşünürlerinin son derece doğal ve kaçınılmaz gördüğü eşitsizlik kavramı, modern düşünürler için çözüm bekleyen bir toplumsal sorun alanı olmuştur. Çağdaş düşünürlerin, toplumsal eşitsizliğin kaynağının yürütülen yanlış sosyal politikalar olduğu kanaati, yine sosyal politikalarla çözülebileceğini düşünmelerini sağlamıştır. Fakat binyıllardır işlenen normların yarattığı yapısal sorunlar sebebiyle hiçbir sistem, Toplumsal eşitsizliği tümüyle ortadan kaldıracı başarıyı gösterememiştir.

Bireyin servetinden ailesine, yaşadığı muhitinden ilgi alanlarına kadar birçok değişkeni olması sebebiyle herkese eşit bir şekilde sunulması imkansız olan sosyal sermayeyi “kalkınmanın kayıp halkası” gibi yaratıcı metaforlarla açıklamanın çekiciliği, yine sosyal sermayenin doğurduğu toplumsal olumsuzlukların üstünü örtmektedir. Örneğin ailelerini sosyal sermayesi aracılığıyla doğru yönlendirilmiş ve doğru tercihler yapmış bireylerin gelecekte hem kendi sosyal sermayelerini üretebilecek hem de geliştirebilecektir. Öte yandan bu ayrıcalıktan mahrum olanlar, eğitim yoluyla dikey toplumsal hareketlilikten istifade etme ihtimallerini azaltacakları gibi aşağı yönlü bir dikey toplumsal harekete maruz kalabilirler.

Benzer bir şekilde sağlık ile sosyal sermaye arasında da bir ilişki kurulabilir. Yapılan ampirik araştırmalar; ilişki ağlarının intihara meyli azalttığını (Durkheim), strese bağlı rahatsızlıkları önlediğini (Putnam), hatta mikrop ve bakteri bağışıklığı kazandırarak hastalık risklerini azalttığını (Whitehead ve Diderichsen) ortaya koymuştur. Hiç şüphesiz sosyal sermaye açısından eksiklikleri olanlar bu avantajlardan istifade edemeyeceklerdir.

Sosyal sermayenin derinlemesine nüfuz ettiği bir diğer toplumsal alan ise çalışma hayatıdır. Kişilerin sosyal sermayeleri; iş bulma, çalışma barışı ve iş tatmini gibi çalışma hayatına ilişkin konuları doğrudan etkilemektedir. Ayrıca yeni bir kavram olarak “mesleki gettolaşma” da yine sosyal sermayenin doğrudan etkilediği bir kavramdır.

Barınma hususu, sosyal sermayenin etki ettiği düşünülen bir sosyopolitik ihtiyaçtır. İhtiyaçlar hiyerarşisinde üst sıralarda yer alan barınma ihtiyacı konut

aracılığıyla çözölür. Konut öncelikle fiziksel anlamda güvenli bir alan sağlar. Ayrıca içinde yaşayanlara sunduğu mahremiyet ve güven hissiyle yaşam kalitesini de artırır. İç ya da dış göç sırasında barınma ihtiyacı, bir tercih değil bir zorunluluktur. Yerleşilen yeni muhitte iş arkadaşları, akraba ya da hemşerilerinin yanına yerleşilerek söz konusu grubun o muhite ilişkin bilgisinden istifade edilir. Görüldüğü gibi sosyal sermaye; temel sosyopolitik ihtiyaçlar olan eğitim, sağlık, çalışma ve barınma ile doğrudan ilgilidir. Varlığıyla bu sorunları çözen bir etki yaratırken yokluğuyla sorunları büyüten bir etkisi vardır.

Çalışmanın son bölümünde yürütölen araştırma, yukarıda sıralanan toplumsal eşitsizlik alanları ile sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi ortaya koymak üzere tasarlanmıştır. Dünya Değerler Araştırması verilerinden istifade edilerek hazırlanan araştırma, Türkiye'nin sosyal sermayesi ve temel sosyopolitik ihtiyaçları bağlamında da en güncel ve geniş kapsamlı verilerden oluşmaktadır. Sosyal sermaye ile toplumsal eşitsizlik arasında anlamlı bir ilişki olduğu varsayımına dayanan araştırmada öncelikle sosyal sermayenin unsurları ve toplumsal eşitsizliği ölçebileceğimiz alanlara ilişkin betimleyici istatistikleri sunulmuştur. Araştırmanın son kısmında ise sosyal sermayenin her bir unsuru ile toplumsal eşitsizlik alanları arasında anlam aranmıştır.

Betimsel istatistiklerde güvene ilişkin ilgi çekici bulgulara rastlanmıştır. Araştırmada ölkemizde %12,3 gibi oldukça düşük bir oranda seyreden güvenin asıl nedeninin ölkenin tekinsizliği değil, aile ve dostluk gibi güçlü birleştirici bağlarla kurulan kapalı gruplara duyulan yüksek güven olduğu ortaya konmuştur. Dolayısıyla Granovetter'in "zayıf bağların gücü" olarak tanımladığı geniş yaptırım alanına sahip ağ türünün Türkiye'de neden tercih edilmediği yine aynı yorumla açıklanabilir. Zaten zayıf ağlar bağlamında zengin olanaklar sunan gönüllü kuruluşlara üyelik noktasında yaklaşık %11 dolayında çıkan katılım oranımız da bu yorumu desteklemektedir. Burada ilgi çekici bir bulgu da ölkemizdeki yabancılara güven oranıyla gönüllü kuruluşlara üyelik oranının birbirine oldukça yakın olduğudur. Kesin bir yorum yapılamamakla birlikte bu yakınlık, topluma duyduğu güven düzeyi yüksek olanlarla gönüllü kuruluşlara üye

olanların benzer kişiler olabileceğini akıllara getiriyor.

Kişilere duyulan güvenin yanı sıra kurumlara duyulan güven noktasında da oldukça ilginç sonuçlar görülmüştür. Kolluk kuvvetler (asker ve polis) Türkiye’de en çok güvenilen kurumlar olurken siyasi partiler, günümüzde hiçbir işlevi kalmayan sendikaların dahi ardından gelmektedir. Ancak normlara ilişkin istatistikler incelendiğinde Türkiye’nin siyasi partilere güvenmiyor oluşunun demokrasiye inanmıyor oluşuyla ilgili olmadığını ortaya koymaktadır. Zaten demokratik yönetimi önemseyenlerin oranı %90,2 gibi yüksek bir oranda çıkması, Türkiye’nin demokrasiye duyduğu inancın tezahürüdür. Aksine, demokratik talepler noktasında cinsiyet eşitliği ve kendilerini yönetecekleri liderleri seçebilme özgürlüğü gibi ilerici taleplerde bulunan Türk halkı, demokrasiyi siyasi partiler üzerinden değil liderler üzerinden işletmek istemektedir. Nitekim 16 Nisan 2017 tarihinde gerçekleştirilen referandumla partili cumhurbaşkanlığı modelini anayasaya girmesi, Türk halkını siyasi partiler yerine kişileri merkeze alan demokrasi anlayışını benimsemiş olduğunun diğer bir kanıtıdır.

Gönüllü kuruluşlar incelendiğinde en çok ve en az üye olunan gönüllü kuruluşlar arasındaki fark oldukça az olduğu gibi, aktif ve pasif üyelik oranları da şaşırtıcı oranda düşüktür. Daha önce de belirtildiği gibi yukarıda değinilen Türkiye’de kişilerarası güven eksikliğinin, aile dışında kalanlara duyulan güven eksikliğinden kaynaklandığını doğrular niteliktedir. Türkiye’nin sivil toplum faaliyetlerine bu denli uzak olması, dayanışma ihtiyacını kapalı gruplar içinde görüyor olmasından kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla bu durum bir zaaf değil bir karakter de olabilir.

Betimleyici istatistiklerin ardından sosyal sermayenin her bir unsurunun toplumsal eşitsizliği ölçebileceğimiz temel sosyopolitik ihtiyaçlar olan eğitim, sağlık, çalışma ve barınma ile ilişkisi test edilmiştir.

Korelasyon analizlerinde, özellikle güven unsurunun toplumsal eşitsizliği ölçebileceğimiz sosyopolitik ihtiyaçlar arasında bir ilişki saptanmıştır. Öte yandan öngörülenin aksine çalışma ihtiyacını ölçen gelir düzeyi ise sosyal sermayenin unsurları

ile doğrudan ilişkisi en düşük olan ihtiyaçtır. Bu sonucun çıkmasında çalışma ihtiyacının ölçümünün yetersiz düzeyde kalması da etkili olabilir.

Sosyal sermayenin ölçülebilir diğer unsurları olan ağlar ile ilgi ve katılımın sınındığı toplumsal ağlara katılımın ise eğitim ve barınma ihtiyaçları üzerinde etkili olduğu gözlemlenmiştir.

Araştırma verileri bize sosyal sermaye ve toplumsal eşitsizlik arasında güçlü bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Bu ilişki sosyal sermayenin unsurları ile toplumsal eşitsizliğin ölçülebilir alanı olan temel sosyopolitik ihtiyaçları arasında ölçülmüş olup kimi zaman negatif kimi zaman pozitif yönlü çıkmıştır. Yönü itibariyle bu ilişki sosyal sermaye aracılığıyla toplumsal eşitsizliği azaltmak ya da artırmak için kullanılabilir. Fakat sonuç itibariyle bu çalışmanın araştırma sorusu cevabını bulmuş ve sosyal sermaye ile toplumsal eşitsizlik arasında bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmanın giderilmesi gereken eksiklerine de değinmek faydalı olacaktır. Öncelikle sosyal sermayenin norm unsuru ne yazık ki bu çalışmanın araştırma kısmına konu olamamıştır. Yukarıda da belirtildiği üzere Dünya Değerler Araştırması toplumsal ağların özgün normlarını ölçmek yerine çok daha geniş bir toplumsal ağ olan toplumun normlarını ölçmektedir. Her ne kadar betimsel istatistiklerde toplumsal normlara uyma davranışı incelenmiş olsa da bu davranışın daha küçük ağlara teşmil edilmesi doğru sonuç vermeyebilir.

Diğer bir eksiklik ise, sosyopolitik ihtiyaçlardan sağlığın ne yazık ki son derece sübjektif olan tek bir soruyla sınılanmasıdır. Oysa daha önce de belirtildiği gibi sosyal sınıf ile sağlık anlayışı arasında da kayda değer bağlantılar vardır. Bu sebeple sağlığa ilişkin bulgular güvenilir çıkmamıştır. Bu eksikliklerin 7. dalga Dünya Değerler Araştırması'nda çözüleceğini umuyoruz.

6. dalga Dünya Değerler Araştırması'ndan hareketle hazırlanan bu çalışma ile sosyal sermayeye ve toplumsal eşitsizliğe ilişkin bir kısmı literatürü doğrulayan, bir kısmı ise özgün olan son derece ilgi çekici sonuçlara ulaşılmıştır. 7. dalga Dünya

Değerler Araştırması'nın verilerinin 2019 yılının son ayında toplanması, 2020 yılı içinde ise araştırmacıların istifadesine sunulması bekleniyor. 7. dalgada sosyal sermaye, güven ve ağılara üyelik 49 madde ile ölçülecek. Bu durum sosyal sermayenin Dünya Dünya Değerler Araştırması için ana konulardan biri olacağının ipucunu verdiği gibi, sosyal sermaye çalışacak araştırmacıların iştahlarını kabartan bir veri setinin de hazırlanıyor olduğunun müjdecisidir. Dolayısıyla birçok araştırma gibi bu araştırma da 7. dalga Dünya Değerler Araştırması'nın verileriyle tekrarlanarak daha güncel ve daha kesin sonuçlara muhtaçtır.

Sosyal sermayenin toplumsal eşitsizliğe tümüyle çözüm ürettiği sonucuna varmak ne kadar yanlışsa, sosyal sermayenin toplumsal eşitsizliğin kaynağını oluşturduğunu söylemek de o derecede yanlıştır. Diğer bir deyişle sosyal sermaye ne Bourdieu'nün çizdiği kadar karamsar bir adaletsizlik aracı tablosudur, ne de OECD'nin çizdiği kadar umut vadeden bir "kayıp halka"dır. Bu iki boyutlu çizimlerin aksine sosyal sermaye hem karanlık tarafı hem de aydınlık tarafı olan bir heykel gibi, kendisinden istifade etmek isteyenlere huzur vermekte, kendisini umursamayanları ise gölgede bırakmaktadır.

KAYNAKÇA

- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S., Yıldırım, E. **Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı**, Sakarya Yayıncılık, Sakarya, 2012.
- Atsız, H. N. **Makaleler 1**, Baysan Basım ve Yayın., İstanbul, 1992.
- Akkaş, H. H., Tekir, O. **Demokrasinin Gelişmesi ve Sürdürülebilirlikte Sosyal Sermaye**, Kadim Yayınları, Ankara, 2013.
- Aksan, G. **Yoksulluk ve Dayanışma Ağları**, Çizgi Kitabevi, Konya, 2015.
- Aydemir, M. A. **Sosyal Sermaye, Topluluk Duygusu ve Sosyal Sermaye Araştırması**, Çizgi Yayıncılık, Konya, 2011.
- Aydın, H. İ. **Sosyal Sermaye ve Kalkınma**, Elif Yayınevi, Ankara, 2016.
- Aytaç, E., Çarkoğlu, A., Ertan, G. “Türkiye’de Kişilerarası Sosyal Güven ve Bireysel Belirleyicileri”, **ODTÜ Gelişme Dergisi**, 44(1), 2017.
- Baştürk, Ş. “Rasyonel Tercih Sosyolojisi Bağlamında James S. Coleman’ın Sosyal Sermaye Kavramı: Eğitime Katılma Yönünden Tartışmalar”, **Sosyoloji Konferansları**, 45, 2012.
- Bayram, N. **Sosyal Bilimlerde SPSS İle Veri Analizi**, Ezgi Kitabevi, Bursa, 2009.
- Berberoglu, B. **Klasik ve Çağdaş Sosyal Teoriye Giriş, Eleştirel bir Perspektif**, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 2012.
- Bourdieu, P. **Seçilmiş Metinler**, Heretik Yayınları, Ankara, 2013.
- Bourdieu, P. “The Forms Of Capital”, Ed. J. Richardson, **Handbook of Theory And Research For The Sociology Of Education**, New York, 1986.

- Bozkurt, V. **Değişen Dünyada Sosyoloji**, Ekin Kitabevi, Bursa, 2008.
- Bozkurt, V. **Endüstriyel & Post-Endüstriyel Dönüşüm**, Ekin Kitabevi, Bursa, 2012.
- Cohen, D., Prusak, L. **Kavrayamadığımız Zenginlik: Kuruluşların Sosyal Sermayesi**, MESS Yayınları, İstanbul, 2001.
- Davis, M. **Gecekondu Gezegeni**, Ayrıntı Yayınları, İstanbul, 2007.
- Demirbilek S. **Sosyal Politika Bağlamında Sosyal Hizmet**, Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, İzmir, 2009.
- Doruk, E. K. **Sosyal Sermaye, İletişimde Strateji ve Kalite Yönetimi/İnsanın Toplumsal Kuruluşu ve Güven**, Derin Yayınları, İstanbul, 2009.
- Durmuş, B., Yurtkoru, S., Çinko M. **Sosyal Bilimlerde SPSS’le Veri Analizi**, Beta, İstanbul, 2016.
- Ekinci, A. **Okullarda Sosyal Sermaye**, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 2010.
- Ekşi Uğuz, H. **Kişisel ve Kurumsal Gelişmeye Farklı Bir Yaklaşım, Sosyal Sermaye**, Orion Kitabevi, Ankara, 2010.
- Erkal, M. E. **Sosyoloji (Toplumbilimi)**, Der Yayınları, İstanbul, 2009.
- Ferlander, S. “The Importance of Different Forms of Social Capital for Health”, **Acta Sociologica**, 50(2), 2007.
- Field, J. **Sosyal Sermaye**, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 2008.
- Fine, B. **Sosyal Sermaye Sosyal Bilime Karşı, Bin Yılın Eşiğinde Ekonomi Politik ve Sosyal Bilimler**, Yordam Kitap, İstanbul, 2011.
- Fukuyama, F. “Social Capital and Civil Society”, **IMF Conference On Second Generation Reforms**, 1999.
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/fukuyama.htm> 13 Mart 2017

- Fukuyama, F. **Güven: Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması**, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul, 2005.
- Giddens, A. **Sosyoloji**, Kırmızı Yayınları, İstanbul, 2008.
- Goodwin, N. R. “Five Kinds Of Capital: Usefull Concepts For Sustainable Development”, **G-DAE Working Paper**, 2003.
- Gökalp, N. “Ekonomide Güven Faktörü”, **Yönetim ve Ekonomi**, 10(2), 2003.
- Grootaert, C., Van Bastelaer, T. “Understanding And Measuring Social Capital, A Synthesis Of Finding And Recommendations From The Social Capital Initiative”, **Forum Series Of Institutions In Promoting Growth**, The World Bank, Washington D.C, 2002.
- Gülmez, M. **Uluslararası Sosyal Siyaset**, Hatipoğlu Basım ve Yayım, Ankara, 2008.
- Karagül, M. **Sosyal Sermaye (Kapitalizmin Kör Noktası)**, Nobel Yayıncılık, Ankara, 2012.
- Kazgan, G. **İktisadi Düşünce Veya Politik İktisadın Evrimi**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1993.
- Keleş, H. N. **Sosyal Sermaye**, Eğitim Yayınevi, Konya, 2012.
- Kitapcı, İ. **Sosyal Sermaye, Sosyal, Ekonomik ve Bilişsel Bir Perspektif**, Beta Basım Yayım, Dayıtım, İstanbul, 2017.
- Koray, M. **Sosyal Politika**, İmge Kitabevi, Ankara, 2008.
- Kuşçu, M.K. **İş Yaşamında Sosyal Sermayenin Çalışanın Fiziksel ve Ruhsal Sağlığındaki Yeri**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İstanbul, 2017.
- Lopez-Rodriguez, R., Garcia, R. T. “Social Capital In The Presence of Market Failures”, **Internacional Journal of Social Inquiry**, 3(1), 2010.
- Narayan, D., Cassidy, M. F. “A Dimensional Approach To Measuring Social Capital: Development And Validation Of A Social Capital

- Inventory”, **Current Sociology**, 49 (2), 2002.
- Neuman, W. L. **Toplumsal Araştırma Yöntemleri Nitel ve Nicel Yaklaşımlar 1-2**, Yayın Odası, Ankara 2013.
- Newton, K. “Trust, Social Capital, Civil Democracy”, **International Political Science Review**, 22(2), 2001.
- OECD **Pisa 2015 Results in Focus**, 2006, <https://www.oecd.org/pisa/pisa-2015-results-in-focus.pdf> 15 Nisan 2018
- OECD Human Development Report 2011 - Sustainability and Equity: A Better Future for All, 2011, <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2011/download/> 22 Aralık 2012
- Öğüt, A., Erbil, C. **Sosyal Sermaye Yönetimi**, Çizgi Yayınevi, Konya, 2009.
- Önür, H. **Toplumsal Eşitsizlik ve Eğitim**, Eğitim Yayınevi, Konya, 2013.
- Özcan, B **Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2011.
- Özdemir, A. A. **Sosyal Ağ Özellikleri Bakış Açısıyla Sosyal Sermaye ve Bilgi Yaratma İlişkisi: Akademisyenler Üzerinde Yapılan Bir Alan Araştırması**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Eskişehir Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, 2007.
- Öztopçu, A. **Sosyal Sermaye Teorisi ve Sürdürülebilir Yerel Kalkınma**, Yeni İnsan Yayınevi, İstanbul, 2017.
- Öztürk, N. “Klasik ve Neoklasik İktisatta Gelir Bölüşümü”, **Çalışma ve Toplum**, C. 5(2), 2010.
- Platon **Devlet**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1995.
- Putnam, R. **Bowling Alone: The Collapse and Revival of American**

- Ed. Şahin, M.M., Ünal, A.Z. **Sosyal Sermaye, Kuram, Uygulama, Eleştiri**, Değişim Yayınları, Sakarya, 2010.
- Şenkal, A. **Küreselleşme Sürecinde Sosyal Politika**, Alfa Yayınları, İstanbul, 2005.
- Talas, C. **Toplumsal Politika**, İmge Kitabevi, Ankara, 1990.
- Tecim, E. **Sosyal Güven, Sosyal Sermaye ve Dindarlık Çalışması**, Çizgi Kitabevi, Konya, 2011.
- Touraine, A. **Demokrasi Nedir?**, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul, 2002.
- Töremen, F. “Okullarda Sosyal Sermaye: Kavramsal Bir Çözümleme”, **Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi**, 32, 2002.
- Töremen, F., Ersözlü, A. **Eğitim Örgütlerinde Sosyal Sermaye ve Yönetimi**, İdeal Kültür ve Yayıncılık, İstanbul, 2010.
- Ünsal, E. M. **Makro İktisat**, İmaj Yayıncılık, Ankara, 2000.
- Xiangming, C. “Magic or Myth? Social Capital and Its Consequences in The Asian, Chinese and Vietnamese Contexts, Modernization and Social Transformation in Vietnam: Social Capital Formation and Institutional Building”, **Institut für Asienkunde**, 2005.
- Yavuz, S. **İşletmelerde Sosyal Sermayenin Ölçümlemesi ve Raporlanmasına Yönelik Bir Araştırma**, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Balıkesir, 2012.
- Yıldırım, M. T. “Sosyal Sermaye Aracılığıyla İşsizlik Sorununa Bireysel Çözümler Üretirken Mesleki Gettolar Yaratmak”, **11. Uluslararası Türk Dünyası Sosyal Bilimler Kongresi Bildirileri**, Kırgızistan-Celalabad, 2013.