

Güç Mesafesinin Demografik Niteliklerle Birlikte Sosyal Sermaye Üzerine Etkisi*

The Effect of Power Distance along with Demographic Characteristics on Social Capital

Lutfiye ÖZDEMİR^{1**}

Fatma YAYIK²

¹ İnönü Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, lutfiye.ozdemir@inonu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-4660-1816>

² İnönü Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, fatmayayik_21@hotmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-6464-7730>

**Yazışılan Yazar/Corresponding author

Makale Geliş/Received: 07.03.2022

Makale Kabul/Accepted: 06.04.2022

Araştırma Makalesi / Research Paper

Öz

Bu araştırma güç mesafesinin demografik özelliklerle birlikte sosyal sermaye üzerindeki etkisini araştırmak amacıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırma verisi anket tekniği ile toplanmıştır. Katılımcıların tanımlayıcı bilgi formunda, güç mesafesi ölçeğinde ve sosyal sermaye ölçeğinde yer alan ifadelere cevap vermesi istenmiştir. Malatya Organize Sanayi Bölgesi Tekstil sektöründeki işletme çalışanları araştırmanın anakütlesini oluşturmaktadır. Anakütle içinden kolayda örneklem yöntemi ile seçilmiş toplam 401 çalışana anket uygulanmıştır. Bu nedenle araştırmanın örneklemini 401 çalışandan oluşmaktadır. Toplanan verinin analizinde öncelikle Cronbach Alpha güvenilirlik testi yapılmıştır. Ardından hipotezlerin testi için çok yönlü regresyon analizi uygulanmıştır. Sonuç olarak güç mesafesinin demografik özelliklerle birlikte sosyal sermaye ve onun öğeleri olan güven, norm ve sosyal ağlar üzerinde etkili oldukları saptanmıştır.

Abstract

This research was conducted to investigate the effect of power distance on social capital along with demographic characteristics. The research data were collected with the questionnaire technique. Participants were asked to respond to the statements in the descriptive information form, the power distance scale, and the social capital scale. Employees of enterprises in the textile sector of Malatya Organized Industrial Zone constitute the population of the research. A survey was applied to a total of 401 employees selected from this population by convenience sampling method. Therefore, the sample of the research consists of 401 employees. In the analysis of the collected data, firstly, the Cronbach Alpha reliability test was conducted. Then, multi-directional regression analysis was applied to test the hypotheses. As a result, it has been determined that power distance, together with demographic characteristics, are effective on social capital and its elements such as trust, norms, and social networks.

Anahtar kelimeler: Güç Mesafesi, Sosyal Sermaye, Güven, Norm, Sosyal Ağ.

Keywords: Power Distance, Social Capital, Trust, Norm, Social Network.

JEL kodları: L22, L6, M0.

JEL codes: L22, L6, M0.

* Bu çalışma, yüksek lisans tezinden üretilmiş olup özeti, 25. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresinde sunulmuştur.

1. GİRİŞ

Günümüz bilgi çağında toplumların gelişmişlik düzeyleri sadece finansal sermaye ile değerlendirilmemektedir. Çünkü bu çağda bilgi, ülkelerin refah düzeylerinin önemli bir göstergesidir. Bu nedenle toplumlar ve işletmeler için entelektüel sermayenin yanında sosyal sermayenin de önemi artmaktadır. Entelektüel sermaye işletmelerde bilgi donanımlı kalifiye personel çalıştırmayı ve bilgi üretebilecek yüksek düzeyde eğitilmiş çalışan tutmayı gerektirmektedir. Çalışanların bilgi üretebilmelerini sağlamak için mevcut işletme koşullarını değiştirmek de gereklidir. Çünkü güç mesafesinin yüksek olduğu, yetki ve otoritenin merkezde toplandığı ve hiyerarşik bir yapının var olduğu işletme kültürlerinde bilgi üretebilmek oldukça güçtür. Bu bağlamda eğer işletmelerde güç mesafesinin yüksek olduğu bir kültürel ortam mevcutsa, bilgi üretiminin sağlanabilmesi ve çalışanlar için uygun bir ortamın oluşturulabilmesi için yönetici gücünün egemen olduğu kültürün değiştirilmesi gerekmektedir.

Dış çevrede yaşanan değişim ve gelişmeler bağlamında işletmeler için sosyal sermayenin öneminin giderek artmakta olduğu söylenebilir. İşletmelerin önemi giderek artan sosyal sermayelerini artırabilmeleri, dış çevreye önem vermeleri ve sosyal çevrelerini genişletebilmelerine bağlıdır. Ayrıca sosyal sermayenin artırılmasında dış çevrede güven oluşturmak ve sosyal ağları genişletmek de etkilidir.

İşletmelerin en az finansal sermayeleri kadar önem arz eden entelektüel sermayelerinin ve sosyal sermayelerinin artırılmasında kültürel ortamın değiştirilmesinin günümüz koşulları için bir gereklilik olduğu söylenebilir. Bu bağlamda güç mesafesinin demografik özelliklerle birlikte sosyal sermaye üzerindeki etkisi araştırılmak istenmiştir. Bu amaçla Malatya Organize Sanayi Bölgesi tekstil sektöründe imalat faaliyetinde bulunan 401 çalışana anket yapılmıştır. Araştırmanın sonucunda güç mesafesinin demografik özelliklerle birlikte sosyal sermaye ve boyutları (güven, norm ve sosyal ağlar) üzerinde etkili oldukları saptanmıştır.

2. GÜÇ MESAFESİ VE SOSYAL SERMAYENİN KURAMSAL ÇERÇEVESİ

Bu başlık kapsamında güç mesafesi ve sosyal sermaye konuları teorik bağlamda irdelenmektedir. Ardından güç mesafesi ile sosyal sermaye ve öğeleri arasındaki etkileşimler literatürde var olan teorik bilgiler temelinde ilişkilendirilmektedir.

2.1. Güç Mesafesinin Kuramsal Çerçevesi

Bir ülkede faaliyet gösteren örgütlerin örgüt kültürleri, o ülkenin sahip olduğu kültürel değerlerden önemli ölçüde etkilenmektedir. Bu kapsamda Hofstede tarafından yapılan kültür çalışması, iş yaşamı açısından toplumsal kültür bağlamında yapılan sınıflandırmalara önemli katkı sağlamıştır. Hofstede, 1968-1972 yılları arasında farklı uluslardan 116.000 IBM çalışanlarında uyguladığı araştırmada, aynı işletmede bulunmalarına karşın bireylerin değişik değerler sisteminin bulunduğunu belirtmiştir. Hofstede çalışması sonucunda, araştırmadaki katılımcıların ortak sorunlar karşısında sundukları farklı çözüm önerilerini, benimsedikleri değerlere bağlı kalarak önerdiklerini ve bu durumu da toplumun kültüründen etkilenme biçiminde açıklamıştır. Böylece ülkelerin sahip oldukları kültürün, örgütleri ve yönetimi etkilediği sonucuna ulaşılmıştır (Gürbüz ve Bingöl, 2007: 5). Bu çalışmada Hofstede'in sınıflandırması bağlamında sadece güç mesafesi boyutu ele alınmıştır.

Güç mesafesi, Hollandalı sosyal psikolog Mauk Mulder'in yaptığı çalışmayı Hofstede'nin geliştirmesi sonucunda ortaya çıkan (Hofstede ve Hofstede, 2005; Can ve Gündüz, 2021: 1175) ve toplumdaki bireylerin birbirleriyle eşit olmadığı düşüncesine dayanan bir boyuttur. Güç mesafesi ile toplum, grup ya da birey; güç, otorite, prestij, statü, zenginlik ve maddi servet açısından sınıflandırılmaktadır. Hofstede'e göre güç mesafesi bir ülkenin kurum ya da kuruluşlarının daha az güce sahip olan üyelerinin güç dağılımındaki eşitsizliği kabul etme derecesi veya bu dengesiz güç ve otorite dağılımından bireylerin rahatsız olmaması durumudur. Hofstede'e göre güç dağılımındaki eşitsizlik her kültürde mevcuttur; ancak bu eşitsizliğin oranı kültürden kültüre değişmektedir (Şahin, 2012: 56).

Güç mesafesi, bir toplumdaki bireylerin ve örgütlerin gücün ve otoritenin dağılımındaki eşitsizliği algılamalarıyla alakalıdır. Gücün toplumdaki insanlarda yol açtığı mesafe, ilgili toplumun değerleri ve normları bağlamında oluşmakta ve toplumun kabullendiği güç seviyesindeki değişiklikler, zamanla içselleşmekte ve kurumsallaşmaktadır. Farklı toplumlarda, belli yaşta bulunmanın, belli ailelere mensup olmanın ya da belli eğitim kurumlarında okumanın; yeteneğe, çabaya, deneyime ve teknik eğitime bakmadan kişilere ayrıcalık sağladığı görülmektedir (Macit, 2010: 34). Bu ülkelerde hiyerarşik olarak güçlü bireylerin (üst mevkilerde yer alanlar, patronlar vs.) haklı olmaları için doğru davranmaları gerekli değildir. Çünkü güçlü olan bu bireyler haklılıklarını sahip oldukları güçten almaktadırlar. Kimi kültürlerde ve ülkelerde güçsüz kişiler, gücün dağılımındaki bu eşitsizliği kabullenmişlerdir (Sargut, 2010: 180).

Örgütlerde ya da toplumlarda güce ve hiyerarşiye dayanan bu eşitsizliğin hangi düzeyde olursa kabul edilebileceğini belirten güç mesafesi; yüksek güç mesafesi ve düşük güç mesafesi olarak sınıflandırılmaktadır. Gücün kurumsallaşmış olduğu toplumlar, yüksek güç mesafesinin olduğu kültürleri belirtirken, güç dağılımındaki farklılıkları azaltmaya çalışan ülkeler ise güç mesafesinin düşük olduğu kültürleri yansıtmaktadır (Terzi, 2004: 68).

2.2. Sosyal Sermayenin Kuramsal Çerçevesi

Sosyal sermaye; değişik disiplinlerde ele alınması, değişik kavramsal sınırlarla çerçevelenmiş bulunması ve kaynak ve amaçları açısından farklı biçimde tanımlanmış olması nedeniyle tartışılmaktadır. Başka bir ifadeyle sosyal sermaye; işletme, sosyoloji, siyaset bilimi, eğitim sosyolojisi ve ekonomi tarihi vb. disiplinlerde değişik açılardan ele alınmakta ve sürekli tartışılmaktadır. Bu durum, farklı alanlarda bulunan uzmanların sosyal sermaye kavramına değişik anlamlar yüklemelerinden kaynaklanmaktadır. Bourdieu (1986: 243), Coleman (1988: 97) ve Putnam (1995: 665) gibi araştırmacılar sosyal sermayeyi bir ülkenin, bir toplumun ya da bir topluluğun sahip olduğu ve alanın sınırları kapsamında kurulmuş ya da kurulabilecek ilişkilerden oluşan bir kaynak olarak açıklamışlardır. Buna karşın Belliveau ve arkadaşları (1996: 1568), Burt (1997: 340) ve Lin (2001) gibi araştırmacılara göre sosyal sermayenin sahibi bir birey, topluluk ya da toplum olabilir; ancak sahibi her kim olursa olsun o, bu sermayeden doğrudan değil dolaylı olarak faydalanabilir. Diğer yandan Adler ve Known'a (2002: 17) göre sosyal sermaye, toplumsal ilişkilerden doğan, taraflar arasındaki faaliyetleri kolaylaştırabilmek amacıyla kullanılabilen bir iyi niyet girişimidir. Bu kapsamda sosyal sermaye kavramı ile ilgili farklı disiplinler tarafından yapılan bu tarz tanımlardan dolayı anlamların birbirinden farklılaştığı görülmektedir.

Sosyal sermaye genel anlamda ilişki odaklı bir kavram olarak değerlendirilmektedir. Bu kapsamda sosyal bağlılığın temelini oluşturan sosyal iletişim ağları ise bir varlık olarak görülmektedir (Polat ve Aktaş, 2015: 767). Putnam (1993) bir toplumsal örgütte sosyal sermayenin ağlar, güven ve norm araçlarını kullanarak sosyal verimliliği artırdığını belirtmiştir. Örgütler sosyal sermaye aracılığıyla güven oluşturarak birliklere katılabilmekte, ağları ve normları kullanarak da toplu harekete geçebilmektedir (Putnam, 1995: 667).

Sosyal sermaye, çok boyutlu bir kavram olması nedeniyle üzerinde uzlaşılan bir tanım değildir (Aydın vd., 2021: 39). Ancak uzlaşılan bir nokta var ki, sosyal sermayenin iletişim, normlar ve güven kavramlarıyla ilişkili olduğudur (Karagül ve Dündar, 2006: 63). Bu kapsamda sosyal sermayenin genel düzeyini; bireylerin ve toplum kesimlerinin birbirlerine karşı duydukları güven derecesi, toplumsal davranış ve kurallardan oluşan her türlü yazılı ve yazılı olmayan normlar ve sosyal içerikli iletişimin kalitesi belirlemektedir.

Sosyal sermaye genelde sosyal ilişkilere yapılan bir yatırım davranışının sonucu olarak değerlendirilmektedir. Oysaki bu yatırım sadece sosyal yapının bir ögesi değildir aynı zamanda kaynak teorisi olarak görülmektedir. Çünkü bu yatırım karşılığında gelir kazanma amacı taşımaktadır. Diğer taraftan Coleman (1988: 97) da üretkenlik üzerine odaklanarak sosyal sermayenin öğeleri bağlamında açıklanması gerektiğini ifade etmiştir. Bununla birlikte Bourdieu'ye göre sosyal sermaye "toplular ilişkiler veya gruplara üye olmanın sonucunda elde edilen gerçek veya olası kaynakların bütünüdür (Ongan, 2013: 218).

Sosyal sermaye kavramının popüler olmasında Dünya Bankası (DB) ve Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün (OECD) önemli katkıları bulunmaktadır. Bu nedenle DB ve OECD'nin sosyal sermaye ile ilgili düşünceleri önem taşımaktadır. Dünya Bankası (2015) sosyal sermayeyi; ülkelerin toplumsal ilişkilerinin niteliğini ve niceliğini biçimlendiren kurumlar, ilişkiler ve normlar biçiminde açıklamaktadır. Dünya Bankası yaptığı çalışmalarda, toplumların ekonomik başarılarının sağlanabilmesi ve gelişmelerinin sürdürülebilmesi için sosyal bağlılığın önemli bir öğe olduğunu belirtmektedir. Ayrıca DB'ye göre sosyal sermaye toplumun bir arada tutulmasında oldukça önemli bir rol oynamakta; ancak kurumsal olarak biriktirilmesinin olası olmadığı ifade edilmektedir.

OECD'ye (2001: 8-9) göre ise sosyal sermaye, gruplar arasında veya grup içinde işbirliğini kolaylaştırmaya yarayan normlar, değerler ve anlayışlar bağlamında oluşan ağlardır. OECD tarafından yapılan bu tanımlamada bir grup özelliği biçiminde ele alınan sosyal sermaye, işbirliğini ve sosyal değerleri öne çıkarmaktadır. OECD, sosyal sermayeyi toplumsal refahın yükselmesinde önemli bir değer olarak görmekte; aynı zamanda, iktisadi kalkınma ile sosyal sorunların çözümünde rehberlik ettiğini belirtmektedir. OECD'nin yayınladığı "Ülkelerin Refahı" isimli raporda bölgelere yönelik inovasyon stratejilerinin geliştirilmesi, toplumsal sağlığın korunması ve işgücü pazarının etkinleştirilmesinin gerekli olduğu belirtilmekte; sosyal sermayenin bu gibi pek çok konuda etkili olduğu açıklanmaktadır.

Genel olarak sosyal sermayenin geliştirilmesi için örgüt üyelerinin bir araya gelebilecekleri sosyal ortamlar hazırlanması, bu ortamlarda üyeler arasında iletişim ve işbirliğinin geliştirilmesi ve özendirilmesi sağlanarak işletmelerde güven ortamının oluşturulması gerekmektedir (Töremen, 2002: 565). Bir örgütte kültürel ve sosyal değerlerin varlığı, toplu dayanışmanın olması ve güvenin etkili bir biçimde işlemesi; o örgütte sosyal sermayenin bulunması anlamına gelmektedir (Gerşil ve Aracı, 2011: 74).

2.3. Sosyal Sermayenin Öğeleri

Örgütte sosyal sermayenin oluşturulması ve işlerlik kazanmasını sağlayan kaynakların birbiri ile etkileşimleri ve sermayenin de bir sonucu olan olgular; sosyal sermayenin öğeleri olarak değerlendirilmektedir. Sosyal sermaye kavramına ilişkin görüş farklılıkları; sosyal sermaye öğelerinin de farklı yazarlar tarafından farklı şekillerde ele alınması nedeniyle çeşitlilik göstermektedir. Bu bağlamda çalışmada Muthuri ve arkadaşlarının (2007: 75) sosyal sermaye ile ilgili olarak yaptıkları ağ (network), güven (trust) ve norm ile ilgili sınıflandırması esas alınmıştır. Bu sınıflandırma aşağıda gösterilmiştir:

- Ağ (Network) Öğesi: Bireyin iradesi dâhilinde katıldığı müzik korusu, futbol kulüpleri gibi yapıların yanında bireyin iradesi dışında içinde olduğu din, cemaat, aile gibi yapılar sosyal ağlar olarak değerlendirilmektedir (Akdoğan, 2002: 72).

Sosyal sermaye tanımlarında onun ana öğelerinden biri olan sosyal ağlara, bireyler arasında veya bireylerle gruplar arasında var olan ağlar üzerinden gönderme yapılmaktadır. Bu kapsamda Putman (1995: 665), Coleman (1988: 97) ve Bourdieu (1986) yapmış oldukları sosyal sermaye tanımında ağların önemine vurgu yapmışlardır. Bourdieu'nun (1986) tanımında ağlar, sosyal sermayenin yalnızca ne olduğunun açıklanması olmayıp bunun ötesinde sosyal ağların amaçlanan sonuçlara ulaşmasında sosyal sermayeyi ne şekilde kullandığını da açıklayan bir kilit değişken konumundadır. Bununla birlikte Coleman (1988: 97), sosyal sermayenin ağlara katılma sonucunda ortaya çıktığını veya sosyal sermayenin bireyler arasındaki ilişki yapılarından oluştuğunu belirtmiştir. Bourdieu (1986) ve Coleman (1988: 97) gibi Putnam (1995) da sosyal sermaye tanımlamasında ağlara vurgu yapmakta olup karşılıklı güveni güçlendirdiğini ve genelleştirilmiş karşılıklılığı kolaylaştırdığını belirtmektedir. Bu bağlamda başarılı ağlarda iletişim ile işbirliği daha kolay sağlanmakta ve kişilerin toplu faaliyetlerde bulunma imkânı artmaktadır (Abdioğlu ve Yavuz, 2013: 26). Diğer taraftan toplumdaki bağların azalmasıyla ülkedeki sosyal sermaye miktarında da azalma olacağını belirtilmektedir (Rea-Holloway, 2008).

- Güven Öğesi: Sosyal sermayenin ölçümünde ve tanımlanmasında önemli bir öğe haline gelen güven, sosyal sermayenin gelişmesi ve popüler olması nedeniyle dikkat çekmektedir. Bu kapsamda sosyal sermaye, güven anlamına gelmeyip sosyal sermayenin merkezinde yer alan bir öğe olarak görülmektedir.

Sosyal sermaye güvene dayalı olup iş birliği, topluluklar, ilişki ağları ve karşılıklı bağlılıklar sosyal sermayenin oluşmasına olanak tanır. Bu bağlamda güven; sosyal sermaye için bir gösterge, bir önkoşul, bir ürün ve bu üründen sağlanan fayda; dahası başka faydalara erişilmesini sağlayan öğelerden biridir (Cohen ve Prusack, 2001: 51).

Toplum içinde güvenin olmaması, sosyal sermaye açısından o toplumun düşük sinerji ile çalışmasına ve toplumun yoksullaşmasına sebep olmaktadır (Eşki, 2009: 40). Böylece yolsuzluk ve rüşvet artmakta, mafya tarzı suç örgütleri oluşmakta, güçlü bürokrasiye ve merkezi devlete ihtiyaç duyulmakta, büyük işletmelerin kurulması için devlet desteği gerekmektedir. Kısaca güven öğesinin olmaması her alanda rekabet gücünü düşürmekte ve iş başarıma maliyetlerini yükseltmektedir (Kosgeb, 2005).

- Norm Ögesi: Sosyal sermayenin bir diğer ögesi ise normlardır. Normlar, bir sosyal toplulukta bulunan insanların hangi davranış ve tutumlarının kabul edilip hangilerinin kabul edilmediğini belirleyen sözlü (yazılı olmayan) değerler toplamıdır (Erbil, 2008: 22).

Normlar; toplumsallaşma, model alma ve yaptırımlar yoluyla elde edilir. Coleman'a (1988: 101) göre sosyal normlar; herhangi bir toplumsal aktör tarafından gerçekleştirilen, diğerleri için olumlu-olumsuz sonuçlar doğuran eylemi kontrol etme hakkını başkalarına aktarır. Eğer bir toplumda, toplumsal yaşantıyı yönlendiren normlar önemli bir ağırlıkta ise, o toplumda sosyal sermaye sürdürülebilir ve üretebilir. Sosyal sermaye üretiminde; bireylerin içinde buldukları ağların durumu da ön plana çıkar. Bu kapsamda ağlar dışa kapalı ise o ağda bulunan kişilerin kendi içlerinde o ağın temel normlarına uyma ihtimali yüksektir. Aynı zamanda bu durumu güven ögesi pekiştirir. Coleman (1988), New York mücevher piyasası örneğiyle bu durumu açıklamaktadır. Bu kapsamda New York mücevher piyasasındaki tüccarlar, birbirlerine karşı duydukları güven sonucunda değiş tokuş yaparlar. Bu işlem için herhangi bir tedbir de almazlar. Bu piyasada normlara uymayan tüccar, o sosyal ağdan dışlanır. Bu bilginin yayılması sonucunda kişiler o toplulukta normları kabul etme veya etmeme durumlarında ne gibi sonuçlarla karşılaşabileceğini bilmektedirler. Normlar düzenli bir toplum olma sürecine katkıda bulunabilmektedir. Bu da toplumu oluşturan kişilerin kurallara uyacakları biçiminde bir beklentiyle başarılabileceği ifade edilmektedir (Şavkar, 2011: 20; Çalışkan, 2010: 15).

Normlar, sosyal sermayenin oluşmasında, uygulanmasında ve etkisinin toplumda görülebilmesinde büyük bir öneme sahiptir. Çünkü ancak etkili bir norm, sosyal sermayenin güçlü bir ögesi olabilir. Şehirlerde suç işlenmesini önleyen etkili bir norm, gece sokakta bir kadının rahatça yürümesine imkân verir. Normların bireyler üzerinde etkili olabilmesi için onların sosyal yapı içinde ilgililere duyurulması ve iletilmesi gerekir (Özdemir, 2007: 25).

2.4. Güç Mesafesi ve Sosyal Sermaye Arasındaki İlişki

Bir topluluğun veya örgüt üyelerinin güç dağılımındaki eşitsizliği kabul etme düzeyi olan güç mesafesi, kültürler arasındaki farklılaşmanın özelliklerinden biridir. Bu kapsamda güç mesafesi düşük ve yüksek olan bireyler, örgütteki veya toplumdaki güç dağılımındaki eşitsizliğe farklı biçimlerde tutum ve davranış gösterebilmektedirler. Başka bir ifadeyle güç mesafesi yüksek bireyler; toplumda, örgütte ya da bireyler arasında meydana gelen eşitsizliği büyük ölçüde kabullenmekte iken güç mesafesi düşük bireylerde ise bu eşitsizlik çok az kabul edilir ya da hiç kabul edilmeyebilir. Örgüt ortamında da benzer davranış biçimi geçerli olabilir. Hofstede yüksek güç mesafesine sahip toplumlardaki çalışanların, varoluşsal eşitsizlik olarak nitelendirdikleri hiyerarşik yapıyı ve otoriteyi benimsediklerini belirtmiştir. Güç dağılımındaki eşitsizliği kabullenen yüksek güç mesafesine sahip çalışanlar için hiyerarşinin varlığı gerekli ve normal görülmektedir. Öte yandan düşük güç mesafesine sahip çalışanlar için ise hiyerarşinin varlığı normal değildir ve eşitliğin sağlanması gereklidir (Uslu ve Ardıç, 2013: 317). Yapılan bazı çalışmalarda (Sargut, 2001; Hofstede, 2005) Türkiye'nin güç mesafe düzeyi yüksek ülkeler arasında olduğu belirtilmektedir. Bu bağlamda Türkiye'de faaliyet gösteren işletmelerdeki çalışanların da yüksek güç mesafesine sahip olabileceği ve güç dağılımındaki eşitsizliği normal olarak karşılayabilecekleri belirtilmektedir. Türk toplumunun belirsizliğe karşı toleransının düşük olması ve belirsizliği düşürmek için güç mesafesini kullanması; güç mesafesi düzeyinin yüksek olmasının

nedenlerinden biri olarak görülebilir. Diğer taraftan güç mesafe düzeyi düşük olan ülkelerde farklı sonuçlara rastlanabilir. Buradan hareketle güç mesafesinde, iki farklı tutum ve davranış söz konusudur.

Sosyal sermaye çok boyutlu bir kavram olması nedeniyle üzerinde uzlaşılan bir tanım bulunmamaktadır. Öte yandan üzerinde uzlaşılan nokta ise sosyal sermayenin iletişim, normlar ve güven kavramlarıyla yapılmasıdır (Karagül ve Dünder, 2006: 63). Bu kapsamda sosyal sermayenin genel düzeyini; bireylerin ve toplumdaki kesimlerin birbirlerine karşı duydukları güven derecesi, toplumsal davranış ve kurallardan oluşan her türlü yazılı ve yazılı olmayan normlar ve toplu etkileşim imkânlarının kalitesi belirlemektedir.

Sosyal sermaye, 2000 yılından sonra Türkiye’de pek çok araştırmacının ilgi alanını oluşturmuş ve farklı boyutlarıyla değerlendirilmiştir. Araştırmacılar tarafından yapılan çalışmalarda (Buğra, 2001; Sargut, 2003; Karagül ve Masca, 2005: 47) Türk toplumu genellikle zayıf sosyal sermayeye sahip bir ülke olarak görülmektedir. Sargut (2003) ve Buğra (2001) sosyal sermayenin zayıflığını farklı biçimlerde ele almaktadırlar. Sargut (2003) sosyal sermayenin zayıflığını, tarihsel süreç bağlamında toplum kültürünün içsel bir özelliği olarak bireylerin başkalarıyla etkileşimlerini şekillendiren, değerler bütünü (yüksek güç mesafesi, belirsizliğe karşı tolerans ve kolektif davranış) temelini oluşturan kültürel bir olgu olarak açıklamıştır. Buğra (2001) ise henüz kendini tarım toplumu olmaktan kurtaramamış olan Türkiye’nin toplumsal ve ekonomik gelişimi esnasında devlet müdahalesinden çok, “aile dayanışması modeli ile ailenin sorumsuz babası gibi davranmayı” tercih etmesi sebebiyle (veya bütüncül güvenin oluşturulamaması nedeniyle) oluşan bir örgütsel olgu olarak değerlendirmiştir. Buna göre Türk toplumunda hem devletin sağlıklı bir güven ortamının sağlanmasındaki yetersizliği hem de toplumda var olan baskın değerler (yüksek güç mesafesi, düşük belirsizlik toleransı ve toplulukçuluk) nedeniyle bireyler yalnızca birinci derece bağlı oldukları kişiler olan akrabalarına ve hemşerilerine güvenmekte; ama yabancılara olan güveni artırıcı bir ortam oluşturulmamaktadır (Özen ve Aslan, 2006: 131).

Farklı disiplinlerde pek çok araştırmanın konusunu oluşturan sosyal sermaye, esasen diğer bireylerle kurulan ilişkileri ve bu şekilde erişilen faydaları araştırmaktadır. Aslında her çalışanın sosyal çevresi örgütün sosyal ağının genişlemesi ve yeniden oluşumu için bir potansiyel sermayedir. Ancak bu sermaye çoğu zaman atıl konumdadır. Çünkü örgütler bu potansiyeli görmede ve değerlendirebilmede etkin değildirler. Bu yetersizliğe karşı örgütsel kültürün yüksek güç mesafesine dayanması da ayrı bir olumsuzluktur. Çünkü yüksek güç mesafesinde yöneten ve yönetilenler arasında bilgi alış-verişi kısıtlı kalmaktadır (Çavdar, 2021: 117). Bu durum çalışanların yönetime olan güvenlerini sarsmaktadır. Böyle olunca çalışanlar sahip oldukları sosyal çevreyi örgüte aktarma gereğini hissetmemektedir. Böylece örgütler iç çevrelerinde var olan potansiyel sosyal sermayeyi aktive edememektedirler. Diğer taraftan yüksek güç mesafesi, kişiler arasında kurulan ilişkiyi kısıtlayabilmektedir. Alan yazında güç mesafesi ve sosyal sermaye incelendiğinde; yüksek güç mesafesine sahip örgütlerde iletişim zayıf olabilmekte ve çalışanlar fikirlerini, düşüncelerini rahat bir biçimde söyleyememektedirler. Bu nedenle örgütlerde sosyal sermaye düzeyi zayıflayabilmektedir. Bu kapsamda güç mesafesi ile sosyal sermaye arasında olumsuz bir ilişkinin olduğuna gösteren yerli ve yabancı yazında ipuçları görülmektedir. Ancak yapılan bazı çalışmalar ise bu durumun tam tersinin ortaya çıktığını göstermektedir. Uslu ve Ardıç (2013: 331) yaptıkları çalışmada “çalışanların kurumlarına karşı duydukları güven seviyesinin

artmasında onların güç mesafesi ile ilgili algılarının etkisinin bulunduğu” bulgusuna ulaşmışlardır. Araştırmacılar bu durumun örgüt ile birey arasında var olan uyumdan kaynaklandığını ileri sürmüşlerdir. Sosyal sermaye ve güç mesafesi ilişkisinde de benzer bir bulgu elde edilebilir. Buradan hareketle örgütlerde yüksek güç mesafesi varsa, yüksek olan sosyal sermaye ile karşılaşılabilir. Bir başka neden de toplumsal kültür ile ilgili olabilir. Polat ve Meyda (2011: 153) yaptıkları araştırmada, güç mesafesinin artmasının örgüte bağlılığı yükselttiğini ve bunun ise yüksek güç mesafesine sahip bir toplumun bireylerinin gücü ve hiyerarşiyi olağan, hatta olması gerektiği şekilde algılayabileceklerini belirtmiştir. Ayrıca toplumda insanların gücü belirsizliği azaltabilmek için isteyebileceklerini (Sargut, 2001) ve bu nedenle yüksek hiyerarşi ile güç eğilimi olan örgütlerde bunları bulabilmelerinin, kendisinin de bu durumun bir parçası olmasından kaynaklanabileceğini ileri sürmüşlerdir. Türk toplumunun yüksek düzeyde güç mesafesine sahip olmasını göz önünde bulundurursak; sosyal sermaye ile güç mesafesi arasında pozitif bir ilişkiye rastlanabilir. Eğer örgüt yüksek bir güç mesafesi düzeyine sahipse, bu durum ilişkisel olarak sosyal sermayenin de yükselmesine neden olabilir. Diğer bir neden ise; Sargut’un (2001) ifade ettiği gibi toplumun kültüründen kaynaklanabilir. Eğer toplumun güç mesafesi yüksekse, bu toplumdaki bireylerin ve örgütlerin de kaçınılmaz olarak güç mesafeleri yüksek olabilmekte ve hatta onlar durumu normal olarak görebilmektedirler. Güç dağılımındaki eşitsizliği kabullenen yüksek güç mesafesine sahip çalışanlar için hiyerarşinin varlığı, olması gereken gibi ve hatta normal görülmektedir.

3. ARAŞTIRMANIN AMACI VE SORUSU

Değişen ve gelişen küresel dünyada işletmeler için artık sadece parasal kaynaklarla ifade edebileceğimiz maddi sermaye değil iç ve dış çevrede var olan potansiyellerin değerlendirilmesi sonucunda ortaya çıkan güven, norm ve sosyal ağ öğelerinden oluşan sosyal sermaye de önem arz etmektedir. Sosyal sermayenin önem kazanmasıyla birlikte örgütsel yapıyla, iletişim biçimiyle, yönetime katılım oranıyla, yetkinin ve gücün kullanım tarzıyla, işlerin yapılış yöntemleriyle ve örgüt içi sosyal ilişkilerle ilgili olan güç mesafesi konusuna dikkat çekilmektedir. Kültürle ilişkili olduğu düşünülen ve kabul edilen güç mesafesinin sosyal sermaye üzerinde de etkili olabileceği savından hareket edilerek bu araştırmada şu soruya yanıt aranmaktadır; güç mesafesi ile demografik özellikler sosyal sermaye ve öğeleri üzerinde etkili midir? Bu sorudan hareket edilerek güç mesafesi ile demografik özellikler olarak cinsiyetin, medeni durumun, pozisyonun, yaşın, eğitim düzeyinin, çalışma süresinin ve toplam çalışma süresinin birlikte sosyal sermaye ve onun öğeleri olan güven, norm ve sosyal ağlar üzerinde etkisinin olup olmadığını ve sosyal sermayedeki değişimin hangi oranda bu değişkenlerden kaynaklandığını bulabilmek amacıyla bu araştırma yapılmıştır.

3.1. Araştırma Yöntemi

Araştırmanın verisi anket tekniği ile bizzat araştırmacıların kendileri tarafından yüz yüze görüşmeler yapılarak toplanmıştır. Sağlanan veri, Microsoft Excel ile SPSS 25.0 programlarına yüklenmiş ve analiz edilmiştir. Analiz işlemleri bağlamında öncelikle ölçek güvenilirliğinin sağlanması için Cronbach Alpha testi uygulanmış ve devamında demografik özelliklere yönelik frekans analizleri ve güç mesafesi ile demografik özelliklerin birlikte

sosyal sermaye öğeleri üzerindeki etkisini analiz edebilmek için çoklu regresyon analizinden faydalanılmıştır.

3.2. Araştırmanın Anakütlesi ve Örneklemi

Malatya ili I. ve II. Organize Sanayi Bölgeleri'nde yer alan ve tekstil sektöründe üretim faaliyetinde bulunan işletmelerde çalışan tüm yönetici ve iş gören konumundaki çalışanlar bu araştırmanın anakütlesini oluşturmakta olup; ana kütlede kolayda örneklem yöntemiyle seçilen bir grup üzerinde gönüllülük esasına dayalı olarak bir anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Katılımcılara toplam 500 anket verilmiş; 450 anket doldurularak geri verilmiş ancak sadece 401 anket değerlendirilebilir nitelikte olması nedeniyle araştırma kapsamına 401 anket alınmıştır. Bu bağlamda anketlerin geri dönüş oranı %80 olup; araştırmanın örnekleme de 401 katılımcıdan oluşmaktadır.

Örneklemin anakütleyi temsil edip etmediğini belirlemek amacıyla örneklem büyüklüğü belirlenmiştir. Bu bağlamda anakütle büyüklüğünün tam olarak bilinmemesi sebebiyle şu formül kullanılmış (Karasar, 2005: 110-111) ve örneklem büyüklüğü 385 olarak hesaplanmıştır.

$$n = \frac{t^2 \cdot p \cdot q}{d^2}$$

t = Güven aralığının %95 ve serbestlik derecesinin ∞ olması durumunda t'nin alacağı değer 1,96 ($\alpha=0.05, 0.01, 0.001$ için 1.96, 2.58 ve 3.28 değerleri)

p = Araştırma konusu olayın gerçekleşmesi olasılığı0,5

q = Araştırma konusu olayın gerçekleşmemesi olasılığı0,5

d = Kabul edilmiş örneklem hatası0,05

n = Hesaplanmış örneklem hacmi384,16 = 385

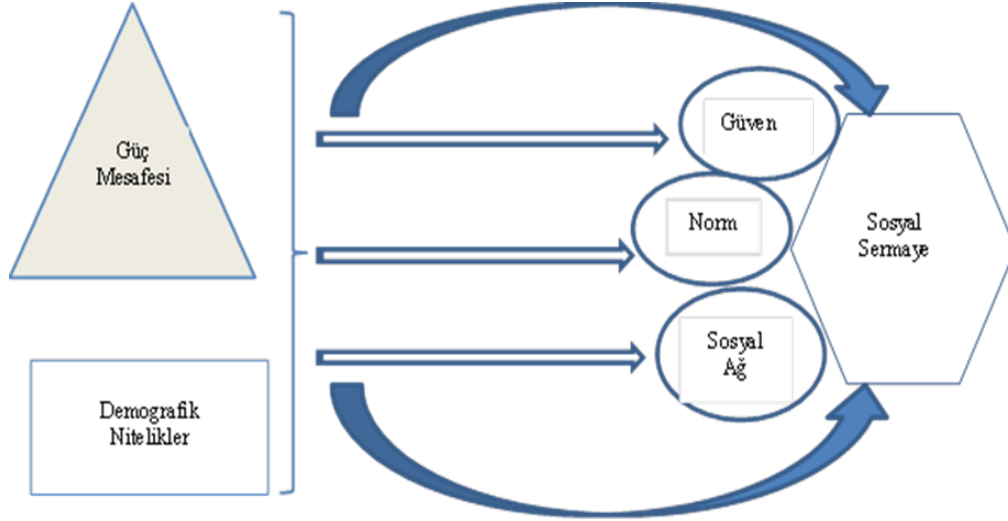
Sonuçta araştırmanın değerlendirilebilir nitelikte olan 401 anket sayısı, anakütleyi temsil edebilir büyüklükte bulunmaktadır.

3.3. Araştırmanın Ölçekleri

Veri toplamada yararlanılan ölçek; üç bölüm ve 37 ifadeden oluşmakta; katılımcıların demografik özelliklerine yönelik olan birinci bölüm, yedi sorudan, ikinci bölüm ise beşli Likert ölçeğine göre hazırlanmış güç mesafesiyle ilgili 10 ifadeden oluşmaktadır. Güç mesafesiyle alakalı olan anket, Varoğlu ve arkadaşları (2000) ile Dorfman ve Howell'in (1988) hazırlanmış oldukları ölçeklerden oluşmaktadır. Ölçekte katılımcıların düşüncelerini '1-kesinlikle katılmıyorum' seçeneğinden '5- tamamen katılıyorum' seçeneğine kadar işaretlemeleri istenmiştir. Son olarak üçüncü bölümde beşli Likert ölçeğine göre hazırlanmış olan sosyal sermaye ile ilgili toplam 20 ifade bulunmaktadır. Bu ankette kullanılan ifadeler Yavuz'un (2012: 103) "Dünya Değerler Anketi" veri tabanından yararlanarak hazırlanmış olduğu ölçekten alınmıştır. Bu ifadelerin yedi tanesi güven öğesiyle ilgili olup; 1- oldukça az' seçeneğinden '5- pek çok' seçeneğine kadar sıralanmıştır. Geriye kalan ifadelerden beş tanesi norm öğesiyle ve sekiz tanesi ise sosyal ağ öğesiyle ilgili olup; ölçek ifadeleri; '1-kesinlikle katılmıyorum'dan '5-tamamen katılıyorum' seçeneğine kadar sıralanmıştır.

3.4. Çalışmanın Modeli ve Hipotezleri

Çalışmada yer alan hipotezler bağlamında araştırma için bir model oluşturulmuştur. Bu modele Şekil 1'de yer verilmiştir.



Şekil 1. Araştırmaya İlişkin Model

Sosyal sermayenin oluşumunda kültürel değerlerin etkisi önemli bir yere sahiptir. Örneğin norm boyutu doğrudan toplumun kültürüyle ilgili olan bir öge olup, diğer boyutlar olan güven ve sosyal ağlar da kültürel değerlerle ilişkili olan öğelerdir. Dolayısıyla Hofstede'in kültürel değerlerle ilgili olarak yapmış olduğu sınıflandırmanın bir sonucu olarak güç mesafesinin demografik özelliklerle birlikte sosyal sermaye üzerinde etkili olabileceği düşüncesi ile dört temel hipotez geliştirilmiştir.

H1: Güç mesafesi demografik özelliklerle birlikte sosyal sermaye üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir

H2: Güç mesafesi demografik özelliklerle birlikte sosyal sermayenin güven ögesi üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir

H3: Güç mesafesi demografik özelliklerle birlikte sosyal sermayenin norm ögesi üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir

H4: Güç mesafesi demografik özelliklerle birlikte sosyal sermayenin sosyal ağ ögesi üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir

3.5. Araştırmanın Değişkenleri

Araştırmada çalışanların güç mesafesi algıları ve demografik özelliklere ilişkin puan ortalamaları bağımsız değişkeni oluşturmaktadır. Sosyal sermaye ve onun boyutları olarak güven, norm ve sosyal ağ öğeleri ise bağımlı değişken olarak kabul edilmiştir.

4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Araştırma sonucu genel olarak demografik özelliklere ilişkin bulgular ve hipotezlerin sınanmasına ilişkin bulgular olmak üzere sınıflandırılmıştır.

4.1. Araştırmanın Demografik Özelliklerle İlgili Bulguları

Bu başlık altında katılımcıların demografik özellikleriyle ilgili frekans dağılımları yer almaktadır. Bu dağılımlar Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1. Demografik Özelliklere İlişkin Dağılımlar

Değişken	Frekans	Oran (%)	Değişken	Frekans	Oran (%)
Cinsiyet			Medeni durum		
Erkek	234	58,4	Bekâr	190	47,4
Kadın	167	41,6	Evli	211	52,6
Pozisyon			Yaş		
Yönetici	17	4,2	20 yaştan küçük	18	4,5
Çalışan	384	95,8	20-29 yaş arası	214	53,4
Toplam Çalışma Süresi			30-39 yaş arası	106	26,4
1 yıldan az	99	24,7	40 ve üzeri	63	15,7
1-5 yıl arası	139	34,7	Eğitim		
6-10 yıl arası	86	21,4	İlkokul	63	15,7
11 yıl ve üzeri	77	19,2	Ortaokul	77	19,2
Çalışma süresi			Lise	196	48,9
1 yıldan az	110	27,4	Ön Lisans-Lisans ve Lisansüstü (Yüksek Lisans ve Doktora)	65	16,2
1 ile 4 yıl arası	216	53,9			
5 yıl ve üzeri	75	18,7			

Araştırmaya katılan 401 kişinin 234’ü erkek, 167’si kadın olup, erkekler tüm katılımcıların %58,4’ünü oluştururken, kadınlar tüm katılımcıların %41,6’sını oluşturmaktadır. %52,6’sı evli olan katılımcıların %47,4’ü ise bekadır. Pozisyon durumuna göre katılımcıların büyük çoğunluğu (%95,8) çalışanlardan oluşmaktadır. Yaşa göre ise katılımcıların yarıdan fazlası (%53,4) 20-29 yaş aralığında bulunmaktadır. %48,9 oranı ile eğitim durumuna göre lise grubunda yer alan katılımcılar, çoğunluğu oluşturmaktadır. Katılımcıların %53,9’u çalışma sürelerinin 1-4 yıl arası süreyi kapsadığını belirtmişlerdir. Son olarak toplam çalışma süresine göre katılımcıların %34,7’si büyük çoğunlukla 1-5 yıllık çalışma süresi arasında bulunmaktadır.

4.2. Hipotezlerin Testlerine İlişkin Bulgular

Güç mesafesi ve demografik değişkenlere göre sosyal sermayenin açıklanmasıyla ilgili çoklu regresyon analiz bulguları Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. Sosyal Sermayenin Açıklanmasına Yönelik Çoklu Regresyon Analiz Bulguları

Değişken	B	Standart Hata	β	T	P	İkili r	Kısmi r
Sabit	1,305	,336		3,880	,000		

Güç Mesafesi	,535	,033	,627	16,051	,000	,623	,630
Cinsiyet	-,025	,050	-,021	-,507	,612	-,040	-,026
Medeni Durum	,087	,060	,072	1,458	,146	,037	,073
Pozisyon	-,034	,122	-,011	-,279	,780	-,079	-,014
Eğitim Düzeyi	,072	,027	,111	2,722	,007	,083	,136
Yaş	-,059	,040	-,079	-1,480	,140	-,031	-,075
Çalışma Süresi	,047	,039	,052	1,197	,232	,029	,060
Toplam Çalışma Süresi	,012	,029	,021	,425	,671	,021	,021
R= ,640		R ² = ,409		F (8, 392)= 33,913		P= ,000	

Sosyal sermaye üzerinde etkili olan güç mesafesi ile demografik değişkenlerin sosyal sermayeyi nasıl açıkladığını saptamak için çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Analiz sonucunda güç mesafesi ile tüm demografik değişkenlerin birlikte sosyal sermaye ile anlamlı bir ilişki (R= ,640, R²= ,409) sergiledikleri saptanmıştır (F (8, 392)= 33,913, p< ,001). Güç mesafesi ve demografik değişkenler birlikte sosyal sermayedeki değişimin %41'ini açıklamaktadır. Standartlaştırılmış regresyon katsayılarına bakıldığında, bağımsız değişkenlerin sosyal sermaye üzerindeki görece önem sırası; güç mesafesi (β = ,627), eğitim düzeyi (β = ,111), yaş (β = -,079), medeni durum (β = ,072), çalışma süresi (β =,052), toplam çalışma süresi ve cinsiyet (β = ,021, β = -,021) ile son olarak pozisyon (β = -,011) dur. Regresyon katsayılarının anlamlılık testlerine bakıldığında ise bağımsız değişkenlerden sadece güç mesafesi (p< ,001) ve eğitim düzeyinin (p< ,01) sosyal sermaye üzerinde anlamlı oldukları görülmüştür. Bağımsız değişkenler ile sosyal sermaye arasındaki ilişkiler ele alındığında, güç mesafesiyle oluşan ikili ilişkide r= ,623, öteki bağımsız değişkenlerin etkisine bakıldığında r= ,630, eğitim düzeyiyle gerçekleşen ikili ilişkide ise r= ,083 iken öteki bağımsız değişkenlerin etkisi incelendiğinde kısmi ilişki r= ,136 seviyesindedir. Regresyon analiz bulgularına göre, sosyal sermayeyi açıklayan regresyon denklemi şöyledir:

Sosyal Sermaye= (,535 x güç mesafesi) – (,025 x cinsiyet) + (,087 x medeni durum) – (,034 x pozisyon) + (,072 x eğitim düzeyi) – (,059 x yaş) + (,047 x çalışma süresi) + (,012 x toplam çalışma süresi) + (1,305).

Güç mesafesi ve demografik değişkenlere göre sosyal sermayenin güven ögesinin açıklanmasına ilişkin çoklu regresyon analizi sonuçları Tablo 3'te yer almaktadır.

Tablo 3. Sosyal Sermayenin Güven Ögesinin Açıklanmasına Yönelik Çoklu Regresyon Analiz Bulguları

Değişken	B	Standart Hata	β	t	p	İkili r	Kısmi r
Sabit	1,202	,484		2,485	,013		
Güç Mesafesi	,495	,048	,455	10,328	,000	,459	,463
Cinsiyet	-,258	,072	-,165	-3,573	,000	-,166	-,178
Medeni Durum	,185	,086	,120	2,157	,032	,095	,108

Pozisyon	,113	,176	,029	,639	,523	-,011	,032
Eğitim Düzeyi	,020	,038	,025	,534	,594	-,007	,027
Yaş	-,094	,057	-,098	-1,644	,101	,005	-,083
Çalışma Süresi	-,060	,056	-,052	-1,062	,289	-,031	-,054
Toplam Çalışma Süresi	,023	,041	,032	,565	,572	,040	,029
R= ,499	R ² = ,249		F (8, 392)= 16,290		P= ,000		

Sosyal sermayenin güven ögesi üzerinde etkisi olduğu düşünülen güç mesafesi ve demografik özelliklerin sosyal sermayenin güven ögesini nasıl açıkladığını saptamak amacıyla yapılan çoklu regresyon analizi sonucunda, güç mesafesi ile tüm demografik değişkenler birlikte sosyal sermayenin güven ögesi ile anlamlı bir ilişki ($R= ,499$, $R^2= ,249$) sergilemişlerdir ($F (8, 392)= 16,290$, $p < ,001$). Söz konusu sekiz değişken birlikte sosyal sermayenin güven ögesindeki değişimin %25'ini yordamaktadır. Standartlaştırılmış regresyon katsayıları bağlamında, bağımsız değişkenlerin sosyal sermayenin güven ögesi üzerindeki görece önem sırası; güç mesafesi ($\beta= ,455$), cinsiyet ($\beta= -,165$), medeni durum ($\beta= ,120$), yaş ($\beta= -,098$), çalışma süresi ($\beta= -,052$), toplam çalışma süresi ($\beta= ,032$), pozisyon ($\beta= ,029$) ve son olarak eğitim düzeyi ($\beta= ,025$) dir. Regresyon katsayılarının anlamlılık testlerine bakıldığında, bağımsız değişkenlerden yalnızca güç mesafesi ($p < ,001$), cinsiyet ($p < ,001$) ve medeni durum ($p < ,05$) değişkenlerinin sosyal sermayenin güven ögesi üzerinde anlamlı oldukları görülmektedir. Anlamlı bağımsız değişkenlerle sosyal sermayenin güven ögesi arasındaki ilişkiler ele alındığında, güç mesafesiyle oluşan ikili ilişki $r= ,459$, öteki bağımsız değişkenlerin etkisine bakıldığında kısmi ilişki $r= ,463$, cinsiyetle olan ikili ilişki $r= -,166$, öteki bağımsız değişkenlerin etkisi değerlendirildiğinde $r= -,178$ seviyesinde olup son olarak medeni durumla gerçekleşen ikili ilişki $r= ,095$, öteki bağımsız değişkenlerin etkisine bakıldığında kısmi ilişki $r= ,108$ seviyesindedir. Regresyon analizinin bulgularına göre, sosyal sermayenin güven ögesini yordayan regresyon denklemi şu şekildedir:

Sosyal Sermayenin Güven Ögesi= ($,495 \times$ güç mesafesi) – ($,258 \times$ cinsiyet) + ($,185 \times$ medeni durum) + ($,113 \times$ pozisyon) + ($,020 \times$ eğitim düzeyi) – ($,094 \times$ yaş) – ($,060 \times$ çalışma süresi) + ($,023 \times$ toplam çalışma süresi) + (1,202).

Güç mesafesi ve demografik değişkenlere göre sosyal sermayenin norm ögesinin açıklanmasına yönelik çoklu regresyon analizi bulguları Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 4, Sosyal Sermayenin Norm Öğesinin Açıklanmasına Yönelik Çoklu Regresyon Analiz Bulguları

Değişken	B	Standart Hata	β	t	p	İkili r	Kısmi r
Sabit	,771	,449		1,715	,087		
Güç Mesafesi	,608	,045	,569	13,651	,000	,560	,568
Cinsiyet	-,026	,067	-,017	-,385	,700	-,028	-,019
Medeni Durum	,018	,080	,012	,228	,820	-,001	,012
Pozisyon	,165	,164	,044	1,009	,314	-,018	,051
Eğitim Düzeyi	,067	,035	,083	1,901	,058	,052	,096
Yaş	-,047	,053	-,050	-,887	,376	-,038	-,045
Çalışma Süresi	,095	,052	,085	1,827	,068	,046	,092
Toplam Çalışma Süresi	,004	,038	,005	,100	,921	,002	,005
R= ,573		R ² = ,328		F (8,392)= 23,945		P= ,000	

Sosyal sermayenin norm ögesi üzerinde etkisi olduğu düşünülen güç mesafesi ve demografik özelliklerin sosyal sermayenin norm ögesini nasıl açıkladığını ortaya koymak üzere yapılan çoklu regresyon analizinde, güç mesafesi ile tüm demografik değişkenler birlikte sosyal sermayenin norm ögesi ile anlamlı bir ilişki ($R= ,573$, $R^2= ,328$) sergilemişlerdir ($F (8, 392)= 23,945$, $p < ,001$). Söz konusu sekiz değişken birlikte sosyal sermayenin norm ögesindeki değişimin %33'ünü açıklamaktadır. Standartlaştırılmış regresyon katsayılarına göre, bağımsız değişkenlerin sosyal sermayenin norm ögesi üzerindeki görece önem sırası; güç mesafesi ($\beta= ,569$), çalışma süresi ($\beta= ,085$), eğitim düzeyi ($\beta= ,083$), yaş ($\beta= -,050$), pozisyon ($\beta= ,044$), cinsiyet ($\beta= -,017$), medeni durum ($\beta= ,012$) ve son olarak toplam çalışma süresi ($\beta= ,005$) dir. Regresyon katsayıları anlamlılık testlerinin sonucuna bakıldığında, bağımsız değişkenler içinden yalnızca güç mesafesi ($p < ,001$) değişkeninin sosyal sermayenin norm ögesi üzerinde anlamlı değişken olduğu görülmektedir. Anlamlı bağımsız değişkenle sosyal sermayenin norm ögesi arasındaki olası ilişkiler irdelendiğinde, güç mesafesiyle gerçekleşen ikili ilişki $r= ,560$, öteki bağımsız değişkenlerin etkisine bakıldığında kısmi ilişki $r= ,568$ seviyesindedir. Regresyon analiz bulgularına göre, sosyal sermayenin norm ögesini açıklayan regresyon denklemi şu şekildedir:

Sosyal Sermayenin Norm Ögesi= ($,608 \times$ güç mesafesi) – ($,026 \times$ cinsiyet) + ($,018 \times$ medeni durum) + ($,165 \times$ pozisyon) + ($,067 \times$ eğitim düzeyi) – ($,047 \times$ yaş) + ($,095 \times$ çalışma süresi) + ($,004 \times$ toplam çalışma süresi) + ($,771$).

Güç mesafesi ve demografik değişkenlere göre sosyal sermayenin sosyal ağ ögesinin açıklanmasına yönelik çoklu regresyon analiz bulguları Tablo 5'te sunulmuştur.

Tablo 5, Sosyal Sermayenin Sosyal Ağ Öğesinin Açıklanmasına Yönelik Çoklu Regresyon Analiz Sonuçları

Değişken	B	Standart Hata	β	t	p	İkili r	Kısmi r
Sabit	1,435	,451		3,181	,002		
Güç Mesafesi	,564	,045	,532	12,602	,000	,529	,537
Cinsiyet	,089	,067	,059	1,327	,185	,038	,067
Medeni Durum	,068	,080	,045	,849	,396	-,001	,043
Pozisyon	-,248	,164	-,067	-1,511	,132	-,125	-,076
Eğitim Düzeyi	,109	,036	,136	3,073	,002	,125	,153
Yaş	-,044	,053	-,048	-,833	,406	-,045	-,042
Çalışma Süresi	,047	,052	,042	,890	,374	,009	,045
Toplam Çalışma Süresi	,005	,038	,007	,136	,892	-,007	,007
R= ,558		R ² = ,311		F (8, 392)= 22,137		P= ,000	

Sosyal sermayenin sosyal ağ ögesi üzerinde etkisi olduğu düşünülen güç mesafesi ve demografik özelliklerin sosyal sermayenin sosyal ağ ögesini nasıl açıkladığını saptamak üzere yapılan çoklu regresyon analiz sonucuna göre, güç mesafesi ile tüm demografik değişkenler birlikte sosyal sermayenin sosyal ağ ögesi ile anlamlı bir ilişki ($R = ,558$, $R^2 = ,311$) sergilemişlerdir ($F(8, 392) = 22,137$, $p < ,001$). Söz konusu sekiz değişken birlikte sosyal sermayenin sosyal ağ ögesindeki değişimin %31'ini açıklamıştır. Standartlaştırılmış regresyon katsayıları bağlamında, bağımsız değişkenlerin sosyal sermayenin sosyal ağ ögesi üzerindeki görece önem sırası; güç mesafesi ($\beta = ,532$), eğitim düzeyi ($\beta = ,136$), pozisyon ($\beta = -,067$), cinsiyet ($\beta = ,059$), yaş ($\beta = -,048$), medeni durum ($\beta = ,045$), çalışma süresi ($\beta = ,042$) ve son olarak toplam çalışma süresi ($\beta = ,007$) dir. Regresyon katsayıları anlamlılık testleri ele alındığında, bağımsız olan değişkenlerden yalnızca güç mesafesi ($p < ,001$) ile eğitim düzeyi ($p < ,01$) değişkenlerinin sosyal sermayenin sosyal ağ üzerinde anlamlı olduğu görülmektedir. Anlamlı bağımsız değişkenlerle sosyal sermayenin sosyal ağ unsuru arasındaki olası ilişkiler irdelendiğinde, güç mesafesiyle gerçekleşen ikili ilişki $r = ,529$, öteki bağımsız değişkenlerin etkisi değerlendirildiğinde $r = ,537$ ve eğitim düzeyiyle sağlanan ikili ilişki $r = ,125$, öteki bağımsız değişkenlerin etkisi incelendiğinde kısmi ilişki $r = ,153$ seviyesindedir. Regresyon analiz bulguları bağlamında, sosyal sermayenin sosyal ağ ögesini açıklayan regresyon denklemi şu şekildedir:

Sosyal Sermayenin Sosyal Ağ Ögesi = ($,564 \times$ güç mesafesi) + ($,089 \times$ cinsiyet) + ($,068 \times$ medeni durum) - ($,248 \times$ pozisyon) + ($,109 \times$ eğitim düzeyi) - ($,044 \times$ yaş) + ($,047 \times$ çalışma süresi) + ($,005 \times$ toplam çalışma süresi) + (1,435).

5. TARTIŞMA VE SONUÇ

Günümüz dünyasında küreselleşme ile gelen teknolojik değişim ve gelişmeler karşısında neredeyse tam olarak değişik bir toplumsal dönüşüm gerçekleşmektedir. Toplumların

kalkınma ve gelişme süreçlerinde ülkelerin sahip oldukları finansal sermaye kadar sosyal sermaye de önem arz etmektedir. Özellikle Türkiye gibi gelişme yolunda olan ülkelerde sosyal sermaye daha büyük önem taşımaktadır. Söz konusu değişme ve gelişmeler kapsamında yalnızca toplumsal açıdan değil, küresel bağlamda da sosyal sermayenin oluşturulması ve faydalanılması gerekmektedir.

Hem ekonomik kalkınma bağlamında hem de toplumsal gelişim açısından gerçekten büyük öneme sahip olan sosyal sermaye; örgütsel açıdan kesinlikle daha değişik bir etkiye sahip görünmektedir. Bu nedenle örgüt açısından sosyal sermaye ile öğeleri olan norm, güven ve sosyal ağ öğelerinin örgüt içinde birçok değişken ile ilişki ve etkileşimi bulunmaktadır. Bu çalışmada sosyal sermaye, ilişkili ve etkili olduğu pek çok değişkenden biri olan güç mesafesiyle birlikte irdelenmiştir. Bu nedenle güç mesafesinin demografik değişkenlerle birlikte sosyal sermaye üzerinde etkili olabileceği düşüncesinden hareketle; "güç mesafesi demografik özelliklerle (cinsiyet, medeni durum, pozisyon, yaş, eğitim durumu, çalışma süresi ve toplam çalışma süresi) birlikte sosyal sermaye, güven, norm ve sosyal ağ üzerinde etkilidir" şeklinde hipotezler oluşturulmuştur.

Belirlenen amaçları gerçekleştirebilmek ve hipotezleri test edebilmek amacıyla Malatya I. ve II. Organize Sanayi Bölgelerinde yüz yüze yapılan anketlerle toplam 401 adet değerlendirilebilir nitelikte olan anket toplanmış ve SPSS 25,0 programına yüklenerek istatistiki yöntemlerle değerlendirilmiştir. Örneklem değerlendirilmesinde öncelikle ölçeğin güvenilirliğini irdeleyebilmek amacıyla Cronbach's Alpha testi yapılmış ve ölçeğin güvenilir olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ardından örneklem nitelikleri frekans dağılımları ile elde edilmiş ve araştırma hipotezlerinin testi için de çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Regresyon analizinin sonucunda ulaşılan bulgular şunlardır:

- 1) "H1: Güç mesafesi demografik özelliklerle birlikte sosyal sermaye üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir" hipotezi için oluşturulan regresyon modelinin anlamlı olduğu söylenebilir. Güç mesafesinin demografik özelliklerle birlikte sosyal sermayedeki değişmelerin %41'ini açıkladıkları görülmüştür. Bağımsız değişkenlerden sadece güç mesafesinin ve eğitim düzeyinin sosyal sermaye üzerinde anlamlı bir etkiye sahip oldukları bulunmuştur.
- 2) "H2: Güç mesafesi demografik özelliklerle birlikte sosyal sermayenin güven ögesi üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir" hipotezi için oluşturulan regresyon modelinin anlamlı olduğu söylenebilir. Güç mesafesinin demografik özelliklerle birlikte sosyal sermayenin güven ögesindeki değişmelerin %25'ini açıkladıkları görülmüştür. Bağımsız değişkenlerden güç mesafesinin, cinsiyetin ve medeni durumun sosyal sermaye üzerinde anlamlı bir etkiye sahip oldukları bulunmuştur.
- 3) "H3: Güç mesafesi demografik özelliklerle birlikte sosyal sermayenin norm ögesi üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir" hipotezi için oluşturulan regresyon modelinin anlamlı olduğu söylenebilir. Güç mesafesinin demografik özelliklerle birlikte sosyal sermayenin norm ögesindeki değişmelerin %33'ünü açıkladıkları görülmüştür. Bağımsız değişkenlerden sadece güç mesafesinin sosyal sermaye üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur.

- 4) "H4: Güç mesafesi demografik özelliklerle birlikte sosyal sermayenin sosyal ağ ögesi üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir" hipotezi için oluşturulan regresyon modelinin anlamlı olduğu söylenebilir. Güç mesafesinin demografik özelliklerle birlikte sosyal sermayenin sosyal ağ ögesindeki değişmelerin %31'ini açıkladıkları görülmüştür. Bağımsız değişkenlerden sadece güç mesafesinin ve eğitim düzeyinin sosyal sermaye üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur.

Bu bulgular bağlamında bağımsız değişkenlerin (güç mesafesi ve demografik özellikler) sosyal sermayenin boyutlarından en fazla norm ögesini etkilediği, ardından sosyal ağ ögesinin geldiği ve en düşük oranla güven ögesini değiştirdiği görülmüştür. Genel olarak bakıldığında ise sosyal sermayenin varyansındaki değişimin azımsanmayacak oranda olduğu saptanmıştır.

Bu araştırma sonucunda ulaşılan ve önemli olduğu düşünülen bulgulardan biri de kuşkusuz ki, güç mesafesinin ister demografik değişkenlerle birlikte olsun isterse tek değişken olarak ele alınsın sosyal sermaye ve onun ögeleri üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu; ancak bu etkinin pozitif mi yoksa negatif mi olduğunun araştırmanın yürütüldüğü örgütsel kültüre bağlı olduğu saptanmıştır. Çünkü Türk toplumunda örgütsel kültürün yüksek güç mesafesine sahip olduğu Hofstede (2005) ve Sargut (2003) gibi pek çok bilim adamları tarafından tespit edilmiştir. Bu çalışmada çalışanların sosyal sermaye algılarının yükselmesinde güç mesafesi algılarının etkisi bulunmaktadır. Bu bağlamda ileri sürülen hipotezler de doğrulanmıştır. Araştırmacıların bu şekilde bir sonuca ulaşmış olmaları konusunda iki yönde tartışmaları bulunmaktadır:

Birinci olarak güç mesafesi belirsizliği azaltarak ya da ortadan kaldırarak kişiler arasındaki güven duygusunu arttırmaya katkıda bulunduğu için sosyal sermayeyi bu şekilde olumlu yönde etkileyebileceği düşünülmüştür. Ayrıca Türk toplumunun sinerjisi düşük bir yapıya sahip olduğu ve grup içi üyelik bulunmadığında, kişiler arasında var olan güvene dayalı ilişkilerin sıkıntılı olduğu konusunda belirtiler bulunmaktadır (Çağatay ve Kızılkaya, 2021: 540). Bu açıklama bağlamında hem toplumsal yapıdan hem de kültürden kaynaklı olarak güvene dayalı ilişkilerde sorunların var olduğunu söyleyebiliriz. Güvene dayalı sorunlar da sosyal ağların genişlemesini olumsuz etkilemekle birlikte güç mesafesinin yükselmesine de neden olabilmektedir. Buradan da aslında güç mesafesi ile sosyal sermaye ve ögeleri arasında bir döngü yaşanmakta olduğu söylenebilir. Bunun dışında eğer toplumda güç mesafesi düşükse, bunun örgüte yansması sonucunda çalışanlar yakın güç mesafesi nedeniyle yöneticileriyle daha çok iletişimde bulunabilirler (Can ve Gündüz, 2021: 1176). Yönetim de çalışanlarının sosyal çevrelerinden yararlanarak sosyal ağlarını genişletebilme şansını yakalayabilir. Son olarak bir örgütte normların varlığı diğer bir ifadeyle yazılı olmayan kuralların oluşumu ve bunlara çalışanların inanmaları ile onların belirli olaylar karşısında nasıl hareket edebilecekleri konusunda belirsizliklerin azaltılmasına ya da ortadan kaldırılmasına yardımcı olabilmektedir. Bu bağlamda normlar vasıtasıyla çalışanlar birbirine bağlanarak sosyal sermayenin olumlu yönde gelişimine katkıda bulunabilmektedir. Sonuç olarak güç mesafesinin sosyal sermaye üzerindeki etkisi toplumun kültürü ile yakından ilişkili olup; sonuç da bu bağlamda değişebilmektedir.

Araştırmada karşılaşılmış olan birtakım kısıtlamalar bulunmaktadır: 1) Öncelikle bu araştırmanın sadece Malatya ilindeki Organize Sanayi Bölgelerindeki tekstil sektöründe

faaliyet gösteren özel işletmelerde yapılmış olması sebebiyle Türkiye genelindeki tüm özel işletmeler için kabul görmemesi. 2) İkinci önemli kısıtı araştırmanın sadece tek bir sektör üzerinde yapılmış olması, diğer sektörlerde uygulanmadığı için karşılaştırma yapabilmek için imkânının olmamasıdır. 3) Son olarak ise Türkiye genelini yansıtabilecek şekilde farklı şehirlerde ve değişik bölgelerde araştırmanın uygulanmamış olmasıdır. Bu bağlamda güç mesafesi ile demografik değişkenlerin sosyal sermaye üzerindeki etkisini araştırmak isteyen araştırmacılar için en temel önerimiz; yeniden yapılacak araştırmaların özellikle güç mesafesi düzeyi düşük olan ülkelerde yapılması ve bu çalışmada ulaşılan bulgularla karşılaştırılmasıdır.

KAYNAKÇA

- Abdioğlu, H. ve Yavuz, S. (2013). İşletmelerde Sosyal Sermayenin Ölçülmesi ve Raporlanmasına Yönelik Bir Araştırma. *İİBF Dergisi*, 15(1), 25-56.
- Adler, P. ve Kwon, S. (2002). Social Capital: Prospects for A New Concept. *Academy of Management Review*, 27, 17-40.
- Akdoğan, A. (2002). Toplumsal Sermaye: Yeni Sağın Küresel Yüzü (Der: Yasemin Özdek). *Yoksulluk, Şiddet ve İnsan Hakları, TODAİE Yayınları*, 311, 71-85.
- Aracı, M. ve Gerşil, G. S. (2011). Sosyal Sermayenin Güven Unsurunun İşgören Performansı Üzerine Etkileri. *Çalışma ve Toplum Dergisi*, 39-57.
- Aydın, A. Ö., Akdoğan, C. ve Hazır, K. (2021). Liderlik Davranışında Etik Değer Algısının Sosyal Sermaye Üzerindeki Etkisine Yönelik Değerlendirme. *Toros Üniversitesi İİSBF Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(15), 29-53.
- Belliveau, M, A,, O'reilly, C. A. ve Wade, J. B. (1996). Social Capital at The Top: Effects of Social Similarity and Status on CEO Compensation. *Academy of Management Journal*, 39(6), 1568-1593.
- Buğra, A. (2001). Kriz ve Geleneksel Refah Rejimi. VI. Araştırma Zirvesinde Sunulan Bildiri, Nisan, 19-20.
- Burt, R. S. (1997). The Contingent Effect of Social Capital. *Administrative Science Quarterly*, 42(2), 339-366.
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital, in J. Richardson (Ed.). *Handbook of Theory and Research for Sociology of Education*, New York: Greenwood Press.
- Can, E. ve Gündüz, Y. (2021). The Relationship Between Teachers' Power Distance and Self Efficacy Perceptions and Work Alienation Levels. *Trakya Journal of Education*, 11(3), 1173-1189.
- Çağatay, A. ve Kızılkaya, S. (2021). Sağlık Çalışanlarının Güç mesafesi ve Liderlik Tarzına Yönelik Kişisel ve Örgütsel Algılarının Karşılaştırılması. *Uluslararası Sağlık Yönetimi ve Stratejileri Araştırma Dergisi*, 7(3), 536-560.
- Cohen, D. & Prusack, L. (2001). *Kavrayamadığımız Zenginlik: Kuruluşların Sosyal Sermayesi* (Çeviren: Ahmet Kardam). İstanbul: MESS Yayınları.

- Coleman, J. (1988). Social Capital in The Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95-120.
- Çalışkan, D. (2010). Yenilikçi Oluşumlarda Sosyal Sermayenin Rolü ve Burdur İli Üzerine Bir Araştırma. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Isparta.
- Çavdar, M. (2021). Öğretmenlerin Örgütsel Güç Mesafesi Algılarının İncelenmesi (Diyarbakır İli Örneği). *Uluslararası Akademik Yönetim Bilimleri Dergisi*, 7(10), 107-136.
- Dorfman, P. W. & Howell, J. P. (1988). Dimensions of National Culture and Effective Leadership Patterns: Hofstede Revisited (Der : E.G. McGoun). *Advances in International Comparative Management*. Greenwich, CT: JAI Press.
- Eşki, H. (2009). Sosyal Sermaye- Önemi, Üretimi ve Ölçümü-Üzerine Bir Alan Araştırması. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Konya.
- Erbil, C. (2008). Sosyal Sermayeye Örgütsel Yaklaşım: Bir Model Önerisi. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Konya.
- Gürbüz, S. ve Bingöl, D. (2007). Çeşitli Örgüt Yöneticilerinin Güç Mesafesi, Belirsizlikten Kaçınma, Eril-Dişil ve Bireyci-Toplulukçu Kültür Boyutlarına Yönelik Eğilimleri Üzerine Görgül Bir Araştırma. *Savunma Bilimleri Dergisi*, 6(2), 68-87.
- Hofstede, G. ve Hofstede, G. J. (2005). *Cultures and Organizations Software of The Mind* (Second Edition). McGraw-Hill.
- Karagül, M. ve Masca, M. (2005). Sosyal Sermaye Üzerine Bir İnceleme. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1, 37-52.
- Karagül, M. ve Dündar, S. (2006). Sosyal Sermaye ve Belirleyicileri Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(12), 61-78.
- Karasar, N. (2005). *Bilimsel Araştırma Yöntemi*. Ankara : Nobel Yayın Dağıtım.
- KOSGEB. (2005). *Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü*. Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Müdürlüğü, Ankara.
- Lin, N. (2001). *Social capital: a theory of social structure and action*, cambridge university press, URL: <http://www.amazon.com/Social-Capital-Structure-Structural-Analysis/dp/052152167X>, Erişim Tarihi: 04,02,2016.
- Macit, G. (2010). İletişim Tarzları Üzerinde Kültürel Değerlerin Etkisi: Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Öğrencileri Üzerinde Bir Araştırma. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Isparta.
- Muthuri, J. N. Matten, D. ve Moon, J. (2009). Employee Volunteering and Social Capital: Contributions to Corporate Social Responsibility. *British Journal of Management*, 20(1), 75-89.
- OECD. (2001). *The Well-Being of Nations: The Role of Human and Social Capital*. Paris.
- Ongan, N. T. (2013). Sosyal Uyum-Sosyal Sermaye Eksenli Kalkınma Yaklaşımının Sınıfsal Sonuçlarına İlişkin Bir Değerlendirme: Çalışma ve Toplum, 36(1).

- Özdemir, A. A. (2007). Sosyal Ağ Özellikleri Bakış Açısıyla Sosyal Sermaye ve Bilgi Yaratma İlişkisi: Akademisyenler Üzerinde Yapılan Bir Alan Araştırması. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Eskişehir.
- Özen, Ş. ve Aslan, Z. (2006). İçsel ve Dışsal Sosyal Sermaye Yaklaşımları Açısından Türk Toplumunun Sosyal Sermaye Potansiyeli: OSTİM Örneği. Akdeniz İİBF Dergisi, 12, 130-161.
- Polat, S. ve Polat, S. A. (2015). Turizmin Kayıp Halkası: "Sosyal Sermaye". The Journal of International Social Research, 8(40).
- Polat, M. ve Meyda, C. H. (2011). Örgüt Kültürü Bağlamında Güç Eğilimi ve Örgütsel Bağlılık İlişkisinde Örgütsel Özdeşleşmenin Aracılık Rolü. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 25(1).
- Putnam, R. D., Leonardi, R. & Nanetti, R. Y. (1993). Demokrasi Çalışmaları Yapma: Modern italya'da Sivil Gelenekleri. Princeton University Press. URL: [https://books.google.com.tr/books?id=Gkzp8_Tp27uc&Lpg=Pp1&Ots=5ocaodcezl&Dq=Putnam%20rd,%20\(1993\),%20making%20democracy%20work%20civic%20traditions%20in%20modern%20italy&Lr&Hl=Tr&Pg=Pr4#V=Onepage&Q&F=False](https://books.google.com.tr/books?id=Gkzp8_Tp27uc&Lpg=Pp1&Ots=5ocaodcezl&Dq=Putnam%20rd,%20(1993),%20making%20democracy%20work%20civic%20traditions%20in%20modern%20italy&Lr&Hl=Tr&Pg=Pr4#V=Onepage&Q&F=False), Erişim Tarihi: 10,09,2016.
- Putnam, R. (1995). Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America, The 1995 Ithiel De Sola Pool Lecture. Political Science and Politics, 664-683.
- Rea-Holloway, M. (2008). What's The Matter with Social Capital? An Inductive Examination. Presented To The Faculty of The University Of Missouri-Kansas City, A Dissertation in Community Philosophy.
- Sargut, A.S. (2001). Kültürlerarası Farklılaşma ve Yönetim. Ankara: Verso Yayıncılık.
- Sargut, A. (2003). Kurumsal Alanlardaki Örgüt Yapılarının Oluşmasında ve Ekonomik İşlemlerin Yürütülmesinde Güvenin Rolü. F, Erdem (Ed.), Sosyal Bilimlerde Güven, Ankara: Vadi Yayınları.
- Sargut, A. S. (2010). Kültürler Arası Farklılaşma ve Yönetim. Ankara: İmge Kitabevi.
- Şahin, S. (2012). Turist Rehberlerinin Kültürlerarası İletişim Yeterlilikleri: Alman, İngiliz ve Rus Turistlerin Algılamaları. Balıkesir Üniversitesi SBB, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Balıkesir.
- Şavkar, E. (2011). Sosyal Sermayenin Unsurları ve Ekonomik Kalkınmayla İlişkisi. Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Afyon Karahisar.
- Terzi, A. R. (2004). Üniversite Öğrencilerinin Güç Mesafesi ve Belirsizlikten Kaçınma Algıları Üzerine Bir Araştırma. Sosyal Bilimler Dergisi, 6(2), 65-76.
- Töremen, F. (2002). Okullarda Sosyal Sermaye: Kavramsal Bir Çözümleme. Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi, 32, 556-573.
- Uslu, O. ve Ardiç, K. (2013). Güç Mesafesi Örgütsel Güveni Etkiler mi?. Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi, 15(2).

- Varoğlu, A. K., Basım, N. ve Ercil, Y. (2000). Bilimsel Araştırma Yönetimine Farklı Bir Bakış: Analitik Düşünce-Bütünleşik Düşünce Modellemeleri ile Belirsizlikten Kaçınma ve Güç Mesafesi Araştırması. 8. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, Mayıs, 25-27.
- World Bank. (2015). What is Social Capital?, URL: <http://search.worldbank.org/all?qterm=social+capital&title=&filetype=>, erişim tarihi: 07,02,2016.
- Yavuz, S. (2012). İşletmelerde Sosyal Sermayenin Ölçülmesi ve Raporlanmasına Yönelik Bir Araştırma. Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir.