

## SOSYAL SERMAYE KAVRAMI VE TEMEL BAKIŞ AÇILARININ KARŞILAŞTIRILMASI\*

### SOCIAL CAPITAL CONCEPT AND THE COMPARISON OF FUNDAMENTAL PERSPECTIVES

Arş. Gör. Hülya AĞCASULU<sup>1</sup>

#### ÖZ

Sosyal ilişkilerin sosyal ve ekonomik hayattaki artan öneminin kavranmasıyla ilişkiler ve etkilerinin araştırılması gerekliliğini doğmuştur. Sosyal ve ekonomik işlemlerde ekonomik ve fiziki sermayenin yanı sıra parasal olmayan beşeri, kültürel ve sosyal sermaye türleri de neo-klasik sermaye kuramları olarak kabul edilmiştir. Özellikle ekonomik hayattaki ilişkilerde bilgi iletişim teknolojilerinin artması, bireylerin geçmiştekinden daha fazla bireyle ve doğal olarak daha zayıf bağlarla bağlantı kurması güven unsurunun aranmasına neden olmuştur. Belirtilen gelişmeler 1990'lardan itibaren sosyal sermayeye katkıda bulunmuştur. Sosyal sermaye zamanla kapsamını genişletmiş ve farklı disiplinlerle çalışılabilir hale gelmiştir. Bu sermaye türü aynı zamanda yeni mikro kuramların doğmasını da sağlamıştır. Bu durum sosyal sermayenin özellikleri ve türleri bakımından çeşitlenmesine neden olmuştur. Bu çalışmada sosyal sermayenin bireysel ve kolektif yönleri ve bu ayrımın özellikleri ele alınmaktadır. Sosyal sermayenin, diğer sermaye türlerinden farklılıklarına yer verilmektedir. Sosyal sermayenin tarihsel süreçteki gelişimi yine bireysel ve kolektif yönleriyle harmanlanarak eleştirilerle birlikte değerlendirilmektedir. Bireylerin ilişkilerdeki konumuna bağlı olarak değişen dayanışmacı ve aracı sosyal sermaye kavramları açıklanmaktadır. Aynı zamanda bu sermaye türünün birey ve toplum açısından olumsuz sonuçlarına değinilmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Bireysel ve Kolektif Sosyal Sermaye, Dayanışmacı ve Aracı Sosyal Sermaye, Ağlar, Örgüt, Yönetim.

**JEL Sınıflandırma Kodları:** Z13, E22, D85.

#### ABSTRACT

There has been the need of research of relations and their effects due to growing importance of social relations in social and economic life. Alongside with the economic and physical capital, non-financial capital types that are human, cultural and social capital accepted as the neo-classic capital theories in social and economic transactions. Particularly in economic relations, increase of information communication technologies, outnumbered interactions of individuals with others and naturally excess weak ties in life have resulted in the quest of trust in the relations. Social capital theory has been developed due to mentioned reasons since 1990s. By time, the theory's scope has been expanded and studied in different academic fields. It has also produced its own new micro theories. As a consequence, the characteristics and the types of social capital theory have been diversified. In this paper, the individual and collective characteristics of social capital theory are assessed. The differences of social capital theory from other capital types are mentioned. The historical development of the theory is explained along with the critics and individual/collective characteristics. The bonding and bridging

\* Bu çalışma, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, Yönetim Bilimi Ana Bilim Dalı, Öğretim Üyesi Yetiştirme Programı SDÜ-ÖYP-05261-DR-12 nolu proje kapsamında Arş. Gör. Hülya Ağcasulu tarafından, Prof. Dr. Murat Okcu'nun danışmanlığında "Ağ Yaklaşımı ve Sosyal Sermaye Kuramı Perspektifinden Formel Örgütlerde İlişkiler: Belediye Meclisi Sosyal Ağ Analizi İncelemesi" adlı doktora tezinden türetilmiştir.

<sup>1</sup> Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, hulyatek@sdu.edu.tr

social capital concepts, which are subjected to change based on the individual's positions in the relations, are clarified. The negative results on individuals and society of this capital type are mentioned as well.

**Keywords:** Individual and Collective Social Capital, Bonding and Bridging Social Capital, Networks, Organization, Administration.

**JEL Classification Codes:** Z13, E22, D85.

## 1. GİRİŞ

Sosyal sermaye kavramının toplum gelişimindeki önemi ve etkinliği sosyolojik olarak uzun yıllardan beri incelenmektedir. Kavram Smith, Marks, Durkheim ve Weber gibi düşünürler tarafından ekonomik ve sosyal sorunların çözümünde kullanılmıştır (Woodhouse, 2006: 83). Klasik iktisadın 'sosyal yönü göz ardı edilen birey kavramı', ekonomik hayatta kişisel bağlantıların önemini ve etkisini göz ardı etmiştir. Oysa ekonomik işlemler, sosyal ilişkilerde gömülü olan güven, beklentiler ve normlar gibi temel olgulardan etkilenmektedir (Coleman, 1990: 302). Sosyal sermaye, geleneksel sosyal bilimin, bireyselliği aşırı derecede merkeze almasına tepki olarak doğmuştur. Özellikle Thatcher ve Reagan yıllarında, aşırı bireyselliğin öne çıkarılması eleştirilere neden olmuş ve sosyal sermayeye ilgiyi arttırmıştır (Field, 2006: 9).

Sosyal sermaye, iki kelime ile 'ilişkiler önemlidir' düşüncesinden hareket etmektedir. Ana fikri, sosyal iletişim ağlarının değerli olduğudur (Field, 2006: 18). 'Sosyal' kavramı, sosyal sermayenin kaynaklarının tek başına bireylerde yer alamayacağını nitelemektedir. 'Sermaye' kavramı ise sosyal sermayenin verimliliğe olumlu katkısını ve diğer sermaye türleriyle etkileşimini göstermektedir (Özdemir, 2008: 82). Sermaye, bir toplumda değerli olarak kabul edilen kaynaklara yatırım ve oluşturulan artık değer olarak görülmektedir. Kuramsal olarak sermaye, bu kaynak ve değerlerin bir getiri olarak elde edilip yeniden üretilme sürecini tanımlamaktadır. İlk olarak Marx tarafından kavramsallaştırılan sermaye kavramı, günümüzde katı anlamda sadece ekonomik terimlerle kullanılmamaktadır. Farklı sermaye türlerinin de faydasının ölçülebilmesi ve katma değerinin artırılabilmesiyle sermayenin tanımı genişletilmiştir (Lin, 2008: 4-5).

Sosyal sermaye kavramının genişliği, sosyal hayatın ilkel bir özelliğini yansıtmaktadır. Buna arkadaşlık bağı örnek olarak gösterilebilir. Arkadaşlık sosyal destek, finansal yardım, psikolojik ihtiyaçların giderilmesi gibi farklı amaçlara hizmet etmede kullanılabilir. Bu yüzden genel çatı özelliği taşıyan sosyal sermaye birçok disiplinden beslenmiş ve farklı kuramsal bakış açıları tarafından değerlendirilmiştir. Fakat sosyal sermayenin çok kapsamlı olması, şüpheli yaklaşımlara da neden olmuş, hatta kavramın çok elastik bir formda olduğunu (Lappé & du Bois, 1997: 119) iddia edenler bile olmuştur (Adler & Kwon, 2002: 17-18). Bununla birlikte sosyal sermayenin kapsamının genişletilebilmesi, aynı zamanda farklı disiplinlerde de kullanılmasına destek olmuştur.

Bu çalışmanın ilk bölümünde sosyal sermayenin bireysel (özel mal) ve kolektif (kamusal mal) olma özelliklerine değinilecektir. Bu özellikler sosyal sermayenin hangi disiplinden değerlendirildiğine bağlı olarak değişmektedir. Sosyal sermayeye bireysel anlam genelde sosyoloji disiplini, kamusal anlam ise iktisat disiplini tarafından kazandırılmaktadır. İkinci bölümde kavramın gelişimine katkıda bulunan düşünürler ve fikirlerine yer verilmektedir. Kavramın şekillenmesinde önemli düşünürlerin bakış açılarına eleştirel yaklaşımaktadır. Son olarak kavramın özellikle ağ yaklaşımı ve ilişkiler ekseninde çeşitlenmesi açıklanmaya çalışılacaktır. Ayrıca dayanışmacı ve aracı sosyal sermaye ayrışması değerlendirilecektir.

## 2. BİREYSEL VE KOLEKTİF GETİRİLERİYLE SOSYAL SERMAYE

Neo-klasik sermaye kuramı Marx'ın ekonomik sermayesinin yanı sıra kültürel, beşeri ve sosyal sermaye türlerini de yazına kazandırmıştır. Kültürel sermaye, bireylerin baskın sınıfın üretim süreçlerinde kullandıkları sembol ve anlamların içselleştirilmesi, doktrin hale getirilmesi sürecidir. En iyi örneği eğitim sistemi olan kültürel sermaye, sembol ve anlam üreten baskın sınıfın yatırımlarından oluşmaktadır (Lin, 2008: 4-5). Kültürel sermaye kendini *şekillenmiş, somutlaşmış ve kurumsallaşmış* şekilde gösterebilmektedir. Kültürel sermayenin şekillenmiş türü, bireylerin bilişsel dünyasında uzun sürede yaratılmaktadır. Bireylerin ayrılmaz bir parçası olduğu için, kolaylıkla dışsal bir refaha katkıda bulunmamaktadır. Aktarılması ise zaman almaktadır. Şekillenmiş kültürel sermaye, süre, toplum ve sosyal sınıf unsurları nedeniyle müzakere edilemeyen bilinçsiz bir üretimdir. Somutlaşmış kültürel sermaye, medya gibi materyal objelerdir. Kurumsallaşmış kültürel sermaye, eğitim sistemi ile iletilen nitelikler formundadır. Kurumsallaşmış kültürel sermaye, bireylerin biyolojik sonları nedeniyle kültürel

sermayenin kaybolmasını engellemektedir (Bourdieu, 1986). Beşeri sermaye ise, bireylerin bilgi ve becerilerine yatırım yaparak, donanımlı hale gelmesini sağlamaktadır. Beşeri sermayesi gelişen birey, üretim süreçlerinde emeğinin karşılığı için pazarlığa girmektedir (Lin, 2008: 4). Aynı zamanda, orta sınıfa ait aileler çocuklarının sosyal sermayelerini garanti altına almayı amaçlamaktadırlar. Bu yüzden çocukların eğitimlerine ağırlık verilmektedir. Bu durum ailelerin burjuva yaşam biçiminin kültürel sembollerine sistematik bir şekilde yatırım yapmalarıyla sonuçlanmaktadır. Çocukların sosyal sermayesi önemli konumlardaki bireyleri etkilemede kullanılan 'onurluluk ve saygınlık sermayesi'ne dönüşmektedir. Böylece sosyal sermaye, yapısal olarak eşitsizliği yaratıp yeniden üretmeye teşvik etmektedir (Bourdieu, 1977: 503'den aktaran Field, 2006: 108-109).

Çeşitli sermaye türlerinin yazına kazandırılmasıyla, sosyal sermaye kavramı da beşeri sermayenin bir tamamlayıcısı olarak görülmeye başlanmıştır. OECD tarafından yayımlanan *The Wellbeing of the Nations* raporunda, beşeri ve sosyal sermaye arasında karşılıklı olumlu etkileşimin bulunduğu ifade edilmektedir. Her iki kavram da birbirlerini besleyen güçlü tamamlayıcılardır (OECD, 2001: 13). Sonuç olarak, sosyal sermaye, diğer sermaye türlerini yadsımamaktadır.

Sosyal sermayenin tanımındaki çeşitlenme, bu sermaye türünün özel mal veya kamusal mal olarak görülmesinden kaynaklanmaktadır. Bu sermayenin farklı türleri, Adler ve Kwon tarafından iki sınıflandırmada toplanmıştır. İlk tanımlama sosyal sermayeyi, mikro düzeyde 'bireysel bir kaynak' olarak ele almakta ve belli bir ana aktörün diğer aktörlerle ilişkilerine odaklanmaktadır (Adler & Kwon, 2000: 90-93). Bu bakış açısı, sosyal sermayeyi ilişkisel ve bireysel boyutta ele alarak bireye getirilerine odaklanmaktadır. Bireylerin kaynaklara erişimi ve ilişkilerin sermayeye dönüştürülmesi ile ilgilenmektedir. Bireylerin ilişkilere yaptıkları yatırımlar ve beşeri sermayeye katkılar da incelenmektedir (Lin, 2008: 4, 6). İkinci tanımlama kavramı, makro düzeyde 'kolektif bir kaynak' olarak ele almakta ve bireylerin dışsal bağlantılarına odaklanmaktadır (Adler & Kwon, 2000: 90-93). Bu görüş, belli grupların sosyal sermayeyi kolektif getiriye dönüştürmelerleriyle ilgilenmektedir. Kolektif getirilerin bireyler üzerindeki başarısına ve etkilerine odaklanılmaktadır. Sosyal sermayenin kamusal yönünü vurgulayan anlayışta, toplum doğrudan, birey ise dolaylı faydalanıcıdır. Esasında sosyal sermayenin kolektif ve bireysel getirilerinin belirlenmesinde, kesin sınırları çizmek pek de mümkün gözükmemektedir (Özdemir, 2008: 82-83; Newton, 2001: 207). Görüşler birbirlerini yadsımamaktadır. Sadece görüşlerin öncelikleri, sosyal sermayenin getirileri açısından değişmektedir (Lin, 2008: 7-10).

Bireysel getirilere vurgu yapan Baker sosyal sermayeyi, belli sosyal yapılardan elde edilen ve bireylerin ilişkilerinden dolayı çıkarları için kullandıkları bir kaynak olarak tanımlamaktadır (Baker, 1990: 619). Bireyin sahip olduğu bağlantılar, aynı zamanda aktörün ulaşabileceği olası kaynakları ve bu kaynaklara yönelik sınırlarla fırsatları belirlemektedir. Sosyal sermaye bir nitelik olarak, kişinin kendine yaptığı bir 'yatırım' ve örgütün kolektif amaçlarına yaptığı 'artı değer' olarak görülmektedir. Sosyal sermayenin doğasında ilişkiler yer aldığı için, beşeri ve ekonomik sermayenin aksine, aktörlerin kontrol edemediği bir sermaye türüdür (Kilduff & Tsai, 2003: 26-30).

Sosyal sermayenin kolektif yönü ve kamusal olma özelliği, örgüt ve yönetim kuramcılarının yanı sıra ekonomistlerin de ilgisini çekmektedir. Toffler *Üçüncü Dalga* kitabında sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişte, üretim kalıpları ve üretim faktörlerinin değiştiğini belirtmektedir. Sanayi toplumunun temel üretim faktörü fiziki ve finansal sermaye birikimi olarak öne çıkmaktadır. Bilgi toplumunda ise beşeri ve sosyal sermaye birikimine vurgu yapılmaktadır (Toffler, 2008).

Sosyal sermayenin kolektif yönü, bireylerin sosyal sermayelerinin örgüt yararına olabileceğini de göstermiştir. Bu çerçevede ses getiren çalışmalardan biri Putnam'ın araştırmasındaki sivil katılımın toplumsal sosyal sermayeye katkılarının incelenmesini içermektedir (Kilduff & Tsai, 2003: 2). Kolektif sosyal sermaye, ekonomik alanda işlem maliyetlerini azaltmaktadır. Sınırlı hükümet ve modern demokrasi için gerekli olan sivil hayatı teşvik ederek siyasal alanı desteklemektedir (Fukuyama, 2001: 7). Kamusal, olumlu dışsallıklardan tüm toplumun yararlanabilmesinden ve tüketiminden dolayı herhangi bir bireyin dışlanmamasından kaynaklanmaktadır (Altay, 2007: 356). Kamusal mal olarak görülen ve kolektif getirilerine odaklanan bu çalışmalar, sivil toplumu ve katılımı, sosyal sermaye yaratımı ve geliştirilmesinde önemli bir etken olarak ele almaktadır.

Günümüzde giderek artan bir şekilde beşeri ve sosyal sermayenin, makro düzeyde yeni üretim faktörleri olarak ekonomiye entegre olduğu savunulmaktadır. Nitekim gelişmiş ülkelerde insan faktörünün üstlendiği rolün çok daha belirleyici olduğu bilinmektedir. Bunun yanı sıra kurumsallaşma olgusu da ekonomi ve siyasetin ayrılmaz

bir parçası haline gelmiştir. Bu göstergeler gelişmiş ülkelerdeki insan faktörüne bağlı olan sosyal sermaye birikimi ve toplumsal refahı yansıtmaktadır (Karagül & Dünder, 2006: 62-64).

Tüylüoğlu'na göre gelişmekte olan ülkelerin kalkınmasındaki en temel sorun yalnız fiziksel veya beşeri sermaye eksikliğinden değil sosyal sermaye eksikliğinden de kaynaklanmaktadır (Tüylüoğlu, 2006: 15). Bu durum, sosyal sermayenin gelişmekte olan ülkeler açısından bir çıkış noktası olabileceği tartışmalarını beraberinde getirmektedir (Gürsakar, 2009; Şenkal, 2005; Tüylüoğlu, 2006). 'İkinci nesil ekonomik reform' türü olarak da görülen sosyal sermaye, gelişmekte olan ülkelerin kurtuluşu olarak kabul edilmektedir. Fakat sosyal sermaye ilk nesilde yer alan ekonomik politika ve kurumlar aracılığıyla üretilememekte ve şekillendirilememektedir. Bu yüzden, sosyal sermaye kaynağının sivil toplum olduğu düşünülmektedir. Bu sebeple 1990'larda sivil toplumun önemi kavranmış, Batılı kuruluşlar sosyal sermayeyi yapılandırmak amacıyla gelişmekte olan ülkelerde sivil toplum kuruluşlarını desteklemiştir (Fukuyama, 2001: 18).

**Tablo 1.** Sosyal Sermayenin Kamusal ve Özel Mal olarak Farklılıkları

Özellik	Kamusal Mal	Özel Mal
Analiz Düzeyi	Makro ve Meso (sosyal birim)	Mikro (bireysel)
Bireysel Getiri	Dolaylı	Doğrudan
Kolektif Getiri	Doğrudan	Dolaylı
Bağlar	Dirençli	Hassas
Bireysel Teşvikler	Zayıf veya orta dereceli	Güçlü

**Kaynak:** Leana & Van Buren III, 1999: 541.

Sosyal sermaye örgütlerde, kolektif getirilere bireysel bağlılığı, çalışma yapısının esnekliğini, kolektif eylemlerin yönetimini ve entelektüel sermayenin gelişmesini sağlamaktadır (Leana & Van Buren III, 1999: 547). Sosyal sermayenin, doğrudan kolektif getirileri toplum ve örgüt etkinliğinde sağlanmaktadır. Bireyler ise dolaylı, ikincil yararlanıcılardır. Kamusal mal olan sosyal sermayede ilişkiler bireylerden ziyade örgütlere dayandığı için kolaylıkla sonlanmayan bağlardan oluşmaktadır. Bireysel teşvikler özel mal olarak görülen sosyal sermayede güçlü iken, kamusal malda göreceli olarak daha zayıftır.

Norris'e göre sosyal sermayenin yapısal ve kültürel olmak üzere iki boyutu bulunmaktadır. Yapısal boyut bireylerin sosyal ağlarından, kültürel boyut ise sosyal normlardan oluşmaktadır. Sivil toplumun yatay yapılanması bireyler arasında karşılıklı yükümlülükler doğurmaktadır. Böylece bireyler, kolektif çıktılarda işbirliği ve eşgüdümü desteklemektedirler (Norris, 2000: 2'den aktaran Erdoğan, 2006: 4). Sosyal sermayeyi sivil toplum ekseninde ele alan düşünür esasında, yapısal boyutla bireysel yönü, kültürel boyutla kamusal yönü vurgulamaktadır.

Tsai ve Ghoshal, yapısal, ilişkisel ve bilişsel olmak üzere üç sosyal sermaye boyutunun bulunduğunu belirtmektedirler. Her bir boyut örgütlerde işleyişi etkilemektedir. Özellikle özel sektörde inovasyonda katma değer sağlamaktadır. Çok uluslu bir elektronik şirketin birimlerinde yürütülen araştırmada, sosyal sermayenin yapısal boyutu *sosyal etkileşim*, ilişkisel boyutu *güven*, bilişsel boyutu ise *ortak vizyon* kavramlarıyla ölçülmüştür. Birimler arası kaynak alışverişinin sosyal etkileşim, güven ve vizyondan etkilendiği görülmüştür (Tsai & Ghoshal, 1998).

Sosyal sermayenin diğer sermaye türlerinden ayırt edici özellikleri de bulunmaktadır. Sosyal sermaye, gelecekte geri dönüşünden emin olunamayan bir yatırım türüdür. Diğer sermaye türlerine belli derecede dönüştürülebilir. Fiziki ve beşeri sermayeden daha az ekonomik sermayeye dönüştürülebilme oranı bulunmaktadır. Sosyal ilişkilere zaman ve enerji vakfederek sürekliliği sağlama gayesi bulunmaktadır. Diğer sermaye türlerinin aksine, kullanılmadıkça yıpranan bir sermaye türüdür (Adler & Kwon, 2000: 93-94). Sosyal sermaye, kendi başına eyleme geçememektedir. Girişimci bireyler tarafından oluşturulamamaktadır. Bu yüzden sosyal sermayenin kolektif yönünün baskın olduğu iddia edilmektedir. Sosyal sermaye, sadakat, dürüstlük, güvenilirlik gibi erdemlerin toplum tarafından içselleştirilmesine dayanmaktadır (Başak & Öztaş, 2010: 36). Tek bir bireyin tasarrufunda değil ilişkilerde gömülü olarak yer almaktadır (Lesser, 2000: 8). Bu sermaye türü takas edilememektedir. Bireylerin etkinliklerinin bir yan ürünü olması nedeniyle, sosyal sermayenin yaratılması ve ortadan kalkması da bireylerin kontrolünde değildir (Coleman, 1990: 315-317). Kolektif getirileri nedeniyle bir bakıma kamu malı olarak görülmekte, kişinin kazanımı yaptığı yatırıma oranla daha az getiri sağlamaktadır

(Coleman, 2000: 39). Kamusal sosyal sermaye, kaçınılmaz olarak gruptaki bazı bireylerin de kaytarmalarına (*free-riding*) neden olmaktadır (Portes, 2000a: 57).

Sonuç olarak sosyal sermaye, kolektif ve bireysel getirileri olan ve en az diğer sermaye türleri kadar değerli olan bir yatırım türüdür. Belirleyici özellikleri ve nispeten yeni bir kavram olması nedeniyle daha çok sayıda çalışmalara konu olacağını savunmak yanlış olmayacaktır.

### 3. SOSYAL SERMAYEDE TEMEL BAKIŞ AÇILARI

Bourdieu, Coleman, Burt, Putnam ve son dönemde Lin öncü çalışmalarla sosyal sermaye kavramının gelişmesine katkıda bulunan düşünürlerdir. Bourdieu, sosyal sermayeyi Marksist açıdan ele almış, kaynaklara ulaşmadaki yapısal eşitsizlik ve iktidar olgularıyla açıklamıştır. Coleman kavramı, rasyonel birey ve çıkar sağlamayla açıklamaktadır. Putnam kavramı, ulusal düzeyde toplumsal bütünleşmenin ve sivil hayat ile refahın temeli olarak görmektedir (Field, 2006: 18). Sosyal sermayeyi tamamen yapısal açıdan ele alan Coleman, bu kavramı ağ yaklaşımı ile harmanlamıştır. Lin alandaki tartışmaları dayanışmacı ve aracı sosyal sermaye olarak sınıflandırarak, yazının daha anlaşılır olmasını sağlamıştır. Başlarda sosyal sermaye düşünürlerinin çalışmaları dağınık ve birbirleriyle rekabet eder şeklindedir. Fakat Lin, sosyal sermayenin genel ve kapsayıcı olması için farklı yaklaşımları tek bir çatı altında birleştirmeye çalışmıştır. Bir kurumsallaştırma çabası olarak görülen bu gelişme, yöntem ve görgül çalışmalarla desteklenmiştir (Başak & Öztaş, 2010: 33).

#### 3.1. Sosyal Sermayeye Sınıfsal Yaklaşım & Bourdieu

Avrupa geleneğinden gelen Bourdieu, sosyal sermaye kavramını ilk ortaya atan düşünürdür. Fakat eserlerinin Fransızca olması nedeniyle geç fark edilmiştir (Portes, 2000a: 45). Bourdieu sosyal sermayeyi, karşılıklı tanınırlık veya grup üyeliği ile belli derecede kurumsallaştırılmış ilişkilere dayanan, devamlı ve kalıcı ağlarla elde edilen, gerçek ve potansiyel kaynakların toplamı olarak tanımlamaktadır (Bourdieu, 1986). Tanım iki önemli unsurdan oluşmaktadır. İlki, sosyal ilişkilerin, ağlar aracılığıyla, kaynaklara erişimde bireye belli faydalar sağlamasıdır. İkincisi ise kaynakların niteliği ve niceliğidir (Portes, 2000a: 45) Sosyal sermaye, ilişkilerde bireylere yeterlilik veya ehliyet veren kolektif bir sermaye türüdür. Sermayenin büyüklüğü bireylerin bağlantılarıyla harekete geçirebileceği ve kendi tasarrufundaki sermayenin büyüklüğüne, aynı zamanda ağ bağlantılarının boyutuna dayanmaktadır. Sosyal sermayenin bireyin tasarrufunda olması, tamamen bağımsız olduğu anlamına gelmemektedir. Çünkü karşılıklı onamayı gerektiren etkileşim ile minimum objektif benzerliğin tasdik edilmesini öngörmektedir. Ayrıca sosyal sermaye aktörün sahip olduğu sermayeler üzerinde çarpan etkisi yaratmaktadır (Bourdieu, 1986).

Bourdieu bir röportajında 'sosyal alan'ı kumarhaneye benzetmektedir. Ona göre oyuncular oyuna ekonomik sermayeyi temsil eden siyah fişlerle, kültürel sermayeyi temsil eden mavi fişlerle ve sosyal sermayeyi temsil eden kırmızı fişlerle dâhil olmaktadır (Alheit, 1996'dan aktaran Field, 2006: 19). Oyunda farklı fişler birbirleri yerine kullanılamamaktadır. Sadece bir arada sahip olduklarında daha fazla sermaye oluşturabilmektedir (Field, 2006: 19)

Bourdieu, sosyal sınıfların sürekliliği ve eşitsizliğini, sosyal sermaye kavramının açıklamasında kullanmaktadır. Tanımlarında bireyselliğe yer verilmemektedir. Bourdieu'nun sosyal sermaye tanımlamasını kavrayabilmek için, Marksist anlayışın ve ekonomik sermayenin kabul gören üstünlüğü kabul edilmelidir. Ekonomik sermaye, eşitsizliği yaratmak, korumak ve yeniden üretmek için diğer sermaye türleriyle bir araya gelmektedir. Bu türlerden biri de sosyal sermayedir. Düşünür sosyal sermayeyi, sadece elitlere has ve onların göreceli üstünlüğünü korumak için tasarlanmış bir sermaye türü olarak görmektedir. Sosyal sermaye, sosyal hiyerarşinin göreceli olarak durağan bir modeli olarak tasvir edilmektedir (Field, 2006: 21-24). Bourdieu'nun yaklaşımını bütün diğer çalışmalardan ayıran yönlerinden biri çalışmalarında güven unsuruna yer vermemesidir (Siisiäinen, 2000: 12-13). Marksizm'in genel çerçevesiyle sermaye kavramını, kültür ve iletişim ağlarına uyarlamaktadır. Sermaye kavramının kullanım amacı, sosyal bağlantıların bir yatırım stratejisi olarak görülmesidir (Field, 2006: 26).

Dayanışmaya dayalı bu ilişkiler bireylerin bilinçli hareketlerin sonucu oluşmayabilir. Bireyler arası bağlantılar da sosyal hayatta hâlihazırda mevcut bulunmamaktadır. Bağlantılar, sosyal hayatın bir özelliği olarak aileden örgütlere bir kurumun ilk adımı ile kurulmaktadır. Diğer bir ifadeyle, sosyal ilişkiler kurma ve yeniden üretmeyi amaç edinen ilişkiler ağı, bireysel veya kolektif, bilinçli veya bilinçsiz yatırım stratejilerinin ürünü olarak görülmektedir. Nihai kertede sosyal sermayenin yeniden üretimi süreklilik arz eden sosyalleşme çabalarıyla

sağlanmaktadır. Fakat zaman ve enerjiye mal olan bu sermaye türü, belli bir yetkinliğe yatırım yapmadığı sürece getiri sağlamayacaktır. Sosyal sermaye hemen ekonomik sermayeye çevrilemeyen, kurulması ve devamlılığının sağlanması zaman alan, ciddi çaba harcanması gereken bir sermaye türüdür. Bu dönüşümün sağlanabilmesi için belli bir zaman geçmesi gerekmektedir (Bourdieu, 1986).

Sosyal sermayenin bir özelliği de sembolik olması ve sembolik sermayeye dönüştürülebilmesidir. Sosyal sınıflar arasındaki objektif farklılıkları sembolik farklılıklara dönüştüren sosyal sermaye etkili hale gelmektedir. Bu özellik, sadece toplumsal meşrulaşma ile sağlanmaktadır (Siisiäinen, 2000: 12-13).

Marksist bakış açısıyla bir çerçeve çizmeye çalışan Bourdieu'ye göre sermaye, birikmesi zaman alan, getiri sağlama potansiyeli bulunan, tekrardan üretilen ve genişletilebilen bir formdur. Sermayenin farklı türlerinin dağılımı, belli bir zaman aralığında, sosyal dünyanın doğasında var olan yapıyı temsil etmektedir (Bourdieu, 1986). Sosyal sermaye ise riskleri olan bir yatırımdır. Çünkü sorumlulukların boyutu ile getirinin geri dönüşümü belli değildir. Aynı zamanda karşılıklılık beklentilerinin gerçekleşmeme olasılığı bulunmaktadır (Portes, 2000a: 45).

### 3.2. Bireyi & Sosyal Ağları Merkeze Alan Coleman & Burt

Sosyal sermaye akademisyenlerinden diğeri ABD'li Coleman'dır. İlginç bir şekilde Coleman yazılarında Bourdieu'dan bahsetmemekte ve atıfta bulunmamaktadır. Bourdieu'den farklı olarak Coleman sosyal sermayenin dezavantajlı gruplar için de bir sermaye olabileceğini kanıtlamıştır. Düşünür kavramı sınıfsal ayırmadan özgürleştirerek, toplumdaki her tabakanın yararlanabileceği kolektif bir getiri türü olarak görmüştür (Field, 2006: 38-40). Coleman'ın bakış açısı, sosyal sermayenin yalnız tek bir sınıfa ait bir servet olmadığını kanıtlamıştır. Bireyselci bir bakış açısına sahip olan ve bireyleri rasyonel varlıklar olarak gören Coleman, toplumsal sınıfa bakılmaksızın, insanların işbirliği ve eşgüdümü sağlamalarında sosyal sermayeyi bir araç olarak görmektedir. Çocuk gelişimi ve eğitimini inceleyerek sosyal sermaye kavramını değerlendirdiği için çalışmalarında ailenin özel bir yeri bulunmaktadır. Düşünür için aile, doğal bir sosyal sermaye kurumudur. Fakat toplum tarafından oluşturulmuş diğer kurumların da önemine değinmiştir. Bu kurumlardan ilk akla gelenler, kiliseler ve okullardır. Aile ve kiliseye yapılan vurgu, düşünürün muhafazakâr duruşunu sergilemektedir. Bu kurumlardaki göreceli yoğun ve güçlü bağların, zayıf bağlara nazaran daha önemli olduğu iddia edilmektedir (Field, 2006: 28-38). Güven temeline dayanan ilişkiler aracılığıyla beklenti ve sorumlulukların kurulması, bilgi kanallarının açılmasına ve başıboş davranışların cezalandırılmasına katkıda bulunmaktadır. Belli norm ve kuralların kabul edilmesiyle sermayenin kaynakları oluşturulmaktadır (Coleman, 1988: 102-104).

Coleman, bireylerin çıkarlarına en uygun olanın rekabet olduğu durumlarda bile işbirliğini tercih etmelerinin ardındaki nedenlerini bulmaya çalışmıştır. Bu açıdan düşünüldüğünde Smith'in 'görünmez el' kavramıyla, Coleman'ın sosyal sermaye tanımı uyumludur (Heinze & Strünek, 2000: 179'dan aktaran Field, 2006: 30). Düşünüre göre bu sermaye türü, sadece onu gerçekleştirmek için çaba gösterenlerin yarattığı ve onların faydalanabileceği özel bir mal değil sosyal yapının bütün parçaları tarafından kullanılabilen bir kamusal maldır (Coleman, 1988: 116). Bu yüzden kendi çıkarlarını düşünen bireyler, rekabetten ziyade işbirliği ve eşgüdümü sağlamaktadır. Böylece bireysel ve kolektif eylem arasında bir köprü kurulmakta, rekabetin yerini işbirliği almaktadır.

Sosyal sermayeyi işlevsel bir çerçevede tanımlayan Coleman, bu sermayeyi, sosyal etkinliklerin yan kazanımı olarak tanımlamıştır (Coleman, 1990: 312). Başka bir ifadeyle, sosyal sermaye dolaylı bir kazanımdır. Bireyler sosyal sermaye için ilişki kurmamaktadırlar. Ancak ilişkilerinin yan ürünü sosyal sermayeyi oluşturmaktadır. Çok sayıda olgudan oluşan kavram, sosyal yapıların belli yönlerini barındırmaktadır. Aynı zamanda yapıda yer alan aktörlerin eylemlerini kolaylaştırmaktadır (Coleman, 2000: 20).

Coleman'a göre sorumluluk ve beklentiler, bilgi kanalları ve sosyal normlar olmak üzere üç sosyal sermaye türü bulunmaktadır. Bu türler bireylerin çıkarlarına hizmet eden sosyal ilişkilerin getirileridir. Sorumluluk ve beklentiler, yapılan bir iyiliğin gelecekte geri döneceğini düşünme ve karşı tarafın kendisini sorumlu hissetmesi anlamına gelmektedir. Bu beklenti sosyal çevrenin güvenilirliği ve sorumluluğun boyutuna bağlıdır. Bilgiye erişim her zaman maliyetlidir. Bireyler, sosyal sermaye sayesinde elde ettikleri bilgileri, kendi amaçlarına uygun kullanarak getiri sağlamaktadırlar. Normlar ise ilişkiler sayesinde bir denetim mekanizması oluşturmakta ve yaptırımların hayata geçirilmesini sağlamaktadır. Normlar belli bir dereceye kadar fikir birliğini gerektirmekte ve toplumsal düzeni sağlamaktadır (Coleman, 2000: 23-26).

Coleman formel ve enformel örgütlerde sosyal sermayenin öneminin değişiklik gösterebileceğini belirtmektedir. Sosyal sermayenin yok olmasını önleyebilmenin yolu istikrardan geçmektedir. İstikrar formel örgütlerde, pozisyonlara dayalı yapılarla sağlanabilmektedir. Örgütlerin sosyal yanı, bireylerden ziyade pozisyonlara dayanarak yapılandırılmıştır. Bu durum, bireylerin istikrarsızlığını engellemekte, yapısal istikrar sağlayıp sosyal sermayenin sürdürülebilirliğine olanak vermektedir (Coleman, 1990: 320).

Coleman'ın sosyal sermaye kavramını ağ yaklaşımıyla harmanlayarak sağladığı en büyük katkı, 'ağ kapalılığı kuramı'dır. Ağ kapalılığı, kapalılık özelliği gösteren ve birey ilişkilerinde güçlü bağlar bulunan ağları nitelemek amacıyla kullanılmaktadır. Bu özelliğin görüldüğü ağlarda sosyal sermayenin de yüksek olduğu varsayımına dayanmaktadır. Yüksek yoğunluğun, aktörler arasındaki bilgi aktarımını ve bilgiye erişimi etkilediği görülmektedir. Ağ kapalılığında bireyler, bilgiye daha hızlı ve kapsamlı bir şekilde erişebilmekte, sosyal ve ekonomik hayatta avantajlı bir konuma yükselebilmektedirler. Bu ağlar, aynı zamanda kolektif normların geliştirilmesini kolaylaştırmakta ve normlara bağlılığı pekiştirmektedir (Coleman 1988: 104; Burt, 2008: 37-38). Yüksek yoğunluk, örgütteki uzlaşmazlıkların azaltılmasında da etkili olmaktadır. Bu özellikler, örgütler açısından radikal değişimlerin veya belirsizliğin egemen olduğu dönemlerde çatışma ve uzlaşmazlıkları azaltarak, örgüt başarısına katkı sağlamaktadır (Nelson, 1989: 396).

Coleman sosyal sermayenin özelliklerine de değinmiştir. Sosyal sermayenin işlevsel bir yönü bulunmaktadır. Sosyal yapının belli yönlerini içermekte ve bireylerin işlerini kolaylaştırmaktadır. Maddi bir sermaye türü değildir. Güven unsuru belirleyicidir ve normların devamlılığını sağlamaktadır. Bilgiye erişim ve çıkarlar doğrultusunda kullanma potansiyelini barındırmaktadır. Farklı etkinlik ve etkileşimlerden çıkan dolaylı bir yan ürün niteliğindedir. Ayrıca sosyal sermaye, mikro ile makro düzeyi bir arada inceleyerek birey ve toplumun neden ve sonuçlarını göstermektedir. Diğer bir ifadeyle, sosyal sermayenin önce bireyde sonra yapıda yarattığı değişimleri ve sonuçlarını inceleme imkanı sağlamaktadır. Sosyal sermaye, rasyonel aktörlerin diğerlerine iyilik yaparak sorumluluk yaratmalarını ve ihtiyaç halinde yatırımlarının karşılığını bekleyerek fayda sağlanan bir sigorta olarak görülmektedir (Coleman, 1990: 305-310).

Düşünür, ağ kapalılığının bilginin 'bozulma'sını engellediğini ve bilgiye erişimin daha hızlı hale geldiğini belirtmektedir. Kapalılık özelliği olan ağlarda, yüksek güven düzeyine ulaşılmaktadır. Böylece etkili işleyişin daha kısa sürelerde elde edildiği belirtilmektedir. Grup içi baskı mekanizmaları ile norm ve değerlerin hızla yayılması, ağ kapalılığıyla sağlanmaktadır. Aynı zamanda ağ kapalılığında saygınlık unsuru gelişmekte ve performansı etkilemektedir (Coleman, 1990; Burt, 2008: 37-38). Coleman'ın çalışmaları özellikleri bakımından dayanışmacı sosyal sermaye kapsamında değerlendirilmektedir.

Sosyal sermaye kavramının bireysel getirilerine odaklanan Burt yapısal boşluk kuramını yazına kazandırmıştır. Coleman'a benzer şekilde kuram ile uygulamayı harmanlayan Burt, sosyal sermaye ile ağların bağlantısını kurabilmiştir. Sosyal sermayeyi, bireylerin finansal ve beşeri sermayesini kullanabilmek amacıyla fırsatlar elde ettiği ilişkisel bağlantılar olarak tanımlamaktadır (Burt, 1992: 9). Burt, sosyal sermayenin avantajlarla ilgili bir metafor olduğunu iddia etmektedir. Bu avantajlar, toplumun ve bireylerin çıkarları için her türlü ürün ve fikrin takas edilebildiği bir piyasa olarak resmedilmektedir. Birey ve gruplara amaçlarını gerçekleştirmede rekabet edilebilir avantajlar doğuran sosyal yapı, bir sermaye türü olarak görülmektedir (Burt, 2000: 347-348).

Burt'a göre ağlarda asıl sosyal sermayeyi ortaya çıkaran mekanizma, bireye yeni ve farklı bilgilerle kaynak sağlayabilecek ikinci ve üçüncü bireylerle kurulan bağlantılarla sağlanmaktadır. Bu bilgi ve kaynaklara erişim ve kullanma, ağlardaki yapısal boşluklarla sağlanmaktadır. Bir ağda farklı bileşenler arasında bağlantısızlıktan kaynaklanan boşluklar bulunmaktadır. Bu yapısal boşlukları dolduran aktörler, köprü rolünde ilişkiler tesis etmektedir. Aktörün köprü konumu bilgiye erişimde avantajlar sağlamakta ve bilginin kontrolünü elinde bulundurmasına neden olmaktadır (Burt, 1992a: 13-16; Burt, 2000: 355). Yapısal boşluk kuramında sosyal sermaye, bir ağın birbirinden kopuk bileşenlerini bir araya getiren köprü rolündeki bireyler tarafından sağlanmaktadır. Sosyal yapıdaki boşluklarda yer alan bireyler, bağlantılarıyla rekabet üstünlüğünü ele geçirmektedirler. Bu bireyler bilgi aktarımına aracılık edip, boşluğun iki tarafında yer alan aktörlerin faaliyetlerini kontrol edebilmektedir (Burt, 2000: 353-355).

Ağlardaki yapısal boşluklar, elektrik akımında yalıtıcı görevi görmekte olan aygıtı benzetilmektedir. Birbirleriyle bağı olmayan iki nokta arasında tampon olarak yer almaktadırlar. İki uçta yer alan bilgiler birbirinden farklıdır (Burt, 2000: 353). Coleman'ın ağ kapalılığı kuramının hiyerarşik ağların işlem ve güven ile ilgili riskleri azaltarak performansı arttırdığı bilinmektedir. Ancak yapısal boşlukların da bireylere konumsal fırsatlar sunduğu ve performansı arttırdığı iddia edilmektedir. Bu nedenle yapısal boşluklar sosyal sermayeye

katma değer sağlayan kaynaklar olarak değerlendirilmektedir (Burt, 2008, 52). Boşluklar, güçlü ve yapısal olarak eşit olan bağlantıların sağladığı bilinen benzer bilgileri değil yeni bilginin akışını kolaylaştırmaktadır. Kısacası, yapısal boşluk bakımından zengin bir sosyal ağda, bireylerin yeni bilgiye daha hızlı ulaştıkları ve bilginin kontrol gücünü elinde bulundurdıkları belirtilmektedir (Burt, 2008: 34-36).

Yapısal boşluk kuramında bireyin etkinliği yeni bilgiye sahip diğer bireylerle maksimum bağlantı kurulmasını gerekli kılmaktadır. Bireylerin zaman ve enerjileri kısıtlı olduğu için sosyal ilişkilerde yatırım, doğrudan bağlantılara yapılmaktadır. Bu bağlantılar dolaylı bağlara erişimde bir kapı (*port*) olarak kullanılmaktadır (Burt, 1992b: 67-69). Nitekim Burt görgül çalışmasında, yapısal boşlukların örgütler açısından yaratıcılık ve yenilikçilik getirdiğini tespit etmiştir. Bireyler açısından ise olumlu performans değerlendirmeleri, erken terfi, daha yüksek maaş ve diğer kazanımları sağladığını kanıtlamıştır (Burt, 2008: 45). Sonuç olarak, yapısal boşluklar, örgüt ve bireyin başarısına katkı sağlamaktadır. Burt, sosyal ilişkilerde dahi rasyonel, amaç-odaklı, çıkar maksimizasyonuna dayalı olarak bireyi betimlemektedir. Sosyal normları da ağ içindeki aktörün konumunu yansıtan bir fayda fonksiyonu olarak görmektedir (DiMaggio, 1992: 122).

Burt örgütün özelliği (bilgi yoğun, teknoloji yoğun, bürokratik vb.) ve bilginin niteliği (nitelikli veya karmaşık bilgi vb.) konularını göz ardı etmektedir. Bireye ait olan bilgi, kültür, eğitim düzeyi, finansal durum gibi rekabetçi özellikler ikinci planda yer aldığı için eleştirilmektedir.

### 3.3. Sivil Toplum & Kolektif Sosyal Sermaye: Putnam

Alanda üçüncü önemli düşünür sosyal sermayeyi kolektif getirileriyle makro düzeyde inceleyen ve kamusal mal olarak sınıflandıran Putnam'dır. Düşünürün eserleri başta ABD siyasetçileri olmak üzere çok geniş bir çevrede ses getirmiştir. Bu popülerlik doğal olarak eleştirileri de arttırmıştır. Putnam'ın çalışmalarında sosyal sermaye, bireyden daha büyük bir yapıya işaret etmekte, bu bakımdan bireyi merkeze alan Coleman ve sınıfı merkeze alan Bourdieu'dan farklılaşmaktadır. Başka bir deyişle, toplumda sosyal sermaye, uzun erimli sosyal ve ekonomik süreçlere bağlı olarak gelişmekte veya gerilemektedir (Field, 2006: 55). Putnam ülkelerin ekonomik ve siyasi performansları ile sivil katılım arasındaki ilişkiyi, sosyal sermayenin kolektif yönüyle açıklamaya çalışmıştır (Erdoğan, 2006: 3).

Putnam'ın ilgilendiği konuların çoğu, esasında Tocqueville'in Amerikan demokrasisini ve ekonomik gücünü betimleyen eserde de bulunmaktadır. Tocqueville '*Amerika'da Demokrasi*' kitabında modern demokrasilerdeki sosyal sermayenin siyasal işlevini tasvir etmektedir. Amerikan toplum yapısını 'gönüllülük sanatı' ile tanımlamaktadır. Modern demokrasinin sosyal sınıflar ile statülerden uzaklaşma eğiliminde olduğunu düşünmektedir. Bu durum, aristokratik toplumlarda bireyleri birbirlerine bağlamaktadır. Özgürlük konusunda eşit olan bireyler açısından, eşitlik konusunda aynı iddiada bulunmak mümkün değildir. Modern demokrasi, özel hayata vurgu yaparak kamusal alanda isteksizliğe neden olmakta ve aşırı bireyselliği teşvik etmektedir. Amerikalılar aşırı bireyselliğe karşı sivil katılımı mücadele etmektedir. Fransız ve Amerikan toplumlarındaki en keskin ayırım bu noktadan kaynaklanmaktadır. Amerikan vatandaşları, sivil katılımı işbirliği alışkanlığını kamusal hayatın bütününe yaymaktadır (Tocqueville, 1994; Fukuyama, 2001: 11). Düşünürün göre Avrupa'da geleneksel ve hiyerarşik ilişkileri sağlayan resmi statü ve sorumluluklar bulunmaktadır. Ancak Amerika'da gönüllü kuruluşların yoğunluğu, bireysel Amerikan toplumunu birbirine bağlayan bir yapıyı oluşturan özelliğindedir. Bu düşünceden hareketle Putnam'ın ana düşüncesi, 19. yüzyılda baskın olan Amerikan toplumu özelliğinin günümüzde kaybolduğudur. Amerikan toplumu 1940'lardan başlayarak toplumsal hayattan adım adım geri çekilmektedir (Field, 2006: 41, 48).

Putnam çalışmasında, sosyal alana katılımın azalması ve bireyler arası güvenin düşmesini birçok değişkene bağlamaktadır. Kadınlar iş hayatına daha fazla entegre olarak sivil katılımı ikinci plana itmektedir. Coğrafi hareketlilik nedeniyle yüz yüze samimi ilişkiler azalmaktadır. Boşanmalarla aile yaşamı çözülmektedir. Bireyler, özellikle televizyonun da etkisiyle, boş zamanlarını bireyci etkinliklerle değerlendirmektedirler (Putnam, 1995: 73-74).

Putnam, sosyal sermayenin birikimiyle iyi işleyen bir ekonomik sisteme ulaşılacağını ve siyasi bütünleşmenin sağlanacağını iddia etmektedir (Siisiäinen, 2000: 2). Güven karşılıklılık esasına dayanmakta ve gönüllü kuruluşların işleyişini sağlamaktadır. Gönüllü kuruluşlar da toplumda güveni perçinlemektedir (Putnam, 1993: 163-185). Amerikan çoğulculuğunu vurgulayan ve gönüllü kuruluşları merkeze koyan düşünür için bu kuruluşlar, yatay etkileşim ve karşılıklılığın görüldüğü en önemli yapılardır (Siisiäinen, 2000: 5). Putnam gönüllü kuruluşların desteklenmesinde yaşanan radikal düşüşün, demokrasi ve hayat standartlarını da etkilediğini



düşünmektedir. Bu bakış açısı, geçiş ekonomilerinde, uluslararası alanda ve özel sektör alanında, sosyal sermaye ve güven konusuyla ilgili birçok araştırmancının da kapılarını aralamıştır (Sobel, 2007: 140).

Putnam'ın tanımında ahlaki zorunluluklar ve normlar, güvenin yer aldığı sosyal değerler ve gönüllü kuruluşları içeren sosyal ağlar olmak üzere sosyal sermayenin üç bileşeni bulunmaktadır. Bileşenler işbirliğini sağlayıp toplumun etkinliğine katkıda bulunmaktadır (Putnam, 1993: 167-173).

Düşünürün düşünceleri çok sayıda eleştiriye maruz kalmıştır. Abartılı yazı dilinin mantığı gölgede bıraktığı düşünülmektedir. Ayrıntılı analizine yerine tutkulu ve tekrar eden tanımlayıcı istatistiklerin kullanıldığı belirtilmektedir. Analitik çerçeveden yoksun eserde nedensellik konusunda sıkıntılarının olduğu ifade edilmektedir. Eserleri 1990'larda yayımlanmasına rağmen internet sosyal ve toplumsal yapıyı derinden etkileyen olguların görmezden gelindiği savunulmaktadır. Bu yüzden gerçeklerden yoksun nostaljik bir özlemin gözlemlendiği ifade edilmektedir (Sobel, 2002: 140-142). Düşünür sadece toplumu merkeze alarak, devlet ve siyasi etmenleri de göz ardı etmektedir (Lowndes & Wilson, 2001: 629).

Makro düzeydeki değişimleri göz ardı ederek, sadece birey üzerinden sosyal sermayeyi yorumlaması da Putnam'ın mantıksal çıkarımlarının eksikliği olarak düşünülebilir. Bu durum düşünürün çalışmalarının, Amerikan siyasetçilerinin kamu politikaları ve demokrasi gibi toplumsal refahla ilgili öğelerde sorumluluğu vatandaşa yükleyerek, bir bakıma 'kendilerini aklama' aracına dönüşmesine neden olmuştur.

Putnam sosyal sermayeyi tanımlamada kullandığı mantıksal dizin dolayısıyla da eleştirilere maruz kalmıştır. Düşünür sosyal sermayeyi hem neden hem de sonuç olarak ele almaktadır. Daha açık bir ifadeyle sosyal sermaye, suç oranının düşmesi ve iktisadi kalkınma gibi olguların hem nedeni hem de sonucudur. Ayrıca ekonomik kalkınmayı sadece sivil erdeme bağlaması da eleştirilmiştir (Portes, 2000a: 60-61). Tocqueville'yi anımsatan Putnam, toplumsal ilgisizliği tespit ederek, gönüllülük ve işbirliklerinin önemini şiddetle savunmuştur. Fakat düşünür, tespit ve çözüm önerilerinde herhangi bir kuramdan bahsetmemektedir. Bu yüzden bilimsellikten uzak olduğu düşünülmektedir (Misztal, 2000: 121'den aktaran Field, 2006: 53).

Paxton, Putnam'ın belirttiği Amerika'daki sosyal sermayenin düşüş hipotezini ölçmek amacıyla 1975-1994 yılları arasındaki farklı göstergelerini kullanmıştır. Çalışma sosyal sermaye ve güveni, sırasıyla ulus, topluluk, grup ve birey düzeylerinde incelemiştir. Sonuç olarak sosyal sermayede bir düşüşün yaşanmadığı bulunmuştur. Ancak, sosyal sermayenin genel ölçümlerinde bir düşüş gözlemlenmektedir. Bireylere güven düşerken, kurumlara güvenin istikrarlı olduğu tespit edilmiştir (Paxton, 1999). Paxton'ın çalışması eleştirilerin haklılığına işaret etmektedir.

### 3.4. Epistemolojik Tartışmalar & Eleştiriler

Şimdiye kadar incelenen düşünürlerden Putnam ve Coleman, toplumsal güç eşitsizliğini küçümsedikleri için, Bourdieu ise sosyal sermayeyi sadece elit grupların bir değeri olarak gördüğü için eleştirilmişlerdir. Bourdieu'nun sosyal tabakalaşmadan kaynaklanan eşitsizlik ve güç konusundaki kaygıları, Coleman ve Putnam açısından önemli birer düzelticidir (Field, 2006: 27, 57). Sosyal sermayenin sistematik olarak ele alınması, sermaye sahiplerinin, kaynaklarının ve sonuçlarının ayrıştırılmasını gerektirmektedir. Coleman'ın bu ayrımı iyi yapamadığı, kavramı açıklarken sadece işlevini göz önünde bulundurduğu düşünülmektedir. Bu yüzden Portes'in sosyal sermaye kapsamı ve kullanımı konusunda karışıklığa sebep olduğu iddia edilmektedir (Portes, 2000a: 47).

Özellikle düşünür Portes'in eleştirel yönü sosyal sermayenin sorgulanmasına ve gelişmesine katkıda bulunmuştur. Portes'e göre Bourdieu'nun kavramı ele alışı tamamen araçsaldır. Bireyler kendilerine fayda sağlamak amacıyla bilinçli olarak ilişkileri kullanmaktadırlar. Coleman ve Bourdieu tarafından bireysel olarak ele alınan sosyal sermaye, Putnam ile kavramsal esnemeye uğramıştır. Bu sebeple Putnam, ülkelerin sosyal sermaye birikiminden bahsetmektedir. Ancak Putnam'ın kavramsallaştırmasında sosyal sermayenin neden ve sonuçları arasında yaşanan karmaşa, düşünürü döngüsel akıl yürütme tuzağına düşürmüştür. Aynı zamanda düşünür, sosyal sermayeyi sadece sivil erdeme bağlayarak indirgemeci davranmaktadır. Sivil erdem ve sivil toplum kavramı bile sadece geleneksel gönüllü kuruluşlara aktif üye olmaya bağlanmıştır. Bu görüş, sivil toplum kuruluşlarının çatışan çıkarlarını ve örgütlenemeyen sivil çıkarları görmezden gelmektedir. Sivil toplum konusunda Putnam, 21. yy sosyal hareketlerini ve örgütlenmelerini sadece sivil toplum kuruluşlarına indirgemesi nedeniyle de eleştirilmiştir. Ayrıca günümüzde farklı sivil gözetim ve katılım mekanizmalarının varlığını göz ardı etmekle suçlanmıştır (Portes, 2000a: 60; Siisiäinen, 2000: 141). Ayrıca Putnam seçkin bir bakış açısıyla, sosyal sermayenin düşmesindeki sorumluluğu sadece boş zamanlarında davranışı değişen çoğunluğa yüklemektedir. Bu yüzden devletle ilgili ekonomik ve siyasal değişimlere dikkat çekmemesi eleştirilere neden

olmuştur (Portes, 2000a: 60). Çatışmanın göz ardı edilerek uzlaşmanın resmedildiği 19. yy gönüllü kuruluşlarını resmeden düşünür, özellikle siyasetten uzak bir sosyal sermayeyi betimlemektedir. ABD devlet başkanları tarafından eserinin beklenenin üzerinde sahiplenilip övülmesinin nedeni, tam da bu noktada toplum devlet dengesini sağlayamaması ve bireylere sorumluluk yüklemesinden kaynaklanmaktadır.

Kavrama eleştirel yaklaşan Portes sosyal sermayeyi daha çok bireysel düzeyde getirileri incelenebilecek mikro bir kavram görmektedir. Kavramı topluma mal etme mümkün olsa da kuramsal açıdan ve görgül araştırma göstergeleri açısından daha dikkatli olmayı gerektirmektedir. Portes'e göre, temelde bireylerin özelliği olan kavramın daha büyük topluluklara yansıtılmasında zarar bulunmamaktadır. Fakat bu kavramsal esneme daha dikkatli ve kuramsal iyileştirme gözetilerek yapılmalıdır. Sosyal sermaye kavramının topluma mal edilmesi konusu çok uzun zamanlardan beri çalışılmaktadır. Sosyal sermaye kavramıyla yeni getirilen bir şey bulunmamaktadır. Portes, sosyal sermayeye sistematik sosyal sorunların çözülmesinde bir reçete gözüyle bakılmasını da yanlış bulmaktadır. Fakat şimdiye kadar yapılan çalışmalar bu eğilimi göstermektedir (Portes, 2000a: 62). Sosyal sermaye faydalarının diğer bütün etkenler sabitken değerlendirilmesinin yanlış olma ihtimali bulunmaktadır. Alternatif uygulamalardan beslenen kavramın temelde bireysel bir getiri olduğunu düşünen Portes, uygulamada nedensel önermelerin yanıltıcı olabileceğini belirtmektedir. Farklı uygulamalarla teste tabi tutulan kavramın, orijinal anlamının ve buluşsal değerinin içinin boşaltıldığını düşünmektedir. Sosyal sermayeyi konu alan uygulamaların bağımsız değişkenlerinin iyi oluşturulmasını, kullanılan göstergelerin geçerliliğinin sorgulanması gerektiğini belirtmektedir. Aksi takdirde bu göstergeler ile sosyal sermayenin her şeyi içinde barındıran muğlak bir kavrama dönüşme riski bulunmaktadır. Son zamanlarda sosyal sermaye kavramıyla ilgili yapılan çalışmalar aşırı derecede kapsayıcı hale gelerek, özünde bireysel olan kavramın uluslara dahi mal edilmesine neden olmuştur. Bu durum kavramın, her şeyin açıklamasında kullanılan belirsiz bir hale gelmesine de neden olmaktadır (Portes, 2000a: 60-62; 2000b: 3-5, 10).

Kavramın buluşsal gücü, sosyalleşmeye yüklediği olumlu sonuçlardan ve sermayenin parasal olmayan türüne vurgusundan kaynaklanmaktadır. Sosyal sermayede, sermayenin parasal bir varlık olmaması, gücün ve etkinin önemli bir kaynağı olarak görülmesine neden olmaktadır. Aynı zamanda sosyal sermayenin diğer sermaye türleriyle ikame edilebilirliği kullanılmaktadır. Böylece sosyoloji ve ekonomi disiplinleri arasındaki mesafeyi yakınlıktır. Politikaların sosyal sorunlara daha az maliyetli ve sosyal (ekonomik olmayan) çözümler üretmesine katkı sağlamaktadır (Portes, 2000a: 44).

### 3.5. Kurumsallaşma Çabaları & Lin

Bourdieu, Coleman ve Putnam sosyal sermayenin erken dönem düşünürleri olarak görülmektedir. Ele aldıkları farklı bakış açıları Lin çalışmalarıyla tek bir çatı altında toplamıştır. Lin sosyal sermayenin kurumsallaşmasına katkıda bulunmuştur. Lin'e göre sosyal sermaye, aktörler arasındaki ilişkilerden oluşan ağlarda gömülü<sup>2</sup> kaynaklardan elde edilen, belli bir amaç doğrultusunda erişilebilen ve harekete geçirilebilen yatırımlardır. Tanımda, sosyal sermayenin üç ögesine vurgu yapılmaktadır. Sosyal yapılara gömülü kaynaklar, bireyler tarafından bu kaynaklara erişebilme ve bu kaynakların amaca yönelik olarak harekete geçirilebilmesidir. Lin bir başka tanımında sosyal sermayeyi, yeni kaynakların kazanımı ve mevcut olanların korunmasıyla bireye getiri sağlayan, gömülü kaynaklara erişebilen bireylerin sosyal ilişkilere yaptıkları yatırımlar olarak ifade etmektedir (Lin, 2008: 12-18).

Gömülü kaynakları daha iyi şekilde harekete geçirebilen bireyler, amaçlarına yönelik eylemlerde daha iyi sonuçlar elde etmektedirler (Lin, Fu, & Hsung, 2008: 59). Sosyal sermaye kavramı sosyal destek, sosyal bütünleşme, değer ve normları içine alan kapsamlı bir sosyal olgudur. Sosyal ağların nedeninin sosyal sermaye olduğu iddia edilmektedir. Bu yüzden sosyal ağlar, bireyleri ve sosyal yapıları birbirine bağlayan eylemlerle, yapısal sınırlamalar arasında kavramsal bir bağ kurmaktadır. Aynı zamanda sosyal ağlar, mikro ve makro

<sup>2</sup> Burada belirtilen sosyal gömülülük, Türkçe yazında sosyal yerleşiklik adıyla da çevrilmiştir. Sosyal sermayenin ihtiyacı olduğu ilişkilere uzun süreli yatırımı daha belirgin şekilde nitelemek amacıyla kullanılmaktadır. Başka bir deyişle, uzun süre, sonuç veya getiri vermeyecek, fakat zamanla yüzeye çıkacak olan sosyal sermaye, ilişkilerde gömülüdür. Sosyal gömülülük, herhangi bir işle ilgili işlemlerde sosyal ilişki kalıplarına rastlanması durumudur. Sosyal ağlara gömülü olan örgütlerde, ilişkiler sadece iktisadi amaçla kurulmamaktadır. Gerçek hayatta bir işletme, ekonomik hayatta tanıdıkları başka bir işletmeyle iş yapmayı tercih etmektedir. Serbest piyasa koşullarında dahi işletmeler kaynak teminini rasyonel tercihlerden ziyade, sosyal gömülülük esasına dayanarak yapmaktadırlar (Kilduff & Tsai, 2003: 26). Döğeriioğlu'na göre gömülülük, rekabet avantajı yaratmak amacıyla kullanılmaktadır. Bu avantajın sürekliliği sosyal sermayenin gücü ile ilişkilendirilmektedir. Gömülülük, oportünizmin kırılması ve güvenin sağlanmasında sosyal ilişkilerin rolü ve yapısını vurgulamaktadır. Ekonomik amaçlı her işlemde diğer bilinmeyen aktörlerden ziyade tanıdıklarla iş yapma tercih edilmektedir (Döğeriioğlu, 2005: 36-38).

düzeylerin kaynaşmasını, ilişkisel ve kolektif süreçlerin ilişkilendirilmesini sağlamaktadır. Sosyal ağların yapısal özellikleri ve ağlardaki gömülü kaynaklar sosyal sermayenin tamamlayıcı öğeleridir (Lin vd., 2008: viii-x). Lin'e göre sosyal sermayeye işlevsel bir anlam yükleyen Coleman'ın tanımında sadece bireye ve gruba fayda sağlayan ilişkileri sosyal sermaye olarak sınıflandırmak ve kavramı sosyal-yapısal bir kaynak olarak görmek eksik bir yaklaşım olacaktır (Lin, 2008: 11). Bir başka deyişle sosyal sermaye, birey ya da grup faydalanmasına bakılmaksızın ilişkiler olduğu sürece mevcuttur.

Bireyler kazanç sağlamak amacıyla etkileşim ve faaliyetlerde bulunmaktadır. Bu kazançlar dört farklı şekilde gerçekleşmektedir. İlk olarak, sosyal ağlar bireylerin çıkarlarına yönelik bilgi akışını kolaylaştırmaktadır. Serbest piyasa koşullarında bilginin asimetrik olma özelliği, belli stratejik konumdaki bireylere fırsatlar sunmaktadır. İkinci olarak, bireyin bağları diğer aktörler üzerindeki etkisini arttırmaktadır. Örgütlerin karar almalarında, stratejik konum ve pozisyon nedeniyle bazı bağların daha değerli kaynaklara sahip oldukları için daha güçlü oldukları bilinmektedir. Üçüncü olarak ilişkiler, bireylere örgütte sosyal istişare gücünü arttırmaktadır. Dördüncü olarak, sosyal ilişkiler bireyin kimliğini ve tanınırlığını arttırmaktadır. İlişkiler bireye kaynaklar üzerinde talepte bulunma olanağını sağlamaktadır. Bu dört açıklama esasında sosyal sermayeyi diğer sermaye türlerinden de ayırtıran özelliklerdir (Lin, 2008: 7).

Lin'e göre sosyal sermayeyi oluşturan üç kaynak bulunmaktadır. Bunlar; yapısal konumun gücü, ağ konumu (zayıf veya güçlü bağlar) ve aktörün eylem ve davranışlarının amacıdır. Yapısal konumda, aktörün sosyal tabakalaşma hiyerarşisi içerisindeki yeri ve diğer tabakalarla iletişimi bulunmaktadır. Bireyin ağdaki konumu kaynaklara erişebilirliği etkilemektedir. Bu yüzden konum, sosyal sermaye açıklamasında kilit bir olgu haline gelmektedir. Konumla beraber bireyin sahip olduğu bağ kaynakları da önemli bir parçadır. Başka bir deyişle, sadece ağdaki konum değil bireyin sahip olduğu doğrudan ve dolaylı bağlar ile ağın sahip olduğu kaynakların niteliği de sosyal sermayeyi belirlemektedir. Aktörün eylem ve amaçları ise aktör davranışlarının amaç veya araçlarına odaklanmaktadır. Lin dayanışmacı sosyal sermayenin, fiziki varlığın korunması, akıl sağlığının korunması, hayattan tatmin olma getirilerine dikkatleri çekmektedir. Bu getirilerin her biri başlı başına bir amaçtır. Aracı sosyal sermayenin getirileri ise ekonomik fayda (varlık kazancı), siyasi fayda (iktidar kazancı), sosyal fayda (itibar kazancı) şeklindeki getirilerdir. Bu getirilerin her biri de araçtır (Lin, 2008:17-22; Lin, 2001'den aktaran Öztaş, 2015: 178-183).

Lin, dayanışmacı sosyal sermaye olarak tanımladığı Coleman'ın ağ kapalılığı kuramından ve aracı sosyal sermaye olarak tanımladığı Burt'ın yapısal boşluk kuramından bahsetmektedir. Dayanışmacı sosyal sermaye, güçlü bağlardan oluşmaktadır. Aracı sosyal sermaye, farklı sosyal ve kültürel geçmişlerden gelen aktörlerin arasındaki zayıf bağlarla sağlanmaktadır. Her iki kuramın aynı anda farklı miktarlarda bütün ağlarda yer aldığı ifade edilmektedir. Dayanışmacı sosyal sermaye kaynakların korunmasında, aracı sosyal sermaye ise yeni kaynaklara erişimde daha belirleyicidir. Aktörün başarısı, ağdaki konumuna bağlı olarak kaynaklara erişim ve kaynakları harekete geçirebilme becerisine dayanmaktadır.

Sosyal sermaye tartışmaları başlangıçtan günümüze olgunlaşarak bir çalışma alanı haline getirilmiştir. Tarihsel süreçte farklı bakış açılarının tek çatı altında toplanması da kavramın kurumsallaşmasına katkıda bulunmuştur.

#### 4. DAYANIŞMACI VE ARACI SOSYAL SERMAYE

Sosyal sermayenin iki türü dayanışmacı ve aracı sosyal sermayedir. Bu ayrımın temelinde, yine sosyal sermayenin kolektif ve bireysel getiri farklılıkları yer almaktadır. Dayanışmacı sosyal sermaye, Coleman'da açıkça bellidir. Dayanışmacı sosyal sermaye için gerekli olan koşullar, ağ kapalılığı, yüksek yoğunluk ve güçlü bağlardır. Bu özellikteki sosyal ağların sosyal sermaye için gerekli olduğu ve bu ağlarda yer alanların sosyal sermaye yönünden zengin oldukları düşünülmektedir. Güçlü ve yoğun ilişkiler, dayanışmacı sosyal sermayenin güven unsuruna daha fazla önem vermesine neden olmaktadır.

Bireysel getirilere odaklanan aracı sosyal sermayede bireyin ilişkilerdeki konumu avantajları belirlemektedir. Başka bir deyişle, ağlarda köprü konumunda yer alanlar ağdaki konumlarından dolayı daha fazla sosyal sermayeye sahip olmaktadır. Aracı sosyal sermayede gerekli önkoşullar, yapısal boşluk, köprü rolünde aktörler ve zayıf bağların varlığıdır. Aracı sosyal sermayede güven unsuru çok fazla işlenmemektedir. Sıkı ve güçlü ilişkilerin aksine, zayıf ve tanıdık bağlarla genişletilmiş ağlar teşvik edilmektedir.

Sosyal sermaye ile ilgili yazında yer alan eserlerin çoğu, sosyal sermayeyi sadece dayanışmacı sosyal sermaye olarak yorumlamaktadır. Bu iki türün ayrımına yer vermeden tek sermaye türünün dayanışmacı sosyal sermaye

olduğu kanısı yaygındır. Değerli olan bağların güven temelinde güçlü ve yoğun bağlarla sağlandığı yanılığısına düşülmektedir. Bu anlayışın yazında baskın olduğunu belirtmek yanlış olmayacaktır.

Esasında bu sınıflandırma, ağ kapalılığını bir fırsat olarak gören Coleman ile yapısal boşlukları inceleyen Burt arasındaki bakış açısı farklılığına dayanmaktadır. Coleman dayanışmacı sosyal sermaye, Burt aracı sosyal sermaye temsilcileridir. Aracı sosyal sermaye dışsal ilişkilere bakarken, dayanışmacı sosyal sermaye grup içindeki ilişkilere odaklanmaktadır (Adler & Kwon, 2002: 19-23).

Esasında her iki kuram da farklı bakış açıları ile farklı gerçeklikleri ifade etmektedir. Coleman'a göre, aktörün bağlantısı olduğu aktörlerin de birbirleriyle bağlı olması, aktörün kendisinin sosyal sermayesine katkıda bulunması anlamına gelmektedir. Burt'ın yapısal boşluk kuramında ise bu ilişki, aktörün kendisinin davranışını sınırlayan ve sosyal sermayesine katkıda bulunmayan bir durumdur. Bu farklılığın kaynağı, her iki kuramın uygulamadan ortaya çıkması ve uygulamaların niteliğine dayanmaktadır. Coleman okul çağındaki çocukların ebeveynleri, öğretmenleri ve diğer veliler ile yoğun ve güçlü ilişkilerinin bulunmasının çocukların eğitimi açısından önemli olduğunu tespit etmiştir. Böylece çocuğun kötü davranışları kontrol altına alınıp sınırlandırılabilir. Fakat Burt çalışmasında, şirketlerin yoğun ilişkiler nedeniyle birbirlerini kısıtladıklarını gözlemlemiştir. Bu yüzden tekrar eden bilgilerin ve yoğun ilişkilerin sosyal sermayeye bir katkısı bulunmamaktadır (Borgatti & Kidwell-Lopez, 2012: 42-43). Coleman'ın çalışmasında savunmasız ve çevresel etkilere duyarlı çocukların kötü alışkanlıklarından korunması yoğun ilişkilere bağlı iken, Burt'ın çalışmasında şirketlerin yenilikçi ve yaratıcı fikirleri sadece grup dışından elde edebileceği vurgulanmaktadır.

Burt'ın kuramında bireylerin yapısal boşluklardaki aracılık görevi arttıkça, o aktörün aracı sosyal sermayesi de artmaktadır. Aracı sosyal sermayesi yüksek olan bu bireyler daha avantajlı hale gelmektedirler (Burt, 2000: 353). Fakat çalışmalar, yapısal boşluklarda yer alan aktörlerin daha fazla stres ve baskıya maruz kaldıklarını kanıtlamıştır (Krackhardt, 1992). Aynı zamanda aracı sosyal sermaye sürdürülebilirlik göstermemektedir. Köprü rolündeki aktörlerin meşruluğu da önemli bir etkidir. Meşruluğu olmayan bu aktörlerin gruptan dışlanma riski bulunmaktadır. Sadece köprü pozisyonu meşru olan aktörlerin bu boşluğu doldurabileceği, aksi takdirde bu kişilerin alt gruplar tarafından cezalandırılacağı ifade edilmektedir (Burt, 2000: 356- 357; Burt, 2002: 333-334).

Önceden de belirtildiği gibi klasik çalışmalardan günümüze yazında dayanışmacı sosyal sermaye kuram ve uygulamada baskınlığını sürdürmüştür. Aynı şekilde yazında çoğunlukla sosyal sermayenin olumlu tarafları çalışma konusu olmuştur. Fakat sosyal sermayenin zararları veya karanlık tarafı ihmal edilmiştir. Coleman ağ kapalılığı kuramında sosyal sermayeyi iyimser şekilde tasvir etmektedir. Çünkü düşünür için ilişkiler sonucu ortaya çıkan norm ve yaptırımlar, genelde bireyin iyiliğini gözetmektedir. Fakat olumsuz dışsallıklara yönelik az sayıdaki çalışmalar, grup dışında kalanların dışlanması, grup içindekilerden aşırı talep veya beklenti oluşması, kişisel özgürlüklerin sınırlandırılması ve normların düşmesi gibi sonuçlara dikkatleri çekmektedir (Portes, 2000a: 56-58).

Özellikle dayanışmacı sosyal sermaye, grup içi kurallara uyum ve aidiyeti sağlarken grup dışı aktörler düşmanca tavırlar geliştirilmesine neden olabilmektedir (Adler & Kwon, 2000: 107; Fukuyama, 2001: 8). Diğer bir ifadeyle, grup içi dayanışma gruplar arası kutuplaşmanın da bir göstergesidir. Fukuyama bu durumu güven yarıçapı ile açıklamaya çalışmıştır. Sosyal sermayeye sahip olan bütün gruplar, normların hayata geçirildiği bir güven yarıçapına sahiptir. Eğer bir grubun sosyal sermayesi olumlu dışsallık üretiyorsa, güven yarıçapı grubun kendi sınırlarından öteye geçebilmektedir. Fakat bir grubun sosyal sermayesi olumsuz dışsallık üretiyorsa, güven yarıçapı grup sınırlarının dışına çıkamamaktadır. Bu durum grup dışı bireylerle işbirliğini sınırlandırmaktadır. Bu grupta yer alanların dışarıya güveni daha zordur. Modern toplumların iç içe geçmiş güven yarıçaplarından oluştuğu iddia edilmektedir (Fukuyama, 2001: 8-9).

Dayanışmacı sosyal sermayede grup içi dayanışmanın çok yüksek olması, bireylerin özgür iradelerinin kısıtlanması riskini de beraberinde getirmektedir. Birey gruptan tecrit edilme tehdidiyle özgürlüğünü kısıtlamayı tercih edebilmektedir. Fakat tehlikeli dış dünyadan korunma güdüsüyle özgürlüklerini feda eden bireyler, bu davranışı hayatta kalma stratejisi olarak değerlendirebilirler. Sosyal sermayenin olumsuz etkileri, terör grupları ve mafya ilişkileri gibi vakalarda da gözlemlenmektedir (Field, 2006: 101-129). Aracı sosyal sermayede ise aktörler köprü rolünü ve sahip oldukları bilgiyi kötü amaçlar için kullanabilirler. Yasal veya etik olmayan yollarla bu bilgiyi çalabilirler. Örnek olarak bilgi ve teknoloji yoğun firmalar arası uzmanların transferleri ile bilginin asıl sahibinden rakibine aktarılması gösterilebilir.

Sosyal sermaye ve ilişkiler nefret gruplarının doğmasına neden olmakta ve doğuştan bürokrasiyi yarattığı ifade edilmektedir. Bu olumsuzluklar nedeniyle diğer sermaye türlerinden ayrıldığı düşünülmektedir. Fakat bu

olumsuz sonuçlar, bir sermaye türü olması gerçeğini ortadan kaldırmamaktadır. Çünkü fiziki ve beşeri sermayeler de kötüye kullanıldıklarında, birey ve toplumların zararına sonuçlar doğurabilmektedir. Bu yüzden, sosyal sermayenin diğer sermaye türlerinden daha az faydasının olduğunu savunmak yersizdir. Sosyal sermayenin zararlarına yönelik yapılan bu eleştirilerin temel nedeninin olumsuz dışsallıklarının etkisinin olduğu düşünülmektedir. Olumsuz dışsallıkların diğer sermaye türlerine göre yüksek olduğu gerçeği de kabul edilmektedir. Çünkü grup içinde yaratılan dayanışmanın bedeli, grup dışı bireylere düşmanca davranışlar sergilemeye neden olabilmektedir. Düşmanca davranışlar daha kitlesel bir zarar anlamına gelmektedir (Fukuyama, 2001: 8).

## 5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Ekonomik ve yönetsel zorlukların arka planında sosyal problemler de önemli yer tutmaktadır. Ekonomik hayatta ve örgütlerin yönetiminde karşılaşılan zorlukların sadece maddi ve fiziki kaynak eksikliğine bağlı olmadığı Hawthorne Deneyleri'nden bu yana kabul edilmektedir. İnsan ilişkileri okulu ile başlayan bu süreç, bireyin sosyal yönünü göz ardı etmeden, bireyi verimlilik ve etkinliğin önemli bir parametresi olarak ele almıştır. Bireyin sosyal ve nesnel yönü çözülmesi gereken bir sorun olarak addedilmemiş, bu gerçeklik belli ölçülerde kabul edilerek yönetilebilir bir kaynak olarak değerlendirilmiştir. 20. yüzyılın sonlarında 'bireyin sosyal ilişkileri' de mercek altına alınarak yeni bir bakış açısı ve kavramsal çerçeve oluşturulmaya başlanmıştır. Aynı zamanda küreselleşme ve bilgi iletişim teknolojilerinin gelişmesi bireyler arası etkileşimi arttırmıştır. Buna bağlı olarak karmaşıklaşan sosyal ve ekonomik işlemlerin gerçekleştirilebilmesi için bireyler arasında asgari düzeyde ilişkilerin yoğunluğuna bağlı olarak gelişen güven unsuru aranmaya başlanmıştır. Başka bir ifadeyle, ekonomik hayatta da parasal olmayan ihtiyaçların karşılanması söz konusu olmuştur. Zamanla sermaye kavramı klasik tanımlarından özgürleşmiş ve farklı sermaye kavramları da yazına kazandırılmıştır. Belirtilen nedenler sosyal ilişkilerin önemini arttırmış ve akademik anlamda sosyal sermayenin gelişimine uygun atmosferi sağlamıştır. Sosyal sermaye 1990'larla birlikte popüler araştırma alanı olarak karşımıza çıkmıştır. Fakat sosyal sermayenin tek bir disipline ait olmaması, diğer alanlardan da beslenmesi kavramın her şeyi içine alacak şekilde kavramsal olarak esnemesine neden olmuştur.

Sosyal sermaye ele alındığı disipline göre bireysel ve kolektif bir yatırım ve getiri olarak görülmektedir. Özellikle iktisat alanında makro çalışmalarda sosyal sermaye uluslara ve toplumlara mal edilmiştir. Sosyoloji ve diğer ilgili alanlarda ise mikro düzeyde araştırma konusu olmuş ve bireysel getirilerine odaklanılmıştır. Fakat iki özellik kesin çizgilerle birbirinden ayrılmamaktadır.

Sosyal sermayenin tarihsel gelişiminde de düşünürlerin bireysel ve kolektif olma özelliklerine göre ayrıldıkları gözlemlenmektedir. Coleman ve Burt daha ziyade sosyal sermayenin bireyselliğini temsil ederken, Bourdieu ve Putnam ise toplumsal getirilere odaklanarak sosyal sermayenin kolektif yönünü temsil etmişlerdir. Bundan sonraki aşamada sosyal sermaye, Lin tarafından derlenerek kurumsallaştırılmıştır. Sosyal sermayenin tek bir tanımının bulunmaması ve ilişkiler ağındaki çeşitli faktörlere bağlı olarak farklı türlerin keşfedilmesine yardımcı olmuştur. Başka bir ifadeyle, sosyal sermayesi zengin bireylerin ve ağ ilişkilerinin sadece yoğun ve güçlü bağların bulunduğu, aynı zamanda güven unsurunun asli gerekli koşul olduğu durumlarda elde edilmediği görülmüştür. Bu durum aracı sosyal sermaye ile açıklanmış ve esasında zayıf bağlar, düşük yoğunluk ve güven unsurunun belirleyici olmadığı durumlarda da sosyal sermayenin elde edilebileceği savunulmuştur. Ayrıca sosyal sermaye, ağ kapalılığı kuramı ve yapısal boşluk kuramı gibi destekleyici kuramların da doğmasına katkıda bulunmuştur.

Pratikte, sosyal sermayeye ekonomik, sosyal ve yönetsel sorunların çözümünde kullanılabilecek bir reçete olarak bakmak uygun olmayacaktır. Ancak karşılaşılan zorluklarda sosyal sermayenin önemini ve konumunu tayin etmek daha kapsamlı ve etkili sonuçlara zemin hazırlayacaktır. Akademik yazında ise, sosyal sermayenin olumlu yönlerini ele alan çalışmalar çoğunluktadır. Ayrıca sosyal sermayenin dayanışmacı sosyal sermaye yönüne vurgu yapılmaktadır. Bu durum sosyal sermayenin olumsuz yönlerini ve/veya aracı sosyal sermayeyi konu alan çalışmaların yazına özgün katkılar sağlayacağını işaretidir.

## KAYNAKÇA

- Adler, P. S., & Kwon, S. (2000). Social Capital: The Good, the Bad, and the Ugly. In E. L. Lesser (Ed.), Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications (pp. 89–115). USA: Butterworth - Heinemann.
- Adler, P. S., & Kwon, S. (2002). Social Capital: Prospects for a New Concept. *The Academy of Management Review*, 27(1), 17–40.
- Altay, A. (2007). Bir Kamu Malı Olarak Sosyal Sermaye ve Yoksulluk İlişkisi. *Ege Akademik Bakış*, 7(1), 337–362.
- Baker, W. E. (1990). Market Networks and Corporate Behavior. *American Journal of Sociology*, 96(3), 589–625.
- Başak, S., & Öztaş, N. (2010). Güven Ağbağları, Sosyal Sermaye ve Toplumsal Cinsiyet. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(1), 27–56.
- Borgatti, S. P., & Kidwell-Lopez, V. (2012). Network Theory. In J. Scott & P. J. Carrington (Eds.), *The SAGE Handbook of Social Network Analysis* (pp. 40–54). London: SAGE Publications.
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. <https://www.marxists.org/reference/subject/philosophy/works/fr/bourdieu-forms-capital.htm>, 21.03.2016.
- Burt, R. (2000). The network structure of social capital. *Research in Organizational Behavior*, 22, 345–423.
- Burt, R. (2002). Bridge Decay. *Social Networks*, 24, 333–363.
- Burt, R. S. (1992a). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. USA: Harvard University Press.
- Burt, R. S. (1992b). The Social Structure of Competition. In N. Nohria & R. G. Eccles (Eds.), *Networks and organizations: Structure, form, and action*. Boston: Harvard Business School Press.
- Burt, R. S. (2008). Structural Holes versus Network Closure as Social Capital. In N. Lin, K. Cook, & R. S. Burt (Eds.), *Social Capital Theory and Research (4th Edition)*, pp. 31–56). New Jersey: Aldine Transaction.
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94(1988), S95. <http://doi.org/10.1086/228943>
- Coleman, J. S. (1990). Foundations of Social Theory. *Social Forces*, 69(2), 993. <http://doi.org/10.2307/2579680>
- Coleman, J. S. (2000). Social Capital in the Creation of Human Capital. In E. L. Lesser (Ed.), *Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications* (pp. 43–68). USA: Butterworth - Heinemann.
- DiMaggio, P. (1992). Nadel's Paradox Revisited: Relational and Cultural Aspects of Organizational Structure. In N. Nohria & R. G. Eccles (Eds.), *Networks and organizations: Structure, form, and action* (pp. 118–142). Boston: Harvard Business School Press.
- Döğlerlioğlu, Ö. (2005). Sosyal Ağlar ve Örgütsel Başarı: Yerleşiklik Teorisi. *İktisat İşletme ve Finans*, 20(235), 36–41. <http://doi.org/10.3848/iif.2005.235.4520>
- Erdoğan, E. (2006). Sosyal sermaye, güven ve Türk gençliği, 1–39. Retrieved from [http://urbanhobbit.net/PDF/Sosyal Sermaye\\_emre\\_erdogan.pdf](http://urbanhobbit.net/PDF/Sosyal%20Sermaye_emre_erdogan.pdf)
- Field, J. (2006). *Sosyal Sermaye*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Fukuyama, F. (2001). Social capital, civil society and development. *Third World Quarterly*, 22(1), 7–20. <http://doi.org/10.1080/713701144>
- Gürsakar, N. (2009). *Sosyal Ağ Analizi*. Bursa: Dora Yayıncılık. Bursa: Dora Yayıncılık.
- Karagül, M., & Dündar, S. (2006). Sosyal Sermaye ve Belirleyicileri Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Akdeniz İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (12), 61–78.
- Kilduff, M., & Tsai, W. (2003). *Social Networks and Organizations*. London: SAGE Publications.
- Krackhardt, D. (1992). The Strength of Strong Ties: The Importance of Philos in Organizations. In N. Nohria &

- R. G. Eccles (Eds.), *Networks and organizations: Structure, form, and action* (pp. 216–239). Boston: Harvard Business School Press.
- Lappé, F. M., & du Bois, P. M. (1997). Building social capital without looking backward. *National Civic Review*, 86(2), 119–128. <http://doi.org/10.1002/ncr.4100860205>
- Leana, C. R., & Van Buren III, H. J. (1999). Social Capital and Employment. *Academy of Management Review*, 24(3), 538–555.
- Lesser, E. L. (2000). Leveraging Social Capital in Organizations. In E. L. Lesser (Ed.), *Knowledge and Social Capital* (pp. 3–16). USA: Butterworth - Heinemann.
- Lin, N. (2008). Building A Network Theory of Social Capital. In N. Lin, K. Cook, & R. S. Burt (Eds.), *Social Capital Theory and Research* (4th Edition, pp. 3–30). New Jersey: Aldine Transaction.
- Lin, N., Cook, K., & Burt, R. S. (2008). *Social capital: Theory and research* (4th Edition). USA: Transaction Publishers.
- Lin, N., Fu, Y., & Hsung, R.-M. (2008). The Position Generator: Measurement Techniques for Investigation of Social Capital. In N. Lin, K. Cook, & R. S. Burt (Eds.), *Social Capital Theory and Research* (4th Edition, pp. 57–81). New Jersey: Aldine Transaction.
- Lowndes, V., & Wilson, D. (2001). Social capital and local governance: exploring the institutional design variable. *Political Studies*, 49(4), 629–647.
- Nelson, R. E. (1989). The Strength of Strong Ties: Social Networks and Intergroup Conflict in Organizations. *Academy of Management Journal*, 32(2), 377–401. <http://doi.org/10.2307/256367>
- Newton, K. (2001). Trust, Social Capital, Civil Society, and Democracy. *International Political Science Review*, 22(2), 201–214. <http://doi.org/10.1177/0192512101222004>
- OECD. (2001). *The Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital*. <http://www.oecd.org/site/worldforum/33703702.pdf>
- Özdemir, A. A. (2008). Sosyal Ağ Özellikleri Bakış Açısıyla Sosyal Sermaye ve Bilgi Yaratma İlişkisi: Akademisyenler Üzerinde Yapılan Bir Alan Araştırması. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(2), 81–102.
- Paxton, P. (1999). Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment. *American Journal of Sociology*, 105(1), 88–127. <http://doi.org/10.1086/210268>
- Portes, A. (1998). Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, 24(1), 1–24. <http://doi.org/10.1146/annurev.soc.24.1.1>
- Portes, A. (2000a). Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. In E. L. Lesser (Ed.), *Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications* (pp. 43–67). USA: Butterworth - Heinemann.
- Portes, A. (2000b). The two meanings of social capital. *Sociological Forum*, 15(1), 1–12. <http://doi.org/10.1023/A:1007537902813>
- Putnam, R. D. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. New Jersey: Princeton University Press.
- Putnam, R. D. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6(1), 65–78.
- Siisiäinen, M. (2000). Two Concepts of Social Capital: Bourdieu vs. Putnam. *North*, 40(2), 183–204. <http://doi.org/10.1083/jcb.200611141>
- Sobel, J. (2002). Can We Trust Social Capital? *Journal of Economic Literature*, 15, 139–154.
- Şenkal, A. (2005). Sivil Toplum ve Sosyal Sermaye: Sosyal Politikaya Dayalı Alternatif Kalkınma Modeli Arayışları. *İktisat Fakültesi Mecmuası*, 55(1), 791–810.
- Tocqueville, A. de. (1994). *Amerika'da demokrasi*. (Çeviren & S. S. Özdemir, Eds.). İstanbul: Yetkin Yayınları.

- Toffler, A. (2008). *Üçüncü Dalga*. İstanbul: Koridor Yayıncılık.
- Tsai, W., & Ghoshal, S. (1998). Social Capital and Value Creation: The Role of Intrafirm Networks. *The Academy of Management Journal*, 41(4), 464–476.
- Tüylüoğlu, Ş. (2006). Sosyal Sermaye, İktisadi Performans ve Kalkınma: Bir Yazın Taraması. *Akdeniz İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12, 14–60.
- Woodhouse, A. (2006). Social capital and economic development in regional Australia: A case study. *Journal of Rural Studies*, 22(1), 83–94. <http://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2005.07.003>