

AKTÖRÜN SOSYAL AĞDAKİ KONUMU VE SOSYAL SERMAYESİNİN KURUMSAL MANTIKLARIN DEĞİŞİMİNDEKİ ROLÜ: KAVRAMSAL BİR ÇALIŞMA*

Cem ŞEN¹

ÖZ

Bu çalışmanın amacı, sosyal sermayesini güçlendiren aktörlerin kurumsal mantıkların değişiminde rol sahibi olabileceklerini kavramsal olarak ortaya çıkarmaktır. Bu bu bağlamda hangi konumdaki aktörün, merkezdeki mi yoksa periferideki mi, güçlü bağlara mı yoksa zayıf bağlara mı sahip olan ya da aracı konumundaki aktörün mü kurumsal mantıklarda değişimi daha etkin sağlayabileceği açıklanmaya çalışılmıştır. Çalışma, aktör eylemliliği ve kurumsal belirlenimcilik arasındaki çelişkinin varlığına dikkat çekerek, inanç ve eylemleri kurumsal çevre tarafından şekillendirilen aktörlerin kurumsal mantıkları nasıl değiştirebileceği sorusundan yola çıkılarak hazırlanmıştır. Çalışmada sosyal sermaye kavramına odaklanılarak, sosyal ağ ve ilişkilerle yaratılan sosyal sermaye bir kaynak olarak ele alınmıştır. Her ne kadar sosyal sermayenin ve sosyal iletişim ağlarının değerli bir servet olduğuna işaret edilse de, sosyal sermayenin nasıl oluşturulduğu noktasından hareketle, sosyal sermayenin aktörün bilinçli eylemliliği ile mi yoksa sosyal yapıda yerleşik ilişkiler ile mi yaratıldığı tartışılmıştır. Bu kapsamda, kurumsal mantıkları değiştirmede geniş bir yelpazeye hitap eden hem mikro hem de makro yaklaşımın nimetlerinden yararlanan sosyal ağ konumu ve kurulan bağların gerekliliğine vurgu yapılmıştır. Çünkü, sosyal sermayenin hem aktörün bilinçli eylemliliği ile hem de sosyal yapıda yerleşik ilişkiler ile yaratılabildiği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal Mantıklarda Değişim, Sosyal Ağ Kuramı, Sosyal Sermaye, Aktör-Yapı DUALİZMİ

ROLE OF ACTOR'S POSITION IN THE SOCIAL NETWORK AND SOCIAL CAPITAL IN THE CHANGE OF INSTITUTIONAL LOGICS: A CONCEPTUAL STUDY

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze conceptually the roles of actors who can change institutional logics by increasing their social capitals. With this respect, it has been tried to explain which positions of the actors are more efficient to accomplish this change; the ones at central or periphery, the ones who have strong-ties or weak-ties, or the brokers. The duality between enabling structures or purposive actions of actors has been addressed in terms of how to change the existing institutional logics. Additionally, the main focus was given on social capital, which is basically created by social networks and relations. However, it has been accepted as a resource, it is not crystal clear that social capital created by embedded relations of enabling structures or purposive actions of actors. It has been emphasized that social network positions and established relations through social capital which are getting use of blessings of both micro and macro approaches play a huge role changing institutional logics. It has been concluded that the social capital can be created by both embedded relations of enabling structures or purposive actions of actors.

Keywords: Institutional Logic Change, Social Network Theory, Social Capital, Structure-Actor Dualism

¹ Dr., Millî Savunma Bakanlığı, cem.sen@hotmail.com, ORCID:0000-0002-7300-0170.

* Bu çalışma, 25.Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, 25-27 Mayıs 2017, Ankara, Türkiye’de sunulmuştur.

Received/Geliş: 18/12/2019 Accepted/Kabul: 07/05/2020, Research Article/Araştırma Makalesi

Cite as/Alıntı: Şen, C. (2020), “Aktörün Sosyal Ağdaki Konumu Ve Sosyal Sermayesinin Kurumsal Mantıkların Değişimindeki Rolü: Kavramsal Bir Çalışma”, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, cilt 29, sayı 3, s.119-136.

Giriş

Yeni kurumsal kuramda, kurumları anlamaya ve açıklamaya yönelik disiplinler arası araştırmaların artışı ile birlikte gelinen noktada, sosyal yapı ve davranışların açıklanmasında; kurumsal çevredeki kuralların rolü, kültürün etkisi ve tarihin önemine artan bir ilgi söz konusudur (Scott, 2003). Bu kurama göre kurumsal çevre; teknik çevreden çok, bireyleri ve onların meydana getirdiği örgütleri oluşturan değerler, normlar, inançlar ve kabul görmüş davranışlarla örülmüş bir ağıdır ve efsaneleşmiş örgütsel yapı, hizmet, teknik, politika ve programları kapsamaktadır (Greenwood ve Hinings, 1996; Meyer ve Rowan, 1977). Söz konusu ağ, içerisinde barındırdığı aktörlerin eylemlerine şekil veren ussal bir çevre sunmaktadır (Hasselbladh ve Kallinikos, 2000). Bu bağlamda, çalışmada kullanılan aktör kavramı ile birey ifade edilmektedir. Bir başka ifadeyle, analiz birimi olarak “birey” baz alınmıştır.

Örgütlerin içine yerleşik olduğu sosyal bağlamın, örgütleri yapısal, kurumsal ve kültürel temelde etkilediği (Gulati, 1998), sosyal bağlam kapsamında diğerleri ne yapıyorsa onu yapmanın içerisinde bulunulan belirsizlik ve sınırlamalarla (DiMaggio ve Powell, 1983) başa çıkmaya yardımcı olduğu vurgulanmaktadır. Örgütler, söz konusu belirsizliği azaltmak için ya kurumsal hâle gelmiş kural ve uygulamaları kabul edip takip etmek (Zucker, 1977) ya da kendi yapılarında birtakım değişiklikler uygulamak zorunda kalabilmektedir. Kurumsallaşma, örgütlere teknik yararının ötesinde meşruiyet sağlamakta, hayatta kalan örgütler arasındaki bu uygulamalar hızla yayılarak örgütsel alanda kurumsal eşbiçimlik oluşturulmaktadır (DiMaggio ve Powell, 1991).

Böyle bir ortamda inanç ve eylemleri kurumsal çevre tarafından şekillendirilen aktörlerin (Meyer ve Rowan, 1977) kurumları nasıl değiştirebileceği önemli bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Çünkü, söz konusu yaklaşım ile aktör eylemliliği ve kurumsal belirlenimcilik arasında bir çelişkinin varlığına dikkat çekilmekte, değişim dinamiklerinde aktörün herhangi bir etkisinin olmadığı (Seo ve Creed, 2002) ifade edilmektedir. Başka bir ifadeyle, karar ve eylemler, aktöre dışarıdan empoze edilmekte ve özellikle kurumsal değişimde belirlenimciliğin etkisiyle kendisine pasif bir rol biçmekte ve herhangi bir söz hakkı tanınmamaktadır (Meyer ve Rowan, 1977; Zucker, 1977). Söz konusu şartlar altında, düşünce ve uygulamaları kurumsal çevre tarafından belirlenen aktörün kurumunu nasıl değiştireceği (Battilana, 2007) önemli bir sorunsal olarak gündeme gelmektedir.

Kurumsal kuramın belirlenimci yaklaşımı, aktör eylemini ve kurumsal değişim olgusunu göz ardı etmesi bakımından önemli eleştirilere maruz kalmıştır. Bütün bu eleştirilerin kaynağı olan pasif aktörlükten aktif eyleyenliğe doğru yol alınan bir süreçten bahsedilmektedir (Suddaby, 2010). Söz konusu yaklaşımın köklerinde aktörlerin yalnızca kurumsal çevre tarafından şekillendirilmediği, aynı zamanda aktörlerin de kendi kurumsal çevrelerini şekillendirdikleri düşüncesinin yattığı ifade edilmektedir (DiMaggio ve Powell, 1991). Yeni ve farklı bir bakış açısı sunan aktörlerin aktif eyleyenliği, kurumsal belirlenimciliği düstur edinmiş yeni kurumsal kurama adeta bir başkaldırı olarak algılanabilir. Çünkü Friedland ve Alford (1991) ile Thornton ve Ocasio (1999) tarafından yapılan öncü çalışmalar, kurumsal analize “kurumsal mantık yaklaşımı” adı altında yeni bir yaklaşımı kazandırmıştır (Thornton ve Ocasio, 2008, s. 101). Artık odak noktası eşbiçimlilik değildir, onun yerini kurumsal mantık yaklaşımı almış durumdadır

ve bu da aktörün kurumsal mantığı değiştirmekte özgür iradesi ile seçimler yaparak aktif bir rol oynayabileceğini ifade etmektedir (Thornton, 2002).

Yazında sosyal ağ ve sosyal sermayenin yaratıcılık (Cattani ve Ferriani, 2008; Cliff, Jennings ve Greenwood, 2006) ve girişimcilik (Battilana, Leca ve Baxenbaum, 2009; DiMaggio, 1988; Greenwood ve Suddaby, 2006; Thornton, 1999) ile olan ilişkisini ele alan çalışmalara rastlamak mümkün iken, kurumsal mantıklardaki değişime olan etkisi konusundaki çalışmalara çok az rastlanılmaktadır. Bu bağlamda, çalışmada öncelikle aktörün sosyal konumu, kurumsal değişim, kurumsal mantık yaklaşımı, kurumsal mantıklarda değişim, sosyal ağ kuramı, sosyal yerleşiklik ve sosyal sermaye kavramları tartışılarak, aktörün sosyal ağdaki konumu ve sosyal sermayesi ile kurumsal mantıkların değişimindeki rolünün ortaya çıkarılması hedeflenmiştir. Özellikle hangi tür sosyal bağın (merkezde veya periferide olmak, güçlü bağlara veya zayıf bağlara sahip olmak ya da yapısal boşlukları ortadan kaldıran aracı/köprü konumunda olmak) kurumsal mantıklarda değişimi daha etkin sağlayabileceği kavramsal olarak ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Kavramsal Çerçeve

Aktörün Sosyal Konumu

Aktörlerin kurumsal baskıların yönelttiği durağanlıktan kurtulmak ve kurumsal çevrelerini şekillendirmek amacıyla yaptığı faaliyetleri anlamak için onların çevreleri ile olan ilişkilerini anlamak gerekmektedir (Emirbayer ve Mische, 1998). Aslında bu ilişkiyi anlamak için öncelikle aktörün sosyal konumu ile statüsüne (Cliff vd., 2006) ve sosyal ağ düzeneğindeki yerine bakmak gerekmektedir. Bireysel aktörlerin, örgütlerde ve sosyal gruplarda yerleşik olduğu; örgütler ve sosyal grupların ise örgütsel alanlara yerleşik olduğu düşünüldüğünde bireysel aktörün sosyal konumunu tanımlarken hem örgüt içerisinde hem de örgütsel alan seviyesinde analizlerin dikkate alınması gerekmektedir (Battilana, Leca ve Boxenbaum, 2009). Çünkü, bireysel aktörün yetişirken başta aile, din, şirket, meslek odaları, pazar/piyasa ve devlet olmak üzere birçok sosyal grup, örgüt ve örgütsel alana özgü kurumların etkisi altında kaldığı ifade edilmektedir (DiMaggio ve Powell, 1983). Ancak, bireysel aktörün söz konusu etkilerin bir sonucu olarak elde ettiği sosyal konumu ve profesyonel rol dağılımı ile örgütün ona biçtiği rol birbirlerine uymayabilir (Battilana, 2006). Bu bağlamda ortaya çıkan bireysel memnuniyetsizlik örgütsel değişimin tetiklenmesinde rol oynayabilecektir.

Rol dağılımını beğenmeyen aktörün, örgütsel değişim için uğraşı bu konudaki istekliliği ve yeteneğinin bir fonksiyonu olarak ortaya çıkmaktadır (DiMaggio, 1988). Aktörün isteklilik durumu çıkarlarına bağlıyken; yeteneği ise farklı, yenilikçi ve yaratıcı düşünceler ile erişebileceği bilgi ve kaynaklarla, dolayısıyla sahip olduğu güç ve etki ile doğru orantılı olmaktadır (Lawrence, 1999). Aslında aktörün istekliliği ve yeteneğinin, aktörün sosyal konumuna göre değiştiği, söz konusu sosyal konumun ise aktörün mensubu olduğu sosyal grup ve örgütün statüsü tarafından belirlendiği (Battilana, 2006) ifade edilmektedir. Aktörün sosyal konumu, ayrıca örgütsel hiyerarşideki yerinden de etkilenmektedir (Battilana, 2007).

Kurumsal Değişim, Kurumsal Mantık Yaklaşımı ve Kurumsal Mantıklarda Değişim

Bu çalışmanın ana odak noktasını aktörün sosyal ağdaki konumu ve sosyal sermayesinin kurumsal mantıklarda değişime kavramsal olarak nasıl neden olduğu oluşturduğundan; öncelikle kurum, kurumsallaşma, kurumsal değişim ve kurumsal mantıklarda değişim kavramları tartışılacaktır.

Bu bağlamda kurum, kendine özgü bir niteliği olan ve yüksek derecede kalıplaşmış bir sosyal yapıyı temsil etmektedir (Scott, 2001). Kurumsallaşma ise söz konusu niteliğin kazanılma süreci olarak tanımlanmaktadır (Jepperson, 1991). Kurumsal değişim, kurumsallaşmış bir ortamdaki kanıksanmış uygulamaların, yapıların, hedeflerin ve kurumsal mantıkların (Thornton ve Ocasio, 1999) terk edilmesi veya bunların birtakım girdiler karşısında uyumlandırılması olarak tanımlanmaktadır (Kraatz ve Moore, 2002). Kurumsal değişim çevresel ve içsel koşullardaki ani ve büyük değişikliklere, çelişiklere, aniden meydana gelen kaynak sıkıntılara ve kurumsal mantıklara bağlı olarak gerçekleşebilir (Seo ve Creed, 2002; Thornton ve Ocasio, 2008).

Friedland ve Alford'a (1991) göre kurumlar, örgütlerin üzerinde ve aynı zamanda onları da içeren, bireylerin yaşamına rehberlik eden düzen ve sembolik sistemlerdir ve her kurumsal düzenin merkezî bir mantığı bulunmaktadır. Kurumsal mantıkların oluşturulmasında önemli kilometre taşı görevi gören toplumsal kurumlar olarak devlet, pazar/piyasa, şirket, meslek odaları, din ve aile sıralanabilir (Friedland ve Alford, 1991). Kurumsal düzeninin merkezindeki mantık, aktörlerin eylemlerini sınırlandırıcı ve biçimlendirici etkisi ile örgütsel meşruiyetin esasını oluşturmaktadır (Thornton ve Ocasio, 2008). Kurumsal mantıklar, ilgili kurumsal düzenin tarihinden gelen, zaman içerisinde oluşmuş, aktörlerin davranışlarını etkileyen değer, kültür, anlayış, düşünsel yaklaşım, inanç sistemlerinden ve özellikle de içerisinde yoğunlaştığı ailenin bakış açısından meydana gelmektedir (Friedland ve Alford, 1991; McPherson ve Sauder, 2013). Örgütler yaşamlarını sürdürebilmek amacıyla kurumsal mantıklarına bağlı kalmaya çalışmaktadırlar (Thornton ve Ocasio, 1999). Ancak, çoğunluk tarafından kabullenilmiş ve uygulanmakta olan kural, değer, norm ve inançlardan farklı olarak yeni uygulamaların ortaya çıkmasıyla kurumsal mantıklarda değişim meydana gelebilmektedir (Battilana ve Dorado, 2010). Kurumsal mantıklarda değişimi sağlayacak yenilikleri hayata geçirebilmek için gerekli olan kaynaklarla donanmış olmak (DiMaggio, 1988), dolayısıyla güç ve etki sahibi olmak gerekmektedir.

Aktör-Yapı Düalizmi

Aktörün eylemini yok sayan yeni kurumsal kuram kapsamında, aktörlerin yeni bir uygulamayı kendi başlarına tasarlayıp, diğer aktörlere kabullendirmesi ve kurumsal bir değişimi başlatması mümkün görünmemektedir. Bu düşüncüyü eleştiren ve değişik fikirler üretmeye çalışan çalışmalar (Friedland ve Alford, 1991; Thornton ve Ocasio, 2008) ile aktörlerin de etkili olabileceği vurgulanmıştır. Bu konuda özellikle kurumsal mantık yaklaşımı, kurumsal kuramın aktör-yapı sorununa yeni ve farklı bir bakış açısı sunmaktadır. Bu kapsamda birey ve örgüt gibi sosyal aktör davranışlarının, sosyal ve kurumsal bağlamda gerçekleştiği ve söz konusu bağlamın aktör eylemliliği için çeşitli fırsatlar sunduğu ve böylece yapısalcı tarafta yer alanların iddia ettiği gibi yapı ve eylemin birbirinin tersi olgular olmak yerine birbirlerini tamamlayan olgular olduğu ifade edilmektedir (Giddens, 1984; Thornton ve Ocasio, 2012). Bu bağlamda, bir örgütteki aktörün sahip olduğu sosyal ağlar ve sosyal ilişkiler ile oluşturduğu sosyal sermayesini

güçlendirerek kurumsal mantıkların değiştirilmesinde rol sahibi olabileceği ifade edilebilir (Battilana, 2006).

Aktör Açısından Sosyal Ağ Kuramı, Sosyal Yerleşiklik ve Sosyal Sermaye

Birey ve toplulukların birbirleri ile olan bağlantılarını (ağ yapılanmalarını/kimi tanıdığını) ve bu bağlantılar sayesinde kaynaklara erişimlerini sağlayan sosyal ağ kuramı kapsamındaki sosyal sermaye (Granovetter, 1973; Luthans ve Youssef, 2007; Nahapiet ve Ghoshal, 1998) ile aktörlerin kurumsal mantıkların değiştirilmesinde kilit bir rol oynayabileceği ifade edilebilir. Ancak bu noktada hangi konumdaki aktörün, merkezdeki mi yoksa periferideki mi, güçlü bağlara mı yoksa zayıf bağlara mı sahip olan ya da aracı konumundaki aktörün mü kurumsal mantıkların değiştirilmesinde etkili olacağı konuları araştırılması gereken sorular olacaktır.

Marin ve Wellman (2014) sosyal ağı, aralarında bir veya daha fazla ilişki olan aktörlerin oluşturduğu sosyal bir grup olarak, Gulati (1998) ise ekonomik veya sosyal ilişkiler yoluyla birbirine bağlı aktörlerin oluşturduğu sosyal bir grup olarak tanımlamaktadır. Ekonomik kararların verilmesinde, aktörlerin sosyal ilişkilerinden etkilendiklerini vurgulayan Polanyi (1944), ekonomik aktörler arasındaki etkileşim ve sosyal ilişkilerin, ekonomik kararların alınmasındaki etkisini sosyal yerleşiklik olarak tanımlamaktadır (Granovetter, 1985). Burada aktörler arasındaki ilişkinin kalitesi güven ve paylaşılmakta olan normaları içeren yerleşik ilişkiden kaynaklanmaktadır (Uzzi ve Lancaster, 2004).

Sosyal yerleşiklik kavramı sosyal sermaye kavramı ile somut ve daha iyi anlaşılabilir bir platforma taşınmıştır. Sagut'a (2006: 3) göre sosyal sermayenin ağ düzeneği araştırmalarıyla olan ilişkisi, yeni imkânları içerisinde barındıran bir araştırma alanı olarak ortaya çıkmaktadır. Sosyal sermaye, karşılıklı arkadaşlık ve tanışıklık sonucu oluşmuş ve kalıcı ilişkiler ağ düzeneğine sahip olmanın birey ya da gruba sağladığı somut ya da soyut yarar ve kaynakların tümü olarak tanımlanmaktadır (Adler ve Kwon, 2002; Bourdieu ve Wacquant, 1992; Coleman, 1988; Lin, 2000). Sosyal sermaye ile sosyal iletişim ağlarının değerli bir servet olduğu, dolayısıyla da güç ve etki sağladığı, bireyin sosyal ağlara katıldığı sürece ilişkiler kurabileceği ve bu vesileyle sosyal sermaye için basamak teşkil eden karşılıklı güveni temin edebileceği ifade edilebilir.

Sosyal sermayenin aktörün bilinçli eylemliliği ile mi yoksa sosyal yapıda yerleşik ilişkiler ile mi yaratıldığı konusu tartışılmaktadır. Söz konusu tartışmanın doğurduğu düalizm (ikilik), çeşitli bilim insanları tarafından farklı boyutlarla ele alınmıştır. Bunlar, aktörün bilinçli eylemliliğini ve bireysel ağdüzeneğini ön plana çıkararak ama bu ağdüzeneklerinin yerleşik olduğu yapı ve eylemin yapısal bağlamını ihmal eden aktör merkezli mikro yaklaşım (eylemlilik); sosyal ağdüzeneklerinin yerleşik olduğu yapıyı ve örgütsel eylemi ön plana çıkararak ama bireysel ağdüzeneğini ihmal eden yapısal-işlevselci, toplum merkezli makro (yapı) yaklaşımlardır (Giddens, 1979). Mikro ve makro tartışmasının sosyal ağdüzeneğindeki konumla ilişkili olduğu vurgulanmaktadır (Sargut, 2006). Ancak, söz konusu tartışmanın odak noktasında yer alan mikro ve makro yaklaşımları birbirinden tamamen ayırıp, iki ayrı aşırı keskin uç olarak algılamak mümkün görülmemekte (Giddens, 1984), siyah ve beyaz renklerin yanında grinin de olduğu, kurumsal mantıkları değiştirmede her iki yaklaşıma da gerek duyulduğu ifade edilmektedir (Thornton ve Ocasio, 2008). Çünkü yapı, sadece insan eylemine kısıtlamalar

getiren bir şey değil, aynı zamanda ona olanak sağlayan bir faktör olarak algılanmaktadır (Giddens, 1979; Emirbayer ve Mische, 1998). Yapının olanak sağlayıcı bu özelliği, aktöre ağdüzenekleri ile kuracağı ilişkilerle elde edeceği sosyal sermayesi için bir basamak sağlamaktadır. Aktör, yapının kendisi için sağladığı avantajı kullanarak başladığı yolculuğunda sosyal sermayesini kendi eylemleri ile daha da yukarı taşıyabilecek ve etki sahasını genişletebilecektir. Bu bağlamda, sosyal sermayenin tek başına aktörün bilinçli eylemliliği ile ya da sosyal yapıda yerleşik ilişkiler ile yaratıldığı savına karşın, hem aktörün bilinçli eylemliliği ile hem de sosyal yapıda yerleşik ilişkiler ile yaratılabileceğini vurgulamak yanlış olmayacaktır.

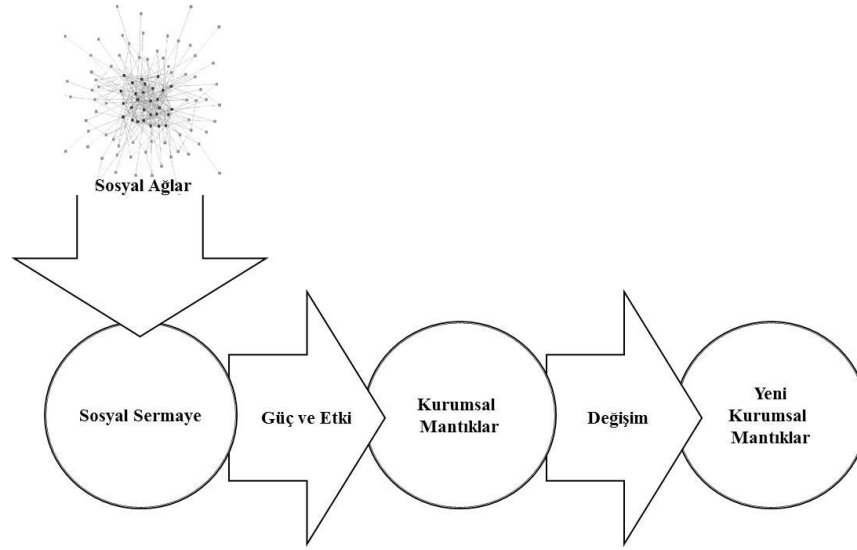
Yöntem

Aktörün Sosyal Ağdaki Konumu ve Sosyal Sermayesinin Kurumsal Mantıkların Değişimindeki Etkisi Modeli

Sosyal ağlar yardımı ile elde edilen konum ve oluşturulan sosyal sermaye bireysel ve örgütsel bazda elde edilen başarının açıklanmasında önemli bir faktör olarak göze çarpmaktadır (Adler ve Kwon, 2002). Sosyal sermaye; bireysel seviyede profesyonel başarıyı etkilemekte, kişilere iş bulma konusunda yardım etmekte, örgüt içerisindeki birimler arasında kaynakların paylaşılmasını sağlamakta, entelektüel sermaye oluşturma ve inovasyonu (Arun ve Yıldırım, 2017) teşvik etmekte, çalışanların iş devrini azaltmakta, yeni projelerin başlatılmasında rol oynamakta, ilişkide bulunulan aktörlerle bağları ve örgütler arası öğrenmeyi güçlendirmektedir (Adler ve Kwon, 2002). Ayrıca sosyal sermaye, kurumsal mantıkların değişiminde (Battilana ve Casciaro, 2010) bireysel aktörün örgütteki diğer bireyler üzerinde uygulayacağı güç ve etkiyi (Brass, 1984) sağlamaktadır. Ancak, burada söz konusu güç ve etkinin nasıl elde edildiği hususunda, yine mikro ve makro düalizmi gündeme gelmektedir. Çünkü kurumsal mantıkların değişiminde rol oynayabilmek için gerekli olan sosyal sermayenin kazanım şekli ve etkisi tartışılması gereken kavramlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Aktörün hem bilinçli eylemi ile hem de sosyal yapıda yerleşik ilişkiler ile yaratılan sosyal sermayeden istifade ettiği, ancak her iki yöntemin farklı etki sahasına sahip olduğu vurgulanabilir. Çünkü aktörün bilinçli eylemi sayesinde elde ettiği sosyal sermayesiyle sahip olduğu güç ve etki ile büyük oranda yakın çevresini etkileyebildiği ve bu kapsamda özgür iradesiyle yakın çevresinin kurumsal mantıklarının değişiminde aktif bir rol oynayabildiği; ancak, yakın çevresinden uzak çevreye doğru yol aldıkça, iradi seçim yapma yetisi ve gücünün azaldığı, kontrolün yapıya geçtiği gözlemlenebilmektedir. Her iki durumda da yaratılan sosyal sermaye, aktöre başarılı olmak için ihtiyaç duyacağı güç ve etkiyi sağlayabilecektir.

Bu bağlamda, değişim için gerekli olan güç, değerli kaynaklara erişim ve kontrolü nedeniyle (Salancik ve Pfeffer, 1977) sosyal ilişkilerden istenilen sonuçlara ulaşmayı sağlarken (Emerson, 1972), etki ise diğer aktörlerin bir davranışını veya tutumunu değiştirmesini sağlamaktadır (Marsden ve Friedkin, 1993). Sosyal sermayenin kurumsal mantıkların değişimindeki etkisini Şekil 1'de sunulan model ile özetlemek mümkündür. Temel olarak sosyal sermaye edinen veya sosyal sermayesini güçlendiren aktörler elde edecekleri güç ve etki yardımıyla kurumsal mantıkların değişiminde rol sahibi olmaktadır. Bu bağlamda, sosyal sermaye ile kurulan farklı sosyal bağ ve ilişkilerin,

aktörlere farklı yararlar sağladığını ifade etmek yanlış olmayacaktır. Lin (2001) sosyal sermayenin tanımındaki kazançların sağlanmasında bilgi, araçların etkisi, güvenilirliğin doğrulanması ve sözlerin sağlamaştırılması gibi birtakım mekanizmalara ihtiyaç duyulduğunu vurgulamıştır. Ancak böylece sosyal sermayeden beklenen pozitif faydaların elde edilmesi mümkün olabilecektir.



Şekil 1. Sosyal Sermayenin Kurumsal Mantıkların Değişimindeki Etkisi Modeli

Bulgular Bağlamında Önermeler

Sosyal ağlar konusundaki önemli tartışmalardan birisi de ne tür bağların bireysel ve örgütsel bazda daha çok kazanımlara yol açtığı (Sözen ve Gürbüz, 2012), benzer şekilde ne tür bağların aktörün kurumsal mantıkları değiştirmek için gereksinim duyduğu güç ve etkiyi sağladığı konusunda olmaktadır (Battilana ve Casciaro, 2012). Bu konuda merkezilik (Hagedoorn, 2006; Monge ve Contractor, 2001), güçlü bağlar (Bourdieu, 1986; Coleman, 1988; Podolny, 2001), zayıf bağlar (Granovetter, 1973; 1983) ve yapısal boşluklar (Burt, 1992; 2004) üzerinde en çok tartışılan konular olarak öne çıkmaktadır. Bu konulardan ilkinde ağ düzeninde merkeziliğin aktörlere kazandırdığı avantajlar ve etkilerine odaklanırken, diğerlerinde ise aktörler arasındaki ağ ilişkilerinin niteliğine vurgu yapılmaktadır (Sözen ve Gürbüz, 2012).

Merkezilik, bir aktörün içerisinde yer aldığı ağ düzenindeki merkezde konumlanmasını ve bu nedenle de diğerlerine göre daha fazla bilgi ve kaynağa erişebilmesini ifade etmektedir (McPherson, Smith-Lovin ve Cook, 2001; Monge ve Contractor, 2001). Freeman (1979) merkeziliğin üç ölçüm kriteri olduğunu, bunların; derece merkezilik (degree), arasındalık (betweenness) ve yakınlık (closeness/proximity) olduğunu belirtmektedir. Bu kriterlerden aktifliğin ölçüm aracı olan derece merkezilik, aktörün doğrudan ilişki kurduğu aktörler; diğer aktörler üzerindeki kontrolün göstergesi olan arasındalık, iki aktörü birbirine bağlayan en kısa yol; küçük gruplarda merkeziliğin

ölçüm aracı olan yakınlık, aktörün diğer aktörlere erişebilme kolaylığıdır (Freeman, 1979). Derece merkezilik bilgi ve öğrenme avantajları sağlarken, arasındalık bilgiye hükmetme ya da iletimi esnasında değiştirebilme imkânı yaratmakta, yakınlık ise aktörün ağ içinde bağımsızca diğer aktörlere ulaşabilmesine imkân tanımaktadır (Gulati, Dialdin ve Wang, 2002).

Merkezî konumdaki aktörlerin, diğer aktörlere göre daha fazla bilgi ve kaynağa sahip olma imkânı, sosyal ağ içerisindeki farklı farklı aktörlerden edindiği bilgileri sentezleyebilme ve istediği yere yönlendirebilme şansı, onlara avantaj sağlamaktadır (Hagedoorn, 2006). Sosyal ağdüzenesinde merkezde yer alan bir aktör, erişebildiği kaynaklar çerçevesinde kendisine çok önemli avantajlar sağlayabilir (Tang ve Xi, 2006). Birçok farklı aktörle kurulan sosyal etkileşimler, merkezdeki aktörün daha güvenilir olduğuna dair bir algı da yaratabilmektedir (Tsai ve Ghosal, 1998). Bu da sonuç olarak periferide kalanların merkezdeki aktöre olan bağımlılığını artırıp, onları bağımlı ve güçsüz bir konuma düşürürken, merkezdeki aktörün gücüne güç katabilmektedir (Ibarra, 1993). Böylece aktörlerin eylemlerinden çok ağdüzenesindeki yapısal konumları ön plana çıkmaktadır (Sargut, 2006). Bu yaklaşım, çoğunlukla sosyal ağ kuramı ile entegre edilen kaynak bağımlılığı kuramı (Gulati, 1995) tarafından da öne çıkarılmaktadır. Bu bağlamda merkezde yer alan aktörün konumunun çok önemli olduğu, özellikle aktör merkezli mikro yaklaşımın toplum merkezli makro yaklaşımdan farklı olarak, sosyal ağ düzenesindeki konumuna yaptığı vurgu gözden kaçırılmamalıdır.

Periferiklik, aktörün içerisinde yer aldığı ağ düzenesindeki merkez yerine periferde (çevrede) konumlanmasını ve bu nedenle de merkezde konumlananlara göre daha az bilgi ve kaynağa erişebilmesini ifade etmektedir (Monge ve Contractor, 2001). Periferideki aktörler merkezdeki aktörlerle aralarında gevşek, periferideki diğer aktörlerle de aralarında seyrek bağlantılar kurmaktadır (Cattani ve Ferriani, 2008). Bu nedenle görünürlükleri merkeze oranla daha az ve kurumsal değişimde gerekli olan güç ve etkiden de mahrumdurlar (Lockett, Currie, Finn, Martin ve Waring, 2014). Mikro yaklaşım kapsamında, birbirine bağlı yoğun ilişkilerden oluşan ve sosyal sermayeyi bu çerçevede tanımlayan merkezlik ve kurumsal mantıkların değişimindeki rolü ile ilgili olarak aşağıdaki önerme üretilmiştir.

Önerme1: *Merkezî konumdaki aktörler, daha fazla bilgi ve kaynağa erişebilmesi, dolayısıyla daha fazla güç ve etkiye sahip olması nedeniyle, kurumsal mantıkları değiştirmede periferideki aktörlere göre daha avantajlıdır.*

Sosyal ağ düzenesinde merkezliğin aktörlere kazandırdığı avantajlar ve etkilerinin yanında, sosyal sermayenin aktörün bilinçli eylemliliği ile mi yoksa sosyal yapıda yerleşik ilişkiler ile mi yaratıldığı noktasından hareketle aktörler arasındaki ağ ilişkilerinin niteliğine bakılacak olursa güçlü ve zayıf bağlar ile yapısal boşluklar kavramları ön plana çıkmaktadır. Sosyal ağ düzeneklerindeki bağın gücünün zayıf olması aktörler arasındaki mevcut ilişkilerin seyrek ve uzak olmasını (Granovetter, 1983), güçlü olması ise ilişkilerin sık, yakın ve uzun süreli olmasını (Bourdieu, 1986) ifade etmektedir. İlişkilerde güçlü bağların önemine dikkat çeken yaklaşıma göre söz konusu bağlar, ancak ve ancak karşılıklı güven ile sağlanabilmektedir (Fukuyama, 1995). Güven, karşılıklı taraflar arasında güçlü ilişkilerin kurulması için ön koşul olarak karşımıza çıkmakta (Nooteboom, 2007), istenilen düzeyde gerçekleşebilmesi için de ağdüzenesinin kapalı

(Coleman, 1988) olması gerekmektedir. Söz konusu güven, aynı meslekte olan, hemşehrlik ilişkisi bulunan, aynı sosyal statüde yer alan, aynı sivil toplum kuruluşları veya derneklere üye olan, aynı okullardan mezun olan bireylerin ortak yönleri nedeniyle aralarında güçlü bağlar kurma potansiyeli yüksek olmaktadır (Burt, 2005; Sözen ve Gürbüz, 2012). Bu bağlamda kurulacak güçlü bağların güçlü sosyal sermaye oluşturulmasına, bu sayede gerekli bilgi ve kaynaklara erişimi kolaylaştırmasına ve dolayısıyla da meydana gelebilecek herhangi bir belirsizliğin azaltılmasına fayda sağlayacağı ifade edilebilir. Bu yaklaşıma göre güçlü bağlara sahip aktörler zayıf bağları olan aktörlere göre daha fazla çeşit bilgiye erişme imkânına sahip olmaktadır (Bourdieu, 1986; Coleman, 1988; Podolny, 2001), çünkü bireyin sağlayacağı fayda, güçlü bağlara dolayısıyla ağdüzeneginin kapalılık düzeyine bağlanmakta, kapalılık düzeyi artkça bireyin elde edeceği faydanın artacağı ifade etmektedir (Coleman, 1988). Ancak, bu yaklaşım güçlü bağların oluşturduğu ağdaki aktörlerin kapalı bir sosyal küme içerisinde yalnızca kendilerine ulaşan bilgilerle yetinmek zorunda kalabilecekleri, sistemin uzak noktadaki bilgi ve kaynaklara erişimde sıkıntılar yaşayabilecekleri (Granovetter, 1983) noktasında eleştirilmiştir. Özellikle makro yaklaşıma destek verenler, yapının ve bağlamın zorlayıcı ve belirleyici özellikleri kapsamında zayıf bağları (Granovetter, 1973) ve yapısal boşlukları öne çıkarmaktadır (Burt, 1992).

Zayıf bağlar ya da kol mesafesindeki ilişkiler aktörler arasında herhangi bir sosyal bağlantı içermeksizin yürütülmekte olan piyasa ilişkileri olarak tanımlanmaktadır (Uzzi, 1999; Uzzi ve Lancaster, 2004). Bir başka tanıma göre ise zayıf bağ, zaman içerisinde nadiren gerçekleşen bağlantıları ifade etmektedir (Granovetter, 1983). İlişkilerde zayıf bağların gücünü savunan görüşe göre, aktörün güçlü bağları sayesinde elde ettiği bilgi kısıtlıdır; ancak aktör, zayıf ya da kol mesafesindeki bağları ile bir ağdüzeneginin farklı noktalarındaki birbirleriyle yakın ilişkisi olan üyeler tarafından oluşturulmuş kapalı ağdüzenekleri ile olan irtibatı sayesinde daha fazla bilgiye daha hızlı erişebilmektedir (Granovetter, 1973; 1983). Böylece birçok zayıf bağa sahip aktör, farklı ağdüzeneklerinden ulaştığı bilgiler sayesinde yenilikleri kolayca paylaşabilecek, meydana gelebilecek değişimlere daha çabuk uyum sağlayabilecek, dolayısıyla daha fazla güç ve etkiye sahip olabilecektir (Granovetter, 1973). Güçlü bağların bir nevi kapalı ağ oluşturduğu düşünüldüğünde, zayıf bağların açık bir yapıyı temsil ettiği söylenebilir. Bu açık yapının, güçlü bağlarla oluşturulup paylaşılan yüksek değer ve normlara sahip olmadığı, ancak yenilikleri daha hızlı bir şekilde paylaşım yaratıcı bir şekilde uygulamaya dönüştürebilmesinden (Burt, 2004) dolayı kurumsal mantığı değiştirmede aktif bir rol oynayarak kurumsal değişimi başarabileceği ifade edilebilir. Makro yaklaşım kapsamında açık ağdüzenegini öngören ve sosyal sermayeyi bu çerçevede tanımlayan, daha fazla bilgiye daha kolay ulaşmayı sağlayan zayıf bağların gücü ve kurumsal mantıkların değişimindeki rolü ile ilgili olarak aşağıdaki önerme üretilmiştir.

Önerme2: *Zayıf bağlara sahip aktörler, güçlü bağların kapalı ağ yapısından kaynaklanan dezavantajlarının aksine, daha fazla bilgiye erişebilmesi, dolayısıyla daha fazla güç ve etkiye sahip olması nedeniyle, kurumsal mantıkları değiştirmede güçlü bağlara sahip aktörlere göre daha avantajlıdır.*

Burt (1992), zayıf bağların gücü konusundaki tartışmaları farklı bir bakış açısı ile ele alarak, başka bir sosyal konumun, yapısal boşluklarda aracı/köprü durumundaki

aktörlerin daha fazla avantaj sağlayacağını vurgulamıştır. Herhangi bir sosyal ağ düzeneğindeki aktörlerin tümünün birbirleriyle ilişkisinin olması her zaman mümkün olmayabilir, işte bu şekilde aktörler arasında bağlantı olmaması durumu yapısal boşluk olarak ifade edilmektedir (Burt, 2000; 2004). Başka bir deyişle yapısal boşluklar, farklı bilgi içeren ve gerekli olan bilgi kaynaklarını birbirlerinden ayırmaktadır (Sargut, 2006).

Söz konusu boşluklar, her iki tarafla bağlantısı olan ve arada aracılık/köprü vazifesi gören aktörlerin yeni bilgi ve teknolojinin taraflar arasında kolaylıkla iletimini sağlayıcı rolü (Gulati vd., 2002) ile doldurulmaktadır. Burada önemli olan yapısal boşluğun diğer tarafındaki dış kaynaklı yeni bilgi ve teknolojiye erişiliyor olmasıdır (Burt, 2000; Cohen ve Levintal, 1990). Böylece aracı/köprü konumunda olan aktöre olan bağımlılık ona çeşitli önemli avantajlar, özellikle de rekabetçi üstünlük sağlayabilmektedir (Burt, 1997; 2001; Sözen ve Gürbüz, 2012). Her ne kadar yapısal boşluğun iki tarafındaki grupları bağlayan aracılık/köprü zayıf bir bağlantı olsa da, bu zayıf bağlantı önemli bir güce sahiptir (Sargut, 2006). Değişik ve alternatif kaynaklara ve yeni bilgiye erişebilme özelliği, aracı/köprü konumundaki aktörlere yaratıcı sonuçlara ulaşabilmesinde büyük bir rol oynamaktadır (Battilana ve Casciaro, 2012; Cattani ve Ferriani, 2008). Bu bağlamda aracı/köprü konumundaki aktörlerin daha fazla sosyal sermayeye sahip oldukları ifade edilebilir.

Mikro-makro ikilemi bağlamında yapısal boşluklar incelendiğinde, toplumsal yapının yapısal boşluklar açısından zengin olmasının bilgi ve kaynaklara erişimini kolaylaştırdığı, dolayısıyla daha fazla güç ve etkiye sahip olduğu ifade edilmektedir (Uzzi, 1997). Makro yaklaşım kapsamında açık ağdüzeneğini öngören ve sosyal sermayeyi bu çerçevede tanımlayan, yenilikçi ve yaratıcı düşüncelere daha kolay ulaşmayı sağlayan yapısal boşluklar arasında aracı/köprü görevi üstlenen aktörler ve kurumsal mantıkların değişimindeki rolü ile ilgili olarak aşağıdaki önerme üretilmiştir.

Önerme3: *Aracı/köprü vazifesi gören aktörler, farklı, yenilikçi ve yaratıcı düşüncelere daha kolay ulaşmaları, dolayısıyla daha fazla güç ve etkiye sahip olmaları nedeniyle, kurumsal mantıkları değiştirmede avantajlıdır.*

Sonuç ve Tartışma

Sosyal ağların irdelenmesi, bilimsel çalışmaların başladığı ilk günden bu yana indirgemeci bir yaklaşımla bütünü anlamak için onu küçük parçalara ayırıp incelenmeye çalışılmasının ardından, pek çok bilimsel disiplinde olduğu gibi parçaları bir araya getirip bütünü görme, işlevini ve ortaya çıkış olgusunu anlamaya doğru yürüyüşün bir ifadesidir. Bu nedenle sosyal ağlar ve sosyal ilişkiler yardımıyla kurulan sosyal sermaye konusu dikkat çekmeye devam etmektedir.

Bugüne kadar yapılan çalışmalar sosyal ağ ve sosyal sermayenin yaratıcılık (Cattani ve Ferriani, 2008; Cliff vd., 2006) ve girişimcilik (Battilana vd., 2009; DiMaggio, 1988; Greenwood ve Suddaby, 2006; Thornton, 1999) ile olan ilişkisini ele almıştır. Bu çalışma ise artık odak noktası eşbiçimlilik olmayan yeni kurumsal kuramın yerini alan kurumsal mantık yaklaşımı (Friedland ve Alford, 1991; McPherson ve Sauder, 2013) kapsamında, aktörün kurumsal mantıkların değişiminde aktif bir rol oynayabileceği noktasından hareketle, sosyal ağ ve sosyal sermayenin kurumsal mantıklardaki değişime olan etkisini kavramsal olarak inceleyerek yazına katkı yapmayı amaçlamıştır. Çalışma

içerisinde hem uygulayıcıların hem de araştırmacıların ilgisini çekecek önermeler üretilmiştir.

Bu çalışma ile sosyal sermayesini güçlendiren, bir başka ifadeyle gerekli olan kaynaklarla donanmış aktörlerin (DiMaggio, 1988) kurumsal mantıkların değişiminde rol sahibi olabilecekleri, bu bağlamda hangi konumdaki aktörün, merkezdeki mi yoksa periferideki mi, güçlü bağlara mı yoksa zayıf bağlara mı sahip olan ya da aracı konumundaki aktörün mü kurumsal mantıklarda değişimi daha etkin sağlayabileceği ortaya konulmaya çalışılmıştır. Çalışma, aktör eylemliliği ve kurumsal belirlemcilik arasındaki çelişkinin varlığına dikkat çekerek, inanç ve eylemleri kurumsal çevre tarafından şekillendirilen aktörlerin kurumsal mantıkları nasıl değiştirebileceği sorunsalından yola çıkılarak hazırlanmıştır. Çalışmada sosyal sermayeye odaklanılarak, sosyal ağ ve ilişkilerle yaratılan sosyal sermaye bir kaynak olarak ele alınmıştır.

Her ne kadar sosyal sermayenin ve sosyal iletişim ağlarının değerli bir servet olduğuna işaret edilse de, sosyal sermayenin nasıl oluşturulduğu noktasından hareketle, sosyal sermayenin aktörün bilinçli eylemliliği ile mi, yoksa sosyal yapıda yerleşik ilişkiler ile mi yaratıldığı konusu hâlâ tartışılmaktadır. Aktörün bilinçli eylemliliğini ve bireysel ağıdüzeneğini ön plana çıkaran ama bu ağıdüzeneklerinin yerleşik olduğu yapı ve eylemin yapısal bağlamını ihmal eden aktör merkezli mikro yaklaşım ile sosyal ağıdüzeneklerinin yerleşik olduğu yapıyı ve örgütsel eylemi ön plana çıkaran ama bireysel ağıdüzeneğini ihmal eden yapısal-işlevselci, toplum merkezli makro yaklaşım karşılaştırıldığında; kurumsal mantıkları değiştirmede hangisinin daha etkin olduğu konusunda kesin bir ayırımı yapılamayacağı, eylem ve yapı arasındaki sentez ve çözüm çabalarının birbirine karşıt olgular olmadığı, hatta birbirlerini tamamladığı sonuçlarına ulaşılmıştır. Bu bağlamda mikro yaklaşımın daha çok kapalı ağıdüzeneğini, dolayısıyla merkezilik ve güçlü bağları öne çıkardığı; makro yaklaşımın ise daha çok açık ağıdüzeneğini, dolayısıyla zayıf bağları ve yapısal boşlukları birbirine bağlayan araçları öne çıkardığı görülmektedir.

Çalışmanın sonucunda geliştirilen önermeler doğrultusunda, merkezî konumdaki aktörlerin, periferideki aktörlere göre; zayıf bağlara sahip aktörlerin, güçlü bağlara sahip aktörlere göre, daha fazla bilgi ve kaynağa erişebilmesi, dolayısıyla daha fazla güç ve etkiye sahip olması nedeniyle, kurumsal mantıkları değiştirmede daha avantajlı olduğu; aracı/köprü vazifesi gören aktörlerin ise farklı, yenilikçi ve yaratıcı düşüncelere daha kolay ulaşmaları, dolayısıyla daha fazla güç ve etkiye sahip olmaları nedeniyle, kurumsal mantıkları değiştirmede avantaj sağladıkları sonuçlarına ulaşılmıştır.

Bu bağlamda, merkezilik ve güçlü bağlar aktörün daha fazla bilgi ve kaynağa erişebilmesi; zayıf bağlar ve yapısal boşlukları birbirine bağlayan aracılık faaliyetleri ise aktörün farklı, yenilikçi ve yaratıcı düşüncelere daha kolay ulaşmasını sağlaması nedeniyle, tek bir çeşit bağın kurumsal mantığı değiştirmede yeterli olmayacağı ifade edilebilir. Son toplamda, kurumsal mantıkları değiştirmede geniş bir yelpazeye hitap eden hem mikro hem de makro yaklaşımın nimetlerinden yararlanan sosyal ağ konumu ve kurulan bağların gerekliliğine vurgu yapılabilir. Çünkü bu bulgu, sosyal sermayenin hem aktörün bilinçli eylemliliği ile hem de sosyal yapıda yerleşik ilişkiler ile yaratılabildiği, ancak etki çapının farklı olduğunu ifade etmektedir. Söz konusu etki çapı kapsamında aktörün bilinçli eylemi sayesinde elde ettiği sosyal sermayesiyle yakın çevresinin kurumsal mantıklarının değişiminde aktif bir rol oynayabilirken, yakın çevresinden uzak

çevreye doğru yol aldıkça, iradi seçim yapma yetisi ve gücünü kaybettiği, kontrolün yapıya geçtiği görülmektedir.

Bu çalışmanın başlıca kısıtı olarak sosyal ağ ve sosyal sermayenin kurumsal mantıkların değişimindeki rolü konusunda yazında yeterince çalışma yapılmamış ve bu nedenle de üzerinde anlaşılmış genel bir mutabakatın var olmayışı ifade edilebilir. Sosyal ağ kuramının son yıllarda kazanmış olduğu popüleriteye rağmen, kaos ve karmaşıklık kuramları gibi lineer ve belirlenimci olmayan, düzen ve düzensizlikleri aynı anda içeren yapısı nedeniyle, geleneksel araştırma yöntemlerine alışık bilim insanlarının incelenmesinde zorluklarla karşılaşması bir diğer kısıt olarak karşımıza çıkmaktadır.

Konuyla ilgili yapılacak sonraki araştırmalarda; özellikle İnternet'te yer alan Facebook, Whatsapp, Twitter, Instagram ve LinkedIn gibi sanal ağlar sayesinde anlam ve boyutunun değiştiği düşünülen sosyal sermayeye bir de bu açıdan yaklaşılmasının, kurumsal mantıklarda ne gibi değişimlere yol açabileceği araştırılabilir. Ayrıca sosyal sermaye edinme şekilleri ile kurumsal mantıkların değişimi konuları, bu çalışma kapsamında ele alınmayan toplumdaki topluma değişiklik gösteren kültür ve kültürel farklılıklar bağlamında incelenebilir.

Kaynaklar

- Adler, P.S. ve Kwon, S.W. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, 27, 17-40.
- Arun, K. ve Yıldırım, D.Ç. (2017). Effects of foreign direct investment on intellectual property, patents and R&D. *Queen Mary Journal of Intellectual Property*, 7 (2), 226-241.
- Battilana, J. (2006). Agency and institutions: The enabling role of individuals' social position. *Organization*, 13 (5), 653-676.
- Battilana, J. (2007). Initiating divergent organizational change: The enabling role of actors' social position. *Academy of Management Annual Meeting Proceedings*, 1-6.
- Battilana, J., Leca, B. ve Boxenbaum, E. (2009). How actors change institutions: Towards a theory of institutional entrepreneurship. *The Academy of Management Annals*, 3 (1), 65-107.
- Battilana, J. ve Dorado, S. (2010). Building sustainable hybrid organizations: The case of commercial microfinance organizations. *Academy of Management Journal*, 53 (6), 1419-1440.
- Battilana, J. ve Casciaro, T. (2010). Power, social influence and organizational change: The role of network position in change implementation. *Academy of Management Annual Meeting Proceedings*, 1-8.

- Battilana, J. ve Casciaro, T. (2012). Change agents, networks, and institutions: A contingency theory of organizational change. *Academy of Management Journal*, 55 (2), 381-398.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. İçinde: J. Richardson (Ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (s. 241-258). New York: Greenwood.
- Bourdieu, P. ve Wacquant, L.J.D. (1992). *An invitation to reflective sociology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Brass, D.J. (1984). Being in the right place: A Structural analysis of individual influence in an organization. *Administrative Science Quarterly*, 29 (4), 518-539.
- Burt, R.S. (1992). *Structural holes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Burt, R.S. (1997). The contingent value of social capital. *Administrative Science Quarterly*, 42, 339-365.
- Burt, R.S. (2000). The network structure of social capital. İçinde: Staw, B.M. ve Sutton, R.I. (Ed.), *Research in organizational behavior* (s. 345-423). New York: Elsevier Science.
- Burt, R.S. (2004). Structural holes and good ideas. *The American Journal of Sociology*, 110 (2), 349-399.
- Burt, R.S. (2005). *Brokerage and closure*. New York: Oxford University Press.
- Cattani, G. ve Ferriani, S. (2008). A core/periphery perspective on individual creative performance: Social networks and cinematic achievements in the Hollywood film industry. *Organization Science*, 19 (6), 824-844.
- Cliff, J., Jennings, P.D. ve Greenwood, R. (2006). New to the game and questioning the rules: The experiences and beliefs of founders who start imitative vs. innovative firms. *Journal of Business Venturing*, 21 (5), 633-663.
- Cohen, W.M. ve Levinthal, D.A. (1990). Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35, 128-152.
- Coleman, J.S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *The American Journal of Sociology*, 94, S95-S120.
- Dimaggio, P.J. ve Powell, W.W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48 (2), 147-160.

- DiMaggio, P.J. (1988). Interest and agency in institutional theory. İçinde: L. Zuker (Ed.), *Institutional patterns and culture* (s. 3-22). Cambridge: Ballinger Publishing Company.
- Dimaggio, P.J. ve Powell, W.W. (1991). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. İçinde: W.W. Powell ve P.J. Dimaggio (Ed.), *The new institutionalism in organizational analysis* (s. 63-82). Chicago: The University of Chicago Press.
- Emerson, R.M. (1972). *Exchange theory*. Boston: Houghton-Mifflin.
- Emirbayer, M. ve Mische, A. (1998). What is agency? *American Journal of Sociology*, 103 (4), 962-1023.
- Freeman, L.C. (1979). Centrality in social networks: Conceptual clarification. *Social Networks*, 1, 215-239.
- Friedland, R. ve Alford, R.R. (1991). Bringing society back in: Symbols, practices, and institutional contradictions. İçinde: W.W. Powell ve P.J. DiMaggio (Ed.), *The new institutionalism in organizational analysis* (s. 232-263). Chicago: The University of Chicago Press.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: Social virtues and the creation of prosperity*. London: Hamish Hamilton.
- Galaskiewicz, J. ve Wasserman, S. (1989). Mimetic and normative processes within an interorganizational field: An empirical test. *Administrative Science Quarterly*, 34, 454-479.
- Giddens, A. (1979). *Central problems in social theory: Action, structure, and contradiction in social analysis*. CA: University of California Press.
- Giddens A. (1984). *The constitution of society: Outline of the theory of structuration*. Cambridge: Polity.
- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78, 1360-1380.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 481-510.
- Greenwood, R. ve Hinings, C.R. (1996). Understanding radical organizational change: Bringing together the old and new institutionalism. *Academy of Management Review*, 21 (4), 1022-1054.

- Greenwood, R. ve Suddaby, R. ve Hinings, C.R. (2002). Theorizing change: The role of professional associations in the transformation of institutionalized fields. *Academy of Management Journal*, 45 (1), 58-80.
- Greenwood, R. ve Suddaby, R. (2006). Institutional entrepreneurship in mature fields: The big five accounting firms. *Academy of Management Journal*, 49 (1), 27-48.
- Gulati, R. (1995). Social structure and alliance formation patterns: A longitudinal analysis. *Administrative Science Quarterly*, 40, 619-652.
- Gulati, R. (1998). Alliances and networks. *Strategic Management Journal*, 19, 293-317.
- Gulati, R., Dialdin, D.A. ve Wang, L. (2002). Organizational networks. İçinde: J.A.C. Baum (Ed.), *The Blackwell companion to organizations* (s. 281-303). Oxford: Blackwell.
- Hagedoorn, J. (2006). Understanding the cross-level embeddedness of interfirm partnership formation. *Academy of Management Review*, 31 (3), 670-680.
- Hasselbladh, H. ve Kallinikos, J. (2000). The project of rationalization: A critique and reappraisal of neo-institutionalism in organization studies. *Organization Studies*, 21 (4), 697-720.
- Ibarra, H. (1993). Network Centrality, Power and innovation involvement: Determinants of technical and administrative roles. *Academy of Management Journal*, 36, 471-501.
- Jepperson, R.L. (1991). Institutions, institutional effects, and institutionalism. İçinde: W.W. Powell ve P.J. DiMaggio (Ed.), *The new institutionalism in organizational analysis* (s. 143-164). Chicago: The University of Chicago Press.
- Kraatz, M.S. ve Moore, J.H. (2002). Executive migration and institutional change. *Academy of Management Journal*, 45 (1), 120-143.
- Lawrence, T. (1999). Institutional strategy. *Journal of Management*, 25 (2), 161-188.
- Lin, N. (2000). Inequality in social capital. *Contemporary Sociology*, 29, 785-795.
- Lin, N. (2001). *Social capital: A theory of social structure and action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lockett, A., Currie, G., Finn, R., Martin, G. ve Waring, J. (2014). The influence of social position on sense making about organizational change. *Academy of Management Journal*, 57 (4), 1102-1129.

- Luthans, F. ve Youssef, C.M. (2007). Emerging positive organizational behavior. *Journal of Management*, 33 (3), 321-349.
- Marin, A. ve Wellman, B. (2014). Social network analysis: An introduction. İçinde: J. Scott ve P.J. Carrington (Ed.), *Social network analysis* (s. 11-25). California: Sage Publications.
- Marsden, P.V. ve Friedkin, N.E. (1993). Network studies of social influence. *Sociological Methods and Research*, 22 (1), 127-151.
- McPherson, M., Smith-Lovin, L. ve Cook, J.M. (2001). Birds of a feather: Homophily in social networks. *Annual Review of Sociology*, 27, 415-444.
- McPherson, C.M. ve Sauder, M. (2013). Logics in action: Managing institutional complexity in a drug court. *Administrative Science Quarterly*, 58 (2), 165-196.
- Meyer, J.W. ve Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. *The American Journal of Sociology*, 83 (2), 340-363.
- Meyer, J.W. ve Scott, W.R. (1983). *Organizational environments-rituals and rationality*. Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- Monge, P.R. ve Contractor, N.C. (2001). Emergences of communication networks. İçinde: F.M. Jablin ve L.L. Putnam (Ed.), *The new handbook of organizational communication: Advances in theory, research, and methods* (s. 440-501). California: Sage Publications.
- Nahapiet, J. ve Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23 (2), 242-266.
- Nooteboom, B. (2007). Social capital, institutions and trust. *Review of Social Economy*, 65 (1), 29-53.
- Ocasio, W. (1999). Institutionalized action and corporate governance: The reliance on rules of CEO succession. *Administrative Science Quarterly*, 44 (2), 384-416.
- Podolny, J.M. (2001). Networks as the pipes and prisms of the market. *The American Journal of Sociology*, 107 (1), 33-60.
- Salancik, G.R. ve Pfeffer, J. (1977). Who gets power- and how they hold on to it: A strategic- contingency model of power. *Organizational Dynamics*, 5 (3), 3-21.
- Sargut, A.S. (2006). Sosyal sermaye: Yapının sunduğu bir olanak mı, yoksa bireyin amaçlı eylemi mi? *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, (12), 1-13.

- Scott, W.R. (2001). *Institutions and organizations*. California: Sage Publications.
- Scott, W.R. (2003). Institutional carriers: Reviewing modes of transporting ideas over time and space and considering their consequences. *Industrial and Corporate Change*, 12 (4), 879-894.
- Seo, M. ve Creed, W.E.D. (2002). Institutional contradictions, praxis, and institutional change: A dialectical perspective. *Academy of Management Review*, 27 (2), 222-247.
- Sözen, H.C. ve Gürbüz, S. (2012). Örgütsel ağlar. İçinde: H.C. Sözen ve H.N. Basım (Ed.), *Örgüt kuramları* (s. 301-325). Ankara: Beta Basım AŞ.
- Suddaby, R. (2010). Challenges for institutional theory. *Journal of Management Inquiry*, 19 (1), 14-20.
- Tang, F. ve Xi, Y. (2006). Exploring dynamic multi-level linkages in inter-organizational networks. *Asia Pacific Journal of Management*, 23, 187-208.
- Thornton, P.H. (2002). The rise of the corporation in a craft industry: Conflict and conformity in institutional logics. *Academy of Management Journal*, 45, 81-101.
- Thornton, P.H. ve Ocasio, W. (1999). Institutional logics and the historical contingency of power in organizations: Executive succession in the higher education publishing industry, 1958-1990. *American Journal of Sociology*, 105, 801-843.
- Thornton, P.H. ve Ocasio, W. (2008). Institutional logics. İçinde: R. Greenwood, C. Oliver, R. Suddaby ve K. Sahlin (Ed.), *Sage handbook of organizational institutionalism* (s. 99-129). London: Sage Publications.
- Thornton, P.H., Ocasio, W. ve Lounsbury, M. (2012). *The institutional logics perspective: A new approach to culture, structure and process*. Oxford: Oxford University Press.
- Tsai, W. ve Ghosal, S. (1998). Social capital and value creation: The role of intrafirm networks. *The Academy of Management Journal*, 41 (4), 464-476.
- Uzzi, B. (1997). Social structure and competition in interim networks: The paradox of embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, 35, 35-67.
- Uzzi, B. (1999). Embeddedness in the making of financial capital: How social relations and networks benefit firms seeking financing. *American Sociological Review*, 64, 481-505.

Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 29, Sayı 3, 2020, Sayfa 119-136

Uzzi, B. ve Lancaster, R. (2004). Embeddedness and price formation in the corporate law market. *American Sociological Review*, 69, 319-344.

Zucker, L.G. (1977). The role of institutionalization in cultural persistence. *American Sociological Review*, 42, 726-743.