



## KÜLTÜREL DEĞERLERİN, YERLEŞİKLİK DERECESİNİN, GÜVEN ALGISININ VE ÇEVRESEL BELİRSİZLİĞİN ÖRGÜTLERDE SOSYAL SERMAYE YAPISI İLE İLİŞKİLERİNİN İNCELENMESİ: KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ FİRMALAR ÜZERİNDE YAPILAN BİR ARAŞTIRMA

Öğr. Gör. Dr. Seçil BAL TAŞTAN\*

Doç. Dr. Alev TORUN\*\*

Öz

Bu çalışmada, İstanbul'da İmalat Sanayisinde faaliyet gösteren Küçük ve Orta Ölçekli İşletme sahip ve yöneticilerinin kültürel değerlerinin, yerleşiklik derecesi algılarının, güven duygularının ve çevresel belirsizlik algılarının işyeriyle ilgili sosyal sermaye değerlendirmelerini etkileyen unsurlar olacağı varsayımından hareket edilmekte ve bu unsurların sosyal sermaye yapısına ilişkin algılarına olan etkileri incelenmektedir. Yapılan Pearson korelasyon analizi sonuçlarına göre bireycilik kültürel değerlerinin ( $r=0,233$ ,  $p<0,05$ ), toplulukçuluk kültürel değerlerinin ( $r=0,551$ ,  $p<0,05$ ), yerleşik ilişkilerin ( $r=0,389$ ,  $p<0,05$ ), ve iç gruba güvenin ( $r=0,596$ ,  $p<0,01$ ) sosyal sermaye yapısı ile anlamlı ve pozitif ilişkiye; dış gruba güvenin ( $r=-0,253$ ,  $p<0,05$ ) ve çevresel belirsizlik algısının ( $r=-0,509$ ,  $p<0,01$ ) ise anlamlı ve negatif ilişkiye sahip olduğu görülmüştür. Bununla birlikte, söz konusu bağımsız değişkenlerin sosyal sermaye yapısı üzerindeki katkıları uygulanan çoklu regresyon analizi ile incelendiğinde, bağımlı değişken üzerinde anlamlı etkilerinin olduğu ve modeldeki bireycilik/toplulukçuluk kültürel değerleri, yerleşik ilişkiler, iç gruba/dış gruba güven ve çevresel belirsizlik algısı değişkenlerinin sosyal sermaye yapısına ilişkin algının 0,39'luk bölümünü açıkladıkları bilimsel olarak anlamlı bulunmuştur ( $F=44,562$ ,  $p<0,05$ ). Diğer yandan, katılımcıların sosyal sermaye algılarının bazı sosyo-demografik değişkenlere göre farklılaşma durumu incelendiğinde, cinsiyet ve eğitime göre anlamlı bir farklılaşma olmadığı, ancak firmanın türüne göre ve katılımcıların firmadaki çalışma süresine göre istatistiksel olarak anlamlı farklılaşmanın olduğu saptanmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Sosyal sermaye, Bireycilik (Benmerkezcilik), Toplulukçuluk (Çevremerkezcilik), Yerleşiklik, Güven, Çevresel belirsizlik

## THE EXAMINATION OF THE RELATIONS OF CULTURAL VALUES, EMBEDDEDNESS, TRUST AND ENVIRONMENTAL UNCERTAINTY WITH ORGANIZATIONAL SOCIAL CAPITAL STRUCTURE: A RESEARCH AMONG SMALL AND MEDIUM SIZE ENTERPRISES

Abstract

In this study, it has been assumed that the cultural values, embeddedness, trust, and environmental uncertainty perceptions of managers and owners of Small and Medium Sized Enterprises of manufacturing industry that are located in Istanbul would be associated with their organizations' social capital perceptions and the impacts of these perceptions on social capital evaluations are investigated. Thus, in this study, the impacts of cultural values, embeddedness degree, trust, and environmental uncertainty on perceived social capital are examined. According to Pearson's Correlation analysis, it is reported that idiocentric cultural values ( $r=0,233$ ,  $p<0,05$ ), allocentric cultural values ( $r=0,551$ ,  $p<0,05$ ), embedded relations ( $r=0,389$ ,  $p<0,05$ ), and in-group trust ( $r=0,596$ ,  $p<0,01$ ) had significant positive relations; while out-group trust ( $r=-0,253$ ,  $p<0,05$ ) and environmental uncertainty ( $r=-0,509$ ,  $p<0,01$ ) had significant negative relations with perceived social capital. Moreover, when the predictive contributions of the relevant independent variables, -idiocentric/allocentric cultural values, embeddedness, in group/out group trust, and environmental uncertainty perceptions- on perceived social capital was examined by applying multiple regression analysis, it was found that all independent variables of the research model significantly explained 0,39 (39%) of the variance in perceived social capital ( $F=44,562$ ,  $p<0,05$ ). As further, the participants' social capital perceptions were examined in terms of some of the socio-demographic factors. It was reported that there was no significant difference in terms of the participants' gender and educational level factors, however, a statistical significant difference was seen in terms of the organization's ownership type and the work experience of the participants in the current organization.

**Keywords:** Social capital, Individualism (Idiocentrism), Collectivism (Allocentrism), Embeddedness, Trust, Environmental uncertainty

\* Marmara Üniversitesi- İşletme Fakültesi İngilizce İşletme Bölümü-Örgütsel Davranış Anabilim Dalı [secilbal@yahoo.com](mailto:secilbal@yahoo.com) [seciltastan@marmara.edu.tr](mailto:seciltastan@marmara.edu.tr)

\*\* Marmara Üniversitesi- İşletme Fakültesi İngilizce İşletme Bölümü-Örgütsel Davranış Anabilim Dalı [atorun@marmara.edu.tr](mailto:atorun@marmara.edu.tr)



## 1. GİRİŞ

Bu çalışmanın temel araştırma sorunsalı, “içsel ve dışsal sosyal sermaye” düzeyinin “kültürel değerlere”, “yerleşiklik derecesine”, “iç gruba/dış gruba güvene” ve “çevresel belirsizliğe” bağlı olarak ne ölçüde değişeceğidir. Bireycilik ve toplulukçuluk kültürel değerlerinin, yerleşiklik derecesinin, iç gruba ve dış gruba güven algısının ve kurumların içindeki buldukları ortam koşulları ile ilgili çevresel belirsizlik algısının içsel ve dışsal sosyal sermayeye ilişkin değerlendirmeler ile anlamlı ilişkilerinin olabileceği varsayımı ile bu araştırma planlanmıştır. Konuyla ilgili çeşitli yerli ve yabancı kaynaklar ile kuramsal ve görgül araştırma sonuçları değerlendirilmiştir. Yapılan alan yazın araştırması ile birlikte, söz konusu değişkenler arasındaki kuramsal ilişkilerin bireycilik/toplulukçuluk kültür kuramı, ağ düzeneği kuramı, örgütsel güven kuramı, örgüt-çevre ilişkileri kuramı ve sosyal sermaye kuramıyla açıklanabildiği görülmüştür.

## 2. LİTERATÜR ÇALIŞMASI VE KURAMSAL ÇERÇEVE

Bu bölümde, yapılan literatür araştırmasına dayanarak, çalışmanın temel kavramları tanımlanacak, kavramlar arası ilişkiler literatürdeki bulguların desteğiyle incelenecek, çalışmanın temel sorunsalı ve ilgili kuramsal altyapıya dayanarak oluşturulan kuramsal çerçeve ve geliştirilen hipotezler açıklanacaktır.

### 2.1. Sosyal Sermaye Kavramı

Bu çalışmada açıklanmak istenen ve çalışmanın bağımlı değişkeni olarak ele alınmış olan temel kavram “içsel ve dışsal sosyal sermaye yapısı”dır. Sosyal sermaye konusu, örgütler ve yönetim olgusu açısından önemli bir değişken olarak yabancı ve Türk yazarlarca ve farklı disiplinler içerisinde kavramsal ve görgül olarak incelenmiştir (örn., Fukuyama, 1995; Nahapiet ve Ghoshal, 1998; Penning ve Lee, 1999; Schuller, 2001; Hansen 1999, 2005; Cohen ve Prusak; 2001; Karagül ve Masca, 2005; Özdemir, 2008; Pastoriza, 2008; Ayios, Jeurissen ve Spence, 2010; Başak ve Öztaş, 2010; Ekinci ve Karakuş, 2011). Literatürde yer alan çalışmalar, örgütsel sosyal sermayenin örgüt performansı, örgüt başarısı, yenilik, verimlilik ve çalışanlar üzerindeki olumlu etkisini ortaya koymaktadır (örn., Nahapiet ve Ghoshal, 1998; Schuller, 2001; Cohen ve Prusak, 2001; Pastoriza, 2008, Özdemir, 2008; Hau, Kim, Lee ve Kim, 2013). Kavramsal olarak bakıldığında, sosyal sermayenin, bir topluluğun, bir toplumun veya bir ülkenin sahip olabileceği ve o alanın sınırları dâhilinde kurulan/kurulacak ilişkilerden doğan bir kaynak olarak değerlendirildiği görülmektedir (Bourdieu, 1986; Coleman, 1990; Putnam, 1995).

Genel bir tanım ve sosyolojik bir bakış açısı ile sosyal sermaye; “en az iki kişi arasında, güvene dayalı bir şekilde kurulabilen iletişim imkanı, toplumu oluşturan bireyler, sivil toplum örgütleri ve kamu kurumları arasındaki koordinasyon faaliyetlerini kolaylaştırarak toplumun üretkenliğini arttıran, güven, norm ve iletişim ağı özellikleri” olarak tanımlanmaktadır (Temple, 2000:23). Ekonomik bakış açısı ile “kişi ve kurumlar arası güvene dayalı ilişkilerin, ekonomik etkinliğe ve üretime yansması” olarak ifade edilmektedir (Karagül ve Masca, 2005:39). Örgüt ve yönetim temelli yaklaşım ile çalışan araştırmacılar (Putnam, 1993:156; Belliveau, O’reilly ve Wade, 1996:1570; Burt, 1997:340) ise “sosyal sermayenin sahibinin ancak birey olabileceğini, topluluğun ve toplumun bu sermayeden dolaylı olarak yararlanabileceğini” ifade etmektedirler. Bu açıklamanın, sosyal sermayeyi birey odaklı gördüğü ve bireyler arası yapısal ve bilişsel birtakım ilişkiler ile gelişebileceği fikrini ileri sürdüğü söylenebilir. Öyle ki, Putnam (1993, 2000), söz konusu kavramı, bireyler



arasındaki iletişim ağları, sosyal bağlantılar, karşılıklılık ve güvenin kaynaklık ettiği, işbirliği ve sosyal bütünleşmeye imkân veren bir değer olarak tanımlanmaktadır. Bununla birlikte, Condeluci ve arkadaşları (2008), sosyal sermayenin; güven, karşılıklılık, norm, kültür ve topluluk temelleri oluşturan sosyal ilişkilerin bir sonucu olduğu görüşünü ortaya koymaktadır. Bu bağlamda, sosyal sermaye kavramının sosyolojik, ekonomik ve örgütsel açılardan ele alınmış olduğu, çeşitli örgütsel ve bireysel olumlu etkilerinin bulunduğu dair ortak görüşün farklı disiplinlerce öne sürülmüş olduğu gözlenmektedir.

Adler ve Kwon'un (2002:17) belirttiği gibi, sosyal sermaye, sosyal ilişkilerden doğan ve sosyal davranışları kolaylaştırmak için kullanılan iyi niyet olarak ilişkiler yoluyla gerekli kaynaklara ulaşmayı sağlamakta, amaçları etkin bir şekilde gerçekleştirmede önemli faydalar yaratmaktadır. Öte yandan, sosyal sermaye çerçevesi içinde en az yer alan kişilerin, sosyal sermaye aracılığı ile oluşacak yardım, sempati, dostluk ve sağlık konularında en çok yarar elde edecek kişiler olduğuna dikkat çekilmektedir (Özmen, Aküzüm, Koçoğlu, Tan ve Demirkol, 2014:334). Tüm bu anlatımların sosyal sermayenin örgütler açısından yararlarını ve önemini ortaya koyduğu düşünülmektedir.

Örgütsel sosyal sermaye ise örgüt üyelerinin birbirleriyle ilişkilerinin yanında örgütün çalışanlar dışındaki paydaşlarıyla kurduğu ilişkileri sayesinde oluşmaktadır. Örgüt içindeki çalışanların yöneticilerle ve birbirleriyle ilişkileri, ayrıca örgütün diğer örgütlerle, müşterilerle, tedarikçilerle olan ilişkileri o örgütün sosyal sermayesini oluşturmaktadır (Ekinci ve Karakuş, 2011:531). Bu noktada, kavram hakkındaki literatürde yer alan çalışmalarda, örgütsel sosyal sermayenin örgüt içi/içsel (internal) ve örgüt dışı/dışsal (external) olarak ele alındığı görülmektedir (Nahapiet ve Ghoshal, 1998; Pastoriza, 2008; Bull, Ridley-Duff, Foster ve Seanor, 2010; Su, 2014). Örgüt içi/içsel sosyal sermaye, örgütlerde bireyler ve birimler arasındaki ilişkilerden oluşurken; örgüt dışı sosyal sermaye, örgütün dışarısında kalan paydaşlarla ilişkilerden oluşmaktadır. Penning ve Lee (1999), örgütün sosyal sermayesinin çalışanları tarafından oluşturulduğuna vurgu yapmaktadırlar. İçsel örgütsel sosyal sermaye unsuruna dikkat çeken Gabbay ve Leenders (1999:1), kavramı “örgüt aktörünün amaçlarına ulaşmasını sağlayan ve aktörün (örgüt ve örgüt üyeleri) sosyal ilişkileri aracılığıyla biriktirdiği somut veya soyut kaynaklar dizisi” olarak tanımlamaktadırlar. Diğer yandan, sosyal sermayenin çok boyutlu bir kavram olarak da incelendiği görülmektedir. Nahapiet ve Ghoshal'ın (1998) öne sürmüş olduğu üç boyutlu (yapısal, ilişkisel ve bilişsel) sosyal sermaye çeşitli görgül araştırmalarla da incelenmiş ve doğrulanmıştır (örn., Tsai ve Ghoshal, 1998; Leana ve Buren, 1999; Adler ve Kwon, 2002; Leana ve Pil, 2006; Pastoriza, 2008; Göksel, Aydınlan ve Bingöl, 2010; Turgut, 2013; Özmen ve diğerleri, 2014). Söz konusu boyutlandırmaya göre, yapısal boyut; birimler ve insanlar arasındaki sosyal etkileşimi ifade etmekte, ilişkisel boyut; güven, güvenilirlik, normlar, yükümlülükler, özdeşleşme gibi ilişkileri ele almakta, bilişsel boyut ise; ortak dil, kodlar, hikâyeler gibi ilişkilerin önemli öğelerinden oluşmaktadır (Nahapiet ve Ghoshal, 1998:251; Özdemir, 2008:83; Göksel ve diğerleri, 2010:90; Naghavi ve Baharloo, 2012: 2). Bu boyutların, aynı zamanda sosyal sermayenin kaynaklarını ifade ettiği vurgulanmaktadır (Nahapiet ve Ghoshal, 1998; Özdemir, 2008).

Bu doğrultuda, çalışmamızda ele alınmış olan sosyal sermaye kavramı, bireylerin bir arada yaşamalarına ve işbirliğine yönelik çalışmalarına etki eden (Ekinci ve Karakuş, 2011; Su, 2014), ekonomik kalkınma ve refahın gelişiminde rol oynayan güven, sosyal ağlar (Coleman, 1988; Adler ve Kwon, 2002), karşılıklılık (Nahapiet ve Ghoshal, 1998), değerler ve normların (Bourdieu, 1986; Penning ve Lee, 1999) bileşiminden oluşan potansiyel bir



kaynak (Ekinci ve Karakuş, 2011) olarak tanımlanabilmektedir. Bununla birlikte, sosyal sermayenin öncelleri ya da belirleyicileri üzerine kavramsal düzeyde inceleme yapan bu çalışmada, örgütsel sosyal sermaye kapsamında örgüt içerisindeki ve dışındaki ilişkiler, bir başka ifadeyle içsel ve dışsal sosyal sermaye kavramları ele alınmaktadır.

## 2.2. Bireycilik (Benmerkezcilik)/Toplulukçuluk (Çevremerkezcilik)

### Kültürel Değerleri ve Sosyal Sermaye

Literatürde kültür ve kültürel farklılıklarla ilgili olarak üzerinde en fazla çalışılan konular arasında bireycilik ve toplulukçuluk değerleri yer almaktadır (örn., Triandis, 1995; Probst ve Lawler, 2006:237; Fitzpatrick, Feng, Liang, Crawford, Tsorell ve Morgan-Fleming, 2006; Wasti, 2003). Hofstede (1980), çalışmasında, dört boyut (Güç Mesafesi, Belirsizlikten Kaçınma, Cinsiyet Algısı ve Bireycilik-Toplulukçuluk) açısından bireylerin ait oldukları ulusal kültürün özelliklerini taşıdıklarını ifade etmekle birlikte bu kültürel özelliklerin kişilerin çalışma yaşamındaki seçimlerini de etkilediğini savunmaktadır. Bireycilik–Toplulukçuluk sınıflaması, toplumdaki insanların bir arada veya toplu olarak gösterdikleri davranışları ortaya koyan; belli bir toplumda algılanan ve egemen olan bireysel veya toplumsal değerleri vurgulayan bir kültürel değişkendir (Çarıkçı ve Koyuncu, 2010:5). Toplulukçu kültürlerde “biz” bilinci hâkimken ve grup ön planda tutulurken, bireyci kültürlerde “ben” bilinci gelişmiştir ve birey ön planda tutulmaktadır (Kağıtçıbaşı, 1997). Triandis ve arkadaşları (1985:395) ve Triandis (2001:907), bireysel analiz düzleminde toplulukçuluk ve bireyciliği anlatmak üzere allosantrizm ve idiyosantrizm (toplulukçuluk ve bireycilik) kavramlarını öne sürmüşlerdir. Bireycilik ve toplulukçuluk boyutlarının bireysel düzeyde kavramsallaştırılması ve ölçülenmesinde Triandis’in (1989, 1995) öznel kültür kavramını geliştirdiği çalışmaları büyük rol oynamıştır. Öznel kültür, bir kültürün dil, semboller, fikirler, inançlar, değer yargıları ve normlar gibi maddi olmayan yanlarını temsil etmektedir (Wasti ve Erdil, 2007:5). Bu doğrultuda, bireyciliğin kültürel anlamda öznel yansıması için özerk benlik (benmerkezcilik), toplulukçuluğun kültürel anlamda öznel yansıması için ise ilişkisel benlik (çevremerkezcilik) ifadeleri bireycilik ve toplulukçuluk terimleriyle eşanlamlı olarak kullanılmaktadır (Wasti ve Erdil, 2007:5). Allosantrik (toplulukçu/çevremerkezcisi) bireyler işbirliğine, sosyal desteğe, eşitliğe ve doğruluğa eğilimliyken; idiyosantrik (bireyci/bireymerkezcisi) kişiler başarı, anomi, yabancılaşma ve bireyselliğe yatkın olup, toplumca tanınma ve bireysel kazanımlar gibi değerleri ön planda tutmaktadırlar (Markus ve Kitayama, 1991:225; Hogg ve Vaughan, 2007:665; Özyer, Orhan ve Orhan, 2012:178). Hofstede’nin (1980, 2006) yaptığı çalışmalar ve literatürdeki görgül araştırmalar (örn. Kağıtçıbaşı, 1997; Wasti, 2003; Wasti ve Erdil, 2007; Kırkbeşoğlu ve Tüzün, 2009; Özyer ve diğerleri, 2012) sonucunda Türk çalışanlarının bireycilik eğilimlerinin toplulukçu eğilimlerine göre düşük olduğu saptanmıştır. Sargut’a (2001:186) göre de Türk toplumu ortaklaşa davranmayı önde tutan bir kültürün ürünüdür. Bu kavram Türkiye’de yapılan son çalışmalarla da desteklenmektedir (Erdoğan ve Aytekin, 2012: 2524; Koç ve Düşükcan, 2013:376; Sakal ve Aytekin, 2013:380).

Bu çalışmanın ana sorunsalı çerçevesinde yanıt aranan temel soru, örgütlerde içsel/dışsal sosyal sermaye yapısının örgütlerin yöneticilerinin/sahiplerinin bireyci veya toplulukçu kültürel özellikleri ile ne düzeyde ilişkili olduğudur. Daha açık bir ifade ile bireylerin “ben” merkezli düşünceye sahip olmaları ile “çevre” merkezli düşünceye sahip olmaları arasındaki farklılık örgüt içi ve örgüt dışı sosyal etkileşimleri içeren bir unsur olarak sosyal sermaye kavramını nasıl etkilemektedir? Bu kapsamda, ulusal kültür ve sosyal





sermayeyi bağdaştıran önceki kuramsal ve görgül araştırmalar, toplulukçu toplumlarda, bireyin iç ya da dış grupta olmasının, bireyin toplumsal davranışlarını etkilediğini (Sargut, 2003:109) belirtmektedir. Toplulukçu toplumlarda iç grup üyelerine grubun kolektif yararlarını ve karşılıklı ilişkilerini esas alan tarzda davranılmaktadır. Öte yandan, toplulukçu kültüre sahip toplumlarda yüksek güven, güçlü ilişkiler ve iyiliksever güdüler olduğu ifade edilmekte, bireyci kültüre sahip toplumlarda ise düşük güven, zayıf ilişkiler ve hesaplı güdüler olduğu öne sürülmektedir (Doney, Cannon ve Mullen, 1998). Paşamehmetoğulları (2010) tarafından Türkiye’de yürütülen bir araştırmada da bireycilik ile dışsal sosyal sermaye arasında ve toplulukçuluk ile içsel sosyal sermaye arasında anlamlı pozitif ilişkiler tespit edilmiştir. Araştırma bulguları, toplulukçulukla ilgili değerler arasında yer alan; işbirliği, ortaklaşa davranış, grubu öne çıkarma, grup tarafından denetlenme gibi değerlerin sosyal sermaye bileşenleri ile ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır (Doney ve diğerleri, 1998). Sosyal sermaye ve kültürel değerlere yönelik olarak yapılmış olan önceki çalışmalarda bireyci kültürler hakim olan değerlerden bağımsızlık eğilimi, akılcılık gibi değerlerin sosyal sermaye yapısı ile negatif; toplulukçuluğun baskın olduğu kültürlerde hakim olan güçlü ilişkiler gibi özelliklerin ise sosyal sermaye ile pozitif ilişki içinde olduğu tartışılmıştır. Bu çalışmada ise, sosyal sermaye kavramına yönelik içsel ve dışsal boyutlarda ayrı ayrı bir inceleme yapılması amaçlanmamış olup, örgütlerin sosyal sermaye potansiyeline yönelik algıları bir bütün olarak değerlendirilmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda, konu ile ilgili kavramsal açıklamalar, kültürel değerlere ilişkin kuramsal zemin ve literatürde yer alan araştırma bulgularına dayanarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

H1: Bireysel düzeyde ölçümlenen kültürel değerler ile sosyal sermaye yapısı arasında ilişki vardır.

H1a: Bireycilik (benmerkezci) kültürel değerleri ile sosyal sermaye arasında negatif ilişki vardır.

H1b: Toplulukçuluk (çevremerkezci) kültürel değerleri ile sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.

### 2.3. Yerleşiklik Derecesi ve Sosyal Sermaye

Yerleşiklik derecesi, örgütsel ağ düzeneği yaklaşımının (Granovetter, 1973; Coleman, 1988) incelemiş olduğu temel kavramlar arasında yer almaktadır. Coleman (1988), ağ düzeneği kuramını ve sosyal sermayeyi incelemiş ve kapalı ağ düzeneğine sahip (içine kapalı) sosyal grupların, sosyal sermayesinin yüksek olduğunu belirtmiştir. Yerleşiklik kavramı, kişilerin çevreyle olan bağlarının doğasını ve derecesini tanımlamaktadır (Uzzi, 1997). Granovetter (1985), ekonomik faaliyetlerin sosyal ilişkilere yerleşik olduğunu, Gulati (1998) ise, yerleşikliği ‘yapısal’ ve ‘ilişkisel’ olarak ikiye ayırarak bu boyutların sosyal sermaye yapısının belirleyicileri olduğunu öne sürmüştür. Yerleşiklik yaklaşımı, organizasyon ve sosyal ağ teorilerini birleştirerek, sosyal ilişkilerin yapısına odaklanmaktadır (Yeşiltaş, 2012: 38). Aktörler arasındaki sosyal bağların, birey veya grup bazında, benzersiz fırsatları ve bu fırsatlara erişimi tanımlayarak iktisadi davranışı betimlediğini iddia etmektedir (Albayrak, 2007: iv). Yerleşik ilişkilerin, örgütlere; yüksek oranda ‘kişiler arası güven’, bilgi transferi ve örgütlerin ortak bir şekilde sorunları çözmeleri sayesinde üstünlük sağlayabildiği ifade edilmektedir (Granovetter, 1985: 482-484). Uzzi’ye (1997) göre, yerleşiklik düzeyi yüksek olan örgütlerin çevresel ilişkileri bir karşılıklılık normu üzerine kuruludur. Yerleşiklik düzeyinin düşük olduğu, diğer bir ifade ile örgütler arası sosyal ilişkilerin ve bağların daha zayıf olduğu ve



karşılıklı kişilerarası güvenin ve bilgi aktarımının da daha düşük olduğu durumda ise mesafeli ilişkilerden söz edilmektedir (Uzzi, 1997).

Yüksek yerleşiklik derecesi ikili ilişkilerle ilgili olup, bu ilişkilerde hangi tarafın birbirinin gereksinimlerini ve amaçlarını dikkate aldığını ve bu amaca yönelik olarak güven, norm, yaptırım ve yükümlülükler açısından ortaya koydukları davranışları açıklamaktadır (Uysal ve Çakar, 2007:467). Örgütler arası ağların merkezinde olan ve yüksek yerleşik ilişkilere sahip örgütler bilgiye de yüksek oranda sahip olabilmekte ve sosyal sermaye yapıları daha güçlü olabilmektedir (Palmer ve Biggart, 2002; Meydan, 2011). Uzzi (1996:674) ise, yerleşiklik derecesinin öncellerini ve sonuçlarını incelediği çalışmasında, yerleşikliğin örgütlerin sosyal ve ekonomik performansı üzerinde etkileri olduğunu ortaya koymuştur. Çok kısıtlı sayıda olmakla birlikte, Türkiye’de yapılan çalışmalarda da yerleşiklik derecesi ve sosyal sermaye ilişkileri irdelenmiştir. Özen ve Aslan (2006:134), örgütlerin içsel ve dışsal sosyal sermaye yapıları ile sosyal ağ ve yerleşiklik anlayışlarını incelemiştir. Yapılan diğer bir araştırmada, örgütler arası ilişki ve yerleşiklik yapısının örgütsel performansa etkileri değerlendirilmiştir (Özen, Işık, Uysal, Şengün, Aksoy, Çakar ve Akış, 2007). Öte yandan, sosyal sermayeye sahip örgütlerin içsel ve dışsal bakımdan daha yüksek yerleşiklik derecesine sahip olduğu ve iç/dış sistemin üyeleriyle biçimsel olmayan ilişkiler kurdukları belirtilmektedir (Buğra, 2001; Sargut, 2003; Karagül ve Masca, 2005; Paşamehmetoğulları, 2010). Bu kanı, Paşamehmetoğulları (2010) tarafından yürütülen çalışmada yerleşik ilişkilerin içsel sosyal sermayeyi olumlu etkilediği sonucunu ortaya koymasıyla da desteklenmektedir. Bu doğrultuda, sosyal sermayenin ortaya çıkmasında, birincil bağlar ve yerleşiklik derecesinin belirleyici olabileceği, yüksek yerleşik ilişkilere sahip örgütlerin daha az yerleşik ilişkilere sahip olan örgütlere göre daha yüksek sosyal sermaye yapısına sahip olabileceği beklenmektedir. Böylece, aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

H2: Yerleşiklik derecesi ile sosyal sermaye yapısı arasında pozitif ilişki vardır.

#### 2.4. İç Gruba/Dış Gruba Güven ve Sosyal Sermaye

Güven, psikoloji, sosyoloji, ekonomi, yönetim ve davranış bilimleri gibi farklı disiplinlerin çalışma alanına girmiş olan çok geniş boyutlu bir kavram olup, birey ve grup davranışlarının önemli bir belirleyicisi olarak irdelenmektedir. Fukuyama (1997), güven kavramını sosyal sermaye kavramıyla özdeşleştirmekte, Coleman (1988) ve Putnam (1993) ise güveni sosyal sermayenin bir türü ve göstergesi olarak ele almaktadırlar (Adler ve Kwon, 2002:25; Özen ve Aslan, 2006:136). Korczynski (2000:4), güveni, “bir kişinin, diğer bir kişinin fırsat bulduğunda zayıf yanını kendi çıkarı doğrultusunda istismar etmeyeceğine dair inancı” olarak tanımlamaktadır. Hosmer (1995:399) ise kavramı ahlak felsefesi yaklaşımıyla ele alarak, güveni, güvenilen tarafın ahlaki olarak doğru biçimde davranacağına dair beklenti temeline dayandırmakta, güvenilen tarafa güvenme isteği ile ilgili etik davranış beklentisi olarak açıklamaktadır. Güven kavramının kavramsal temelleri doğrultusunda, çeşitli kültürlerde yapılan sosyal sermaye araştırmalarında, kişiler arası güven, kurumlara güven ve bireylerin ahlaki normlara uyum (güvenilirlik) derecesi, sosyal sermaye kavramının alt boyutları olarak incelenmiştir (örn., Williamson, 1993; Putnam, 2000; Oorschot ve Arts, 2005; Kumlin ve Rothstein, 2005; Allik ve Realo, 2004; Sargut, 2003; Özen ve Aslan, 2006). Sosyal sermayeyi güvenin bir göstergesi olarak değerlendiren araştırmacılar, iç ve dış gruba duyulan güvenin türü ve derecesinin içsel ve dışsal sosyal sermaye anlayışına göre değişeceğini ifade etmektedirler (Putnam, Leonardi ve Nanetti, 1993; Coleman, 1988; Paşamehmetoğulları, 2010).



Bu noktada, Türkiye’deki durum incelendiğinde, Türk toplumunun toplulukçuluk, belirsizlikten kaçınma ve güç mesafesi gibi baskın değerleri nedeniyle, yabancıya yabancıya güvenmesini sağlayacak bir ortamın oluşmadığı ve bireylerin sadece akrabalık, hemşerilik gibi birincil bağlarla bağlı olduğu kişilere güvenmekte olduğu öne sürülmektedir (Sargut, 2003). Ancak, bu tespitten farklı olarak, Oba ve Semerciöz’ün (2005) küçük ve orta ölçekli işletmeler üzerinde yaptığı çalışmada, oluşan güvenin aile, akrabalık, hemşerilik bağlarından ziyade, itibar, teknik kapasite, coğrafi yakınlıktan ötürü karşı tarafın bilgisine kolay ulaşmaya bağlı olduğu ve sanayi bölgesi derneğinin (öz-yönetişim mekanizması) gözetimi ile oluşan “rasyonel” temele dayalı ilişkisel bir güven olduğu belirtilmektedir. Öte yandan, Özen ve Aslan’ın (2006:131) vurguladığı gibi, Türkiye’de sosyal sermaye konusunda yapılan çalışmalar, Türk toplumunu sosyal sermayesi zayıf bir toplum olarak tanımlamaktadırlar (Buğra, 2001; Sargut, 2003; Gökalp, 2003; Karagül ve Masca, 2005). Özen ve Aslan (2006) tarafından yürütülmüş olan çalışmanın sonuçları, dışsal sosyal sermaye yaklaşımını destekler biçimde, işletme sahiplerinin, karşılıklı ekonomik çıkar temeline dayalı olarak zaman içinde oluşan arkadaşlık bağları yoluyla güven tesis edebildiğini ve sosyal sermaye yaratabildiğini ortaya koymaktadır.

Bu bağlamda, içsel sosyal sermaye yaklaşımında daha çok sermayenin kaynağı olarak topluluk içindeki sosyal ilişkileri biçimlendiren değerler ve inançlara işaret edilmekte ve iç gruba güven kavramı vurgulanmaktadır. Böylece, kendi içine kapalı, diğer gruplarla dayanışma içine girmeyen, dış gruba güveni zayıf bir örgütsel yapının ortaya çıktığı durumda sosyal sermayenin de zayıf olabileceğine dikkat çekilmektedir (Sargut, 2003). Bu konuda, Gökalp (2003), küçük ve orta ölçekli firmaların verimli çalışmaması ve örgütlerin yeteri kadar profesyonelleşememesi gibi olumsuz sonuçların söz konusu güven ilişkilerinin zayıflığı ile bağlantılı olduğunu ileri sürmektedir.

Ayrıca Özen ve Aslan (2006:136), karşılıklı bağımlılığın ve coğrafi yakınlığın olduğu bir ortamda, işletmelerin karşılıklı güven esasına dayalı biçimsel olmayan ilişkilere yönelmeleri durumunda, bilgiye erişme ve paylaşma konusunda da herkesin birbirine güvenebileceğine ve bunun da içsel/dışsal sosyal sermayeye olumlu yansıtacağına vurgu yapmaktadırlar. Paşamehmetoğulları (2010) tarafından elde edilen bulgulara göre ise, iç gruba güven ile içsel sosyal sermaye arasında pozitif bir ilişki olduğu gözlenmiştir. Söz konusu kuramsal altyapı ve görgül bulgulara dayanarak, örgütlerde algılanan iç/dış gruba güvenin sosyal sermaye yapısı ile anlamlı ve doğru orantılı bir ilişkiye sahip olabileceği beklenmektedir. Böylece, aşağıdaki hipotezler öne sürülmektedir:

H3: Algılanan güven ile sosyal sermaye arasında ilişki vardır.

H3a: İç gruba güven ile sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.

H3b: Dış gruba güven ile sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.

## 2.5. Çevresel Belirsizlik ve Sosyal Sermaye

Yönetim ve organizasyon teorisi ve örgütsel davranış literatüründe, belirsizlik merkezi bir kavram olarak incelenmiştir (örn., Duncan, 1972; Milliken, 1987; Süder, 1991; Naktiyok ve Kök, 2006). Belirsizlik, özellikle örgütlerin çevreleriyle olan ilişkilerinin niteliğini ve bu ilişkilerin çeşitli örgütsel ve yönetsel kavramların niteliğini etkileme durumunu araştıran çalışmalarda ele alınan bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır (Bkz., Galbraith, 1973; Aldrich, 1999; Sözen ve Basım, 2010; Daft, 2012). Çevresel belirsizlik, örgüt kuramları çerçevesinde durumsallık teorisi ile açıklanmaya çalışılmış (Tesi ve Slecum, 1984) ve çevrenin örgütsel



yaşamın önemli bir belirleyicisi olduğunu savunan çevre-örgüt ilişkileri yaklaşımı ile irdelenmiştir (Tung, 1979; Lindsay ve Rue, 1980; Koçel, 2007). Çevresel belirsizliğin kavramsallaştırılmasında önemli katkıları olan Milliken (1987:136) kavramı, “bir bireyin organizasyon çevresini doğru olarak tahmin etme konusundaki bilgi eksikliği veya elde ettiği bilgileri ilgili veya ilgisiz olarak ayırt edebilme kabiliyeti eksikliği” olarak tanımlamaktadır. Belirsizlikle ilgili kişisel deneyimler, yeterli bilgi olmayışı nedeniyle kesin tahminde bulunulamamasından veya veriler arasında ilgili ve ilgisiz sınıflandırması yapılamadığından hangisinin gerekli olduğunun anlaşılmasından kaynaklanmaktadır (Gifford, Bobbitt and Slocum, 1979 içinde aktaran Süder, 1991:123). Algılanan çevresel belirsizlik düzeyinin yüksekliği örgütler için riskli bir durumu ortaya çıkarmakta ve bu durumun yöneticiler ve çalışanlar için çevresel bakış açısına (örgüt çevresi hakkında) ilişkin bilgi eksikliği, yüksek derecede stres ve huzursuzluk kaynağı olabileceği öne sürülmektedir (Lau ve Busenitz, 2001; Akkoç, Çalışkan ve Turunç, 2012:68). Bu nedenle, çevre algısı ya da çevrenin belirsizliği hakkındaki öngörüler örgüt yöneticilerinin karar ve davranışlarını etkileyebilmekte ve dolaylı ya da dolaysız olarak örgütlerin potansiyel sosyal, ekonomik ve stratejik sonuçlarını etkileyebilmektedir.

Duncan (1972), çevresel belirsizliği, değişkenlik ve karmaşıklık olarak adlandırılan iki boyut ile tanımlamıştır. Milliken (1987) ise algılanan çevresel belirsizliği; durum, etki ve tepki belirsizliği olarak üç farklı tipte tanımlamıştır. Her iki yaklaşımın esasında da algılanan çevresel belirsizliğin temel örgütsel/yönetimsel sonuçlara etki etmesi bulunmaktadır. Bu kapsamda yapılan yerli ve yabancı çalışmaların, daha çok çevresel belirsizlik ve girişimcilik, stratejik yönetim, örgüt yapısı gibi kavramlar arasındaki ilişkilere odaklandığı görülmektedir. Lindsay ve Rue (1980:385), durumsallık yaklaşımı çerçevesinde, çevresel belirsizlik ile örgütlerin uzun dönemli karar ve planlamaları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Naktiyok ve Karabey (2007:203), örgütlerin algıladıkları çevresel olumsuzluk derecesi ile stratejik yönelimleri arasındaki ilişkiyi irdelenmiştir. Özdevicioğlu ve Cingöz (2009:89), sosyal girişimcilik ve sosyal girişim kavramlarını inceledikleri çalışmalarında çevresel belirsizlik algısına vurgu yapmışlardır. Akkoç ve arkadaşları (2012:77), algılanan çevresel belirsizliğin, gelişim ve rasyonel kültürün girişimci davranış üzerindeki etkisinde aracılık rolünün olduğunu saptamışlardır. Naktiyok ve Kök (2006:82) ise çevresel faktörlerin iç girişimcilik üzerindeki etkilerini inceledikleri çalışmada, çevresel belirsizlik faktörünün örgüt içi girişimcilik üzerindeki olumsuz etkilerini değerlendirmişlerdir.

Bu çalışmada ise, çevresel belirsizliğin örgütlerde sosyal sermaye yapısına etki eden bir kavram olabileceği düşünülmüştür. Yöneticilerin karşılaştıkları belirsizliklerin çeşitli bileşenlerden oluştuğu (ekonomik durum, tüketiciler, hükümet, sosyo-politik koşullar, nüfus ve kültürel ortam, rakiplerin faaliyetleri vb.), tahmin edilemez bu durumların örgütlerin işleyişlerini, bilgiye ulaşma ve kullanma yeteneklerini ve içsel/dışsal ilişkilerini etkileyebildiği önceki çalışmalarda ifade edilmekteydi (Bkz. Süder, 1991:119-124). Ancak, literatürde örgütlerde algılanan çevresel belirsizlik ile sosyal sermaye yapısı arasındaki ilişkileri inceleyen bir araştırmaya rastlanmamıştır. Bu gereksinimden de yola çıkılarak çevresel belirsizlik algısının içsel ve dışsal sosyal sermaye yapısı ile ilişkisini araştırmak üzere aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur:

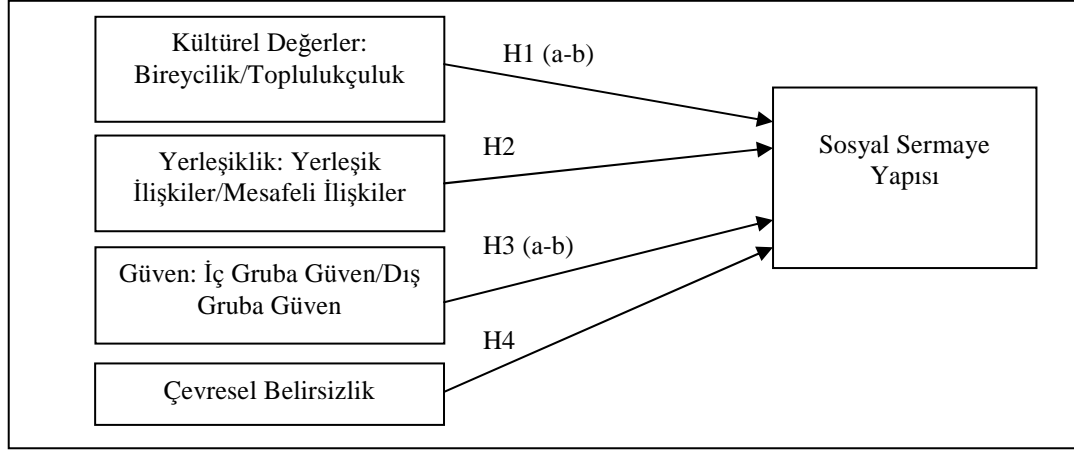
H4: Algılanan çevresel belirsizlik ile sosyal sermaye arasında negatif ilişki vardır.





## 2.6. Önerilen Kuramsal Çerçeve

Bu çalışmanın ele aldığı temel kavramlar üzerinde yapılan literatür, kuramsal zemin ve görgül kanıt değerlendirmeleri sonucunda, imalat sektöründe faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli firmaların, benmerkezci/çevremerkezci özelliklerinin, yerleşiklik derecelerinin, iç/dış gruba duydukları güvenin ve algıladıkları çevresel belirsizliğin içsel/dışsal sosyal sermaye yapıları ile ilişkili olacağını öngörmekteyiz. Bu doğrultuda, kuramsal araştırma modeli (Şekil 1) aşağıda sunulmaktadır.



Şekil 1. Araştırmanın kuramsal modeli

## 3. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

Bu bölümde araştırmanın temel sorunsalı ve yöntemi, araştırmanın evreni, veri toplama araçları ve süreci, araştırma ölçeklerinin güvenilirliği ve verilerin analizi yer almaktadır.

### 3.1. Araştırmanın Sorunsalı ve Yöntemi

Bu araştırmanın hipotezlerinin ve kuramsal çerçevesinin oluşmasına temel teşkil eden ve yanıtlanması beklenen temel sorunsalı şöyle özetlenebilir: “İstanbul’da faaliyet gösteren Küçük ve Orta Ölçekli İşletme sahip ve yöneticilerinin algıladıkları kültürel değerler, yerleşiklik derecesi, içsel ve dışsal güven ve çevresel belirsizlik ile sosyal sermayeye ilişkin değerlendirmeleri arasındaki ilişki nasıldır? Bu sorunsaldan yola çıkılarak önerilen hipotezleri test etmek üzere, ilişkisel tarama modeliyle (survey modeli) bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Bu yöntem, kişisel ifadelerle dayalı inançlar ya da davranışlara ilişkin araştırma soruları için uygundur. Tarama modellerinde, araştırmaya konu olan olay, birey ya da nesne, kendi koşulları içinde olduğu gibi tanımlanmaya çalışılmaktadır. Araştırma, amacı bakımından, tanımlayıcı ve açıklayıcı niteliktedir. Çalışmanın kuramsal temellerinde araştırma modelindeki kavramlar bütün yönleriyle ele alınmış ve çeşitli bakış açıları ve yaklaşımlar doğrultusunda tanımlanmaya çalışılmıştır.

### 3.2. Araştırmanın Örnekleme

Bu araştırmanın evreni, Türkiye’de imalat sektöründe faaliyette bulunan Küçük ve Orta Ölçekli Firmalardır (KOBİ). İstanbul il merkezinde Merter, Eminönü ve Kağıthane gibi bölgelerde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli imalat (tekstil, hazır giyim, deri, gıda, metal eşya vb.) ve satış işletmeleri araştırma kapsamına alınmıştır. Bu kapsamda imalat ve satış hizmeti vermekte olan firmaların sahip ve yöneticileri anket çalışmasına katılmıştır. Araştırma



örneklerinin belirlenmesi sürecinde İstanbul'daki tüm KOBİ'ler listelenmiş, daha sonra kolayda örneklem yöntemi yoluyla Avrupa yakasında yer alan 3 ana bölgede (Eminönü, Merter, Kağıthane) merkezi ve/veya birimi bulunan ve imalat sektörü içerisinde faaliyet yapan firmalar belirlenmiştir. Araştırmadaki ölçme aracı, firma sahipleri ve yöneticilerine yüz yüze görüşmeler ve e-posta aracılığı ile uygulanmıştır. Araştırmada toplanabilen ve değerlendirmeye alınan anket formu sayısı toplam 155'dir. Bu anket formlarından 108'i yüz yüze görüşmeler sonucunda, 47'si ise elektronik ortamda yanıtlanarak e-posta aracılığı ile elde edilmiştir. Bu sayının evreni temsil kabiliyeti olduğu ve sonuçların evrene genellenebileceği düşünülmektedir.

### 3.3. Araştırmanın Veri Toplama Tekniği ve Aracı

Bu araştırmada katılımcı verilerine ulaşmak amacıyla anket çalışması yapılmıştır. Sosyo-demografik bilgilerin toplanması için Kişisel Bilgi Formu, araştırmanın bağımsız değişkenlerini ölçmek amacıyla Bireycilik/Toplulukçuluk Kültürel Değerler Ölçeği, Yerleşik ve Mesafeli İlişkiler Ölçeği, İç Gruba ve Dış Gruba Güven Ölçeği ve Çevresel Belirsizlik Ölçeği kullanılmıştır. Araştırmanın bağımlı değişkenini ölçmek amacıyla içsel sosyal sermaye ve dışsal sosyal sermaye ölçeklerinden yararlanılmıştır. Araştırmada yer alan ölçüm araçları aşağıdaki gibidir:

a) "İçsel ve Dışsal Sosyal Sermaye Ölçeği": Çalışmanın bağımlı değişkeni olan sosyal sermaye kavramı, içsel ve dışsal sosyal sermaye olarak adlandırılan 2 boyutta ve 17 madde ile ölçümlenmiştir. 7 maddeden oluşan "İçsel Sosyal Sermaye" ölçeği Allik ve Realo (2004), Oorschot ve Arts (2005), Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005) çalışmalarından; 10 maddeden oluşan "Dışsal Sosyal Sermaye" ölçeği ise Western ve arkadaşlarının (2005) çalışmasından uyarlanarak oluşturulmuştur. Bu ölçekteki madde örnekleri "İş yaptığım bölgede işletme sahibi komşularımın sorun yaşadığım zaman bir an önce uzlaşma yolları ararım" ve "İş yaptığım çevrede düzenlenen sosyal ve yönetsel toplantılara düzenli olarak katılırım" gibi sorulardır. Ölçekten alınan yüksek puan sosyal sermaye yapısının güçlülüğüne işaret eder.

b) "Yerleşiklik Derecesi Ölçeği": Bu kavram "Yerleşiklik derecesini" değerlendiren toplam 7 madde ile ölçümlenmiştir. 8 maddelik orijinal ölçek Burt, Hogarth ve Michaud (2000) tarafından geliştirilmiş, Türkiye'de Özen ve arkadaşları (2007) ve Paşamehmetoğulları (2010) tarafından kullanılmıştır. Bu çalışmada, maddeler yeniden uyarlanmış ve araştırma örneklemini için uygun olmayan 1 madde çıkarılmıştır. Ölçekten alınan yüksek puan yerleşiklik derecesinin yüksekliğine işaret eder. Bu maddeler arasında, "İş yaptığım kişi ve işletmelerle 10 yılı aşkın süredir çalışıyorum" ve "İş yaptığım kişi ve işletmelerle büyük ölçüde açık hesap çalışırım", "Çalıştığınız firma sahipleriyle iş saatleri dışında sosyal nedenlerle görüşme sıklığınız nedir?" gibi sorular yer almıştır.

c) "İç Gruba/Dış Gruba Güven Ölçeği": Güven kavramı, iç gruba ve dış gruba güven boyutlarını kapsayan 13 madde ile ölçümlenmiştir. 4 maddeden oluşan "İç Gruba Güven" ölçeği Western ve arkadaşlarının (2005) çalışmalarından elde edilmiştir. "Dış Gruba Güven" ölçeği, Allik ve Realo (2004), Oorschot ve Arts (2005), Western vd. (2005) çalışmalarından uyarlanan 9 soru ile oluşturulmuştur. Ölçekten alınan yüksek puan güven duygusunun yüksekliğine işaret eder. "İş yaptığım çevredeki işletme komşularıma güvenirim" (iç gruba güven) ve "Türkiye'deki okul/eğitim sistemine güvenirim" (dış gruba güven) gibi sorular bu ölçekte yer almıştır.



d) “Çevresel Belirsizlik Ölçeği”<sup>1</sup>: Bu kavram Khandwalla (1976), Waldman ve arkadaşları (2001) tarafından geliştirilmiş olan 4 soru ile ölçümlenmiştir. Güvenilirliği ve geçerliliği çeşitli çalışmalarda kanıtlanmış olan bu ölçek, Türkiye’de Akkoç ve arkadaşları (2012) tarafından kullanılmıştır. Örneğin, "İşletme çevremiz risklerle dolu, bir yanlış adım işletmemizin çöküşüne yol açabilir" sorusu bu ölçek maddeleri arasında yer almıştır. Ölçekten alınan yüksek puan çevresel belirsizlik algısının yüksekliğine işaret eder.

e) “Bireycilik/Toplulukçuluk Kültürel Değerler Ölçeği”<sup>1</sup>: Singelis, Triandis, Bhawuk ve Gelfand (1995) tarafından Kuzey Amerika’da geliştirilmiş ve farklı kültürlerde güvenilirlik ve geçerlilikleri test edilmiş INDCOL, Wasti (2003) tarafından Türkçe’ye çevrilmiş ve tercümelerin psikometrik özellikleri değerlendirilmiştir. Bu araştırma için Wasti ve Erdil (2007) çalışmasından alınan maddeler uyarlanarak kullanılmıştır. Toplulukçuluk 17 madde, bireycilik 15 madde ile ölçülmektedir. "Yakın çevremdekilerin birbiriyle uyumunu muhafaza etmek benim için önemlidir" (Toplulukçuluk değerleri) ve "Kendine özgü ve başkalarından farklı olmaktan hoşlanırım" (Bireycilik değerleri) gibi sorular bu ölçek maddeleri arasında bulunmaktadır. Kültürel değerler alt ölçeklerinden alınan yüksek puanlar, yüksek düzeyde toplulukçuluk ve yüksek düzeyde bireyciliğe işaret etmektedir.

f) “Demografik Bilgi Formu”<sup>1</sup>: Anketi yanıtlayan yönetici veya firma sahiplerinin demografik özelliklerini ve firmanın faaliyeti, niteliği ve çalışan sayısı gibi bilgileri değerlendirmek amacıyla 12 sorudan oluşan bir form kullanılmıştır.

Bu çalışmada anket formunda yer alan maddelere ilişkin cevaplar 6’lı ölçek şeklinde sıralanmıştır<sup>1</sup>.

### 3.4. İstatistiksel İşlemler

Araştırma verileri SPSS 18.0 for Windows programında değerlendirilmiştir. Örneklemin betimsel özellikleri; katılımcıların ve firmaların sosyo-demografik özelliklerini ortaya koyan sayı, yüzde dağılımı, ortalama, standart sapma değerleri halinde sunulmuştur. Çalışmada kullanılan sürekli değişkenler Kolmogorov-Smirnov normallik testine göre normal dağılım gösterdiğinden, sosyal sermaye yapısının sosyo-demografik değişkenlere göre gösterdiği farklılık ANOVA testi ile belirlenmiştir. Katılımcıların bağımsız değişkenlere ait değerlendirme puanları ve sosyal sermaye yapısı puanları arasındaki ilişkinin araştırılmasında Pearson korelasyon testi kullanılmıştır. Tüm karşılaştırmalarda iki yönlü istatistiksel anlamlılık düzeyi  $p < 0.05$  olarak belirlenmiştir. Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkene katkılarını incelemek amacıyla regresyon analizi yapılmıştır.

## 4. BULGULAR

### 4.1. Sosyo-Demografik Bilgilere İlişkin Bulgular

Çalışmada yer alan katılımcıların (katılan firma temsilcilerinin) yaş ortalaması  $38 \pm 5,7$ ’dir. %41,4’ünün 30-39 yaş grubunda yer aldığı belirlenmiştir. Katılımcıların %92,2’si erkek, %7,8’i kadın; %63,9’u evli, %30,5’i bekar, %5,6’sı boşanmıştır. Katılımcılara firmadaki görevi sorulduğunda, %33,9’u “ücretli yönetici”, %27,5’i “pazarlamadan sorumlu yönetici”, %26,3’ü “firma sahibi yönetici”, %9,3’ü “imalattan sorumlu yönetici”, ve %2’si

<sup>1</sup> Anketteki derecelendirme içsel sosyal sermaye değişkeni için 5=Her Zaman...1=Hiçbir Zaman; diğer değişkenler için 6=Kesinlikle Katılıyorum...1=Kesinlikle Katılmıyorum şeklinde yapılmıştır. Yerleşiklik değişkenine ilişkin 4. Madde (işletmelerle ilişkinin türü) 1=Ticari...6=Akrabalık; 5. ve 6. Maddeler (işletmecilerle görüşme sıklığı) ise 1=iki ayda bir ya da daha az...6=her gün olarak derecelendirilmiştir.



“satın alma ve genel idari sorumluluk sahibi yönetici” olarak konumlarını belirtmişlerdir. Katılımcıların %53,8’i lise düzeyinde, %41,4’ü üniversite düzeyinde, %3,2’si ilk-orta düzeyinde, ve %1,6’sı yüksek lisans düzeyinde eğitime sahip olduğunu belirtmiştir. Meslek yaşamındaki tecrübe olarak, katılımcıların %12,4’ünün 1-5 yıl arası, %18,8’inin 6-15 yıl arası ve %68,8’inin ise 16 yıl ve üzeri bir tecrübeye sahip olduğu belirlenmiştir. “Şu anki kurumunuzda kaç yıldır çalışmaktasınız” sorusuna, katılımcıların %24,8’i 1-5 yıl arası, %58,3’ü 6-15 yıl arası ve %16,9’u 16 yıl ve üzeri süredir çalışmakta olduğunu belirterek yanıt vermişlerdir. Firmalar hakkında elde edilen sonuçlara göre, firmaların %52,4’ünün aile ortaklığı, %22,2’sinin farklı ailelerin (kişilerin) ortaklığı ve %25,4’ünün şahıs firması olduğu belirlenmiştir. Bununla birlikte, katılımcı firmalarda çalışan sayısının ortalamasının 128±5,2 ve firmanın kuruluş yılı itibariyle şu anki yaşının 36±4,8 olduğu görülmüştür.

#### 4.2. Araştırmadaki Değişkenlerin Ortalama ve Güvenilirlik Değerleri

Araştırmada kullanılan ölçeklerin madde analizleri, geçerlilik ve güvenilirlikleri ve ortalama değerleri değerlendirilmiş ve faktör analizi uygulanmıştır. Ölçeğin Keiser-Meyer-Olkin analiz sonucu ve Barlett testi anlamlılık düzeyi ( $p=.000$ ) esas alınarak değerlendirmeler yapılmıştır. Sosyal sermaye ölçeği ve bireycilik/toplulukçuluk ölçeğinin faktör analizi sonuçları Tablo 1 ve Tablo 2’de sunulmaktadır. Çalışmamızın literatür ve kuramsal çerçeve bölümlerinde de ele alındığı gibi, sosyal sermaye algısı maddelerinin içsel sosyal sermaye ve dışsal sosyal sermaye olmak üzere iki faktör altında toplanması öngörülmüştür. Varimax rotasyonlu faktör analizi sonucunda, beklenildiği gibi iki faktörün belirdiği gözlenmiştir. Birinci faktör yedi maddeden oluşmaktadır ve yine literatürdeki gibi içsel sosyal sermaye algısı olarak adlandırılmıştır. Bu faktörün iç tutarlılık katsayısı  $\alpha = .93$  olarak bulunmuştur. İkinci faktördeki sekiz maddenin dışsal sosyal sermaye algısını ölçen maddeler olduğu görülmüştür. Ortak varyanslara ilişkin istatistikler (communalities) incelendiğinde 7’inci sorunun faktör yük değerinin 0,244 olduğu; 10’uncu sorunun faktör yük değerinin ise 0,267 olduğu görülmüş ve bu maddeler elenerek analizden çıkarılmıştır. Son aşamada ikinci faktör sekiz maddeden oluşmaktadır ve dışsal sosyal sermaye olarak adlandırılmıştır. Yapılan son analizde ikinci faktörün iç tutarlılık katsayısı  $\alpha = .91$  olarak hesaplanmıştır (Tablo 1).

Yerleşiklik ölçeği, iç gruba güven ölçeği, dış gruba güven ölçeği ve çevresel belirsizlik ölçeği maddelerinin tek faktör altında toplanması öngörülmüştür. Varimax rotasyonlu faktör analizi sonucunda, beklenildiği gibi bu dört değişken için tek faktörün belirdiği gözlenmiştir (unidimensional). Düzeltilmiş madde korelasyon değeri ve çoklu korelasyonların karesi 0,20’nin altında olan değer tespit edilmemiştir. Bu katsayılar faktörlerin kendi içinde güvenilir olduğunu ve içsel geçerlilikleri olduğunu ifade etmiştir. Döndürme işlemi sonucunda oluşan faktör matrisi incelenerek faktörlerde (değişkenlerde) yer alan faktör yükleri de belirlenmiştir.

**Tablo 1. Sosyal Sermaye Ölçeğinin Faktör Yapısı**

Faktör	Madde	Faktör Yüğü	Açıklanan Varyans	Güvenilirlik ( $\alpha$ )
İçsel Sosyal Sermaye Yapısı	Fırsat buldukça büyüklerimi ve akrabalarımı ziyarete giderim.	0,914	%48,87	0,93
	İş yaptığım bölgede işletme sahibi komşularımın sorun yaşadığım zaman bir an önce uzlaşma yolları ararım.	0,910		
	İş yaptığım bölgedeki işletme komşularımın yardımlaşır ve fikir alışverişinde bulunurum.	0,888		
	Arkadaşlarımla yeterince zaman geçiririm.	0,852		
	Aile bireyleri ve birlikte yaşamadığım diğer	0,775		





	akrabalarımla yardımlaşır ve fikir alışverişinde bulunurum.				
	İşimden zaman ayırıp akrabalarımla yeterince ilgilenirim.	0,685			
	Arkadaşlarımla yardımlaşır ve fikir alışverişinde bulunurum.	0,566			
Dışsal Sosyal Sermaye Yapısı	İş yaptığım çevrede düzenlenen sosyal ve yönetsel faaliyetlerde aktif bir biçimde rol alırım.	0,862	% 37,88	0,91	
	İş yaptığım çevrede düzenlenen sosyal ve yönetsel toplantılara düzenli olarak katılırım.	0,769			
	Derneklerin yönetim ya da yürütme kurulunda yer alırım.	0,732			
	Dernek faaliyetlerine katılırım.	0,701			
	İnsanlara yardım etmek için gönüllü faaliyetlere katılırım.	0,675			
	Derneklere üye olurum.	0,615			
	Bürokratlarla kişisel tanışıklığım vardır.	0,588			
	Belediye görevlileriyle kişisel tanışıklığım vardır.	0,523			
	Toplam Ölçek Güvenilirliği				0,92
	Ölçeğin Açıklanan Toplam Varyansı			%86,75	

Diğer yandan, yine çalışmanın literatür bölümünde ve kuramsal çerçevesinde açıklandığı gibi, bireycilik ve toplulukçuluk kültürel değerlerini ölçen maddelerinin bireycilik ve toplulukçuluk değerleri olmak üzere iki faktör altında toplanması öngörülmüştür. Varimax rotasyonlu faktör analizi sonucunda, bu ölçeğin iki faktörden oluştuğu görülmüştür. Yapılan madde incelemelerinde toplulukçuluk ifadelerinin ve bireycilik ifadelerinin yine aynı faktörler altında toplandığı gözlenmiştir. Bu sonucun da literatürdeki çalışmalarla uyumlu olduğu görülmüş, söz konusu faktörler toplulukçuluk kültürel değerleri ve bireycilik kültürel değerleri olarak adlandırılmıştır. Ortak varyanslara ilişkin istatistikler değerlendirildiğinde toplulukçuluk değerleri faktöründeki 30'uncu, 34'üncü, ve 37'nci ifadelerin faktör yük değerlerinin 0,215-0,344 arasında olduğu; bireycilik değerleri faktöründeki 41'inci ve 50'nci ifadelerin faktör yük değerlerinin ise 0,266-0,424 arasında olduğu tespit edilmiştir. Bu beş maddenin elenmesi sonucunda 14 maddeli toplulukçuluk ( $\alpha = .90$ ) ve 13 maddeli bireycilik ( $\alpha = .91$ ) faktörleri ortaya çıkmıştır (Tablo 2).

**Tablo 2. Bireycilik/Toplulukçuluk Ölçeğinin Faktör Yapısı**

Faktör	Madde	Faktör Yüğü	Açıklanan Varyans	Güvenilirlik ( $\alpha$ )
Toplulukçuluk Kültürel Değerleri	İş yaptığım çevredeki işletme komşularıyla ufak tefek şeyleri paylaşmak hoşuma gider.	0,922	% 46,89	0,90
	İş arkadaşlarımla iyiliği benim için önemlidir.	0,904		
	İş arkadaşlarımdan biri ödül kazansa gurur duyarım.	0,893		
	Maddi güçlük içinde olan bir akrabama imkânlarım ölçüsünde yardım ederim.	0,878		
	Benim için zevk başkalarıyla vakit geçirmektir.	0,859		
	Ne fedakârlık gerekirse gereksin aile bireyleri birbirlerine kenetlenmelidirler.	0,832		
	Başkalarıyla işbirliği yaptığım zaman kendimi iyi hissederim.	0,805		
	Benim mutluluğum çevremdekilerin mutluluğuna çok bağlıdır.	0,783		
	Yakın çevremdekilerin birbiriyle uyumunu muhafaza etmek benim için önemlidir.	0,762		
	Bir karar vermeden önce yakın arkadaşlara danışıp onların fikirlerini almak önemlidir.	0,715		
	Yakın çevrem kararlarına saygı göstermek benim için önemlidir.	0,687		
	Çok hoşuma giden bir şeyden ailem onaylamazsa vazgeçerim.	0,664		



	Bir ailede anne-baba ve çocuklar mümkün olduğu kadar birlikte kalmalıdır.	0,611		
	Yakın çevremde çoğunluğun isteklerine saygı gösteririm.	0,553		
Bireycilik	Başarı hayattaki en önemli şeydir.	0,877		
Kültürel Değerleri	Özgün bir birey olmak benim için önemlidir.	0,856	%36,78	0,91
	Çoğu zaman kendi bildiğim gibi yaşarım.	0,841		
	Başkalarına güvenmektense kendime güvenirim.	0,795		
	Bireysel kimliğim benim için çok önemlidir.	0,774		
	Kendine özgü ve başkalarından farklı olmaktan hoşlanırım.	0,748		
	Kazanmak her şeydir.	0,692		
	Başkaları benden daha başarılı olduğunda rahatsız olurum.	0,660		
	Başkalarıyla rekabet edebileceğim ortamlarda çalışmak hoşuma gider.	0,622		
	Başkası benden daha başarılı olduğu zaman kendimi gergin ve kamçılanmış hissederim.	0,601		
	İşimi başkalarından daha iyi yapmak benim için önemlidir.	0,587		
	İnsanlara açık ve dosdoğru konuşmayı tercih ederim.	0,547		
	İnsan hayatını başkalarından bağımsız olarak yaşmalıdır.	0,524		
Toplam Ölçek Güvenilirliği				0,91
Ölçeğin Açıklanan Toplam Varyansı			%83,67	

Sonraki adımda, ölçeklerden alınan puanların ortalamaları ve standart sapmaları incelenmiştir. Yapılan analizlere göre, elde edilen ortalama, standart sapma ve Cronbach Alpha güvenilirlik değerleri; “Bireycilik kültürel değerleri” için ( $M=3,55$ ,  $SD=1,05$ ,  $\alpha=.91$ ); “Toplulukçuluk kültürel değerleri” için ( $M=4,76$ ,  $SD=1,02$ ,  $\alpha=.90$ ); “Yerleşik ilişkiler” için ( $M=3,95$ ,  $SD=1,44$ ,  $\alpha=.84$ ); “İç gruba güven” için ( $M=4,96$ ,  $SD=1,42$ ,  $\alpha=.91$ ); “Dış gruba güven” için ( $M=3,83$ ,  $SD=1,17$ ,  $\alpha=.88$ ); “Çevresel belirsizlik algısı” için ( $M=4,77$ ,  $SD=1,55$ ,  $\alpha=.89$ ) ve “Sosyal sermaye yapısı” için ( $M=4,41$ ,  $SD=1,13$ ,  $\alpha=.92$ ) olarak tespit edilmiştir. Değişkenlere ilişkin elde edilen ortalama, standart sapma ve güvenilirlik değerleri Tablo 3’de sunulmaktadır.

**Tablo 3. Araştırmada Yer Alan Değişkenlerin Ortalamaları ve Güvenilirlik (Cronbach Alpha) Değerleri**

	Ortalama ( $M$ )	Std. Sapma ( $SD$ )	Cronbach Alpha ( $\alpha$ )
Sosyal sermaye yapısı	4,41	1,13	.92
Bireycilik kültürel değerleri	3,55	1,05	.91
Toplulukçuluk kültürel değerleri	4,76	1,02	.90
Yerleşik ilişkiler	3,95	1,44	.84
İç gruba güven	4,96	1,42	.91
Dış gruba güven	3,83	1,17	.88
Çevresel belirsizlik	4,77	1,55	.89

#### 4.3. Hipotezlere Yönelik Bulgular

Araştırmada yer alan değişkenlerden elde edilen puanlar değerlendirildiğinde, yapılan Pearson korelasyon analizinde bireycilik kültürel değerleri ( $r=0,233$ ,  $p<0,05$ ), toplulukçuluk kültürel değerleri ( $r=0,551$ ,  $p<0,05$ ), yerleşik ilişkiler ( $r=0,389$ ,  $p<0,05$ ), ve iç gruba güven ( $r=0,596$ ,  $p<0,01$ ) ile sosyal sermaye yapısı arasında anlamlı ve pozitif korelasyon saptanmıştır. Bu sonuçların yanında, analizden elde edilen bulgulara göre, dış gruba güven ( $r=-0,253$ ,  $p<0,05$ ) ve çevresel belirsizlik algısı ( $r=-0,509$ ,  $p<0,01$ ) ile sosyal sermaye yapısı arasında anlamlı ve negatif korelasyon tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre, toplulukçuluk



kültürel değerleri, yerleşik ilişkiler ve iç gruba güven değişkenleri ile sosyal sermaye yapısı arasında orta düzeyde, bireycilik kültürel değerleri ile sosyal sermaye yapısı arasında zayıf düzeyde ilişkiler görülmüştür. Öte yandan, dış gruba güven algısı sosyal sermaye yapısı ile negatif yönlü olmakla birlikte zayıf bir ilişki göstermiş, çevresel belirsizlik algısı ise sosyal sermaye yapısı ile orta düzeyde bir negatif ilişki göstermiştir.

Bu bulgulara dayanarak H1a hipotezi (Bireycilik/benmerkezci kültürel değerleri ile sosyal sermaye arasında negatif ilişki vardır) "desteklenmemiş", H1b hipotezi (Toplulukçuluk/çevremerkezci kültürel değerleri ile sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır) ise "desteklenmiştir". Bu sonuçlara göre, H1 hipotezinin (Bireysel düzeyde ölçümlenen kültürel değerler ile sosyal sermaye yapısı arasında ilişki vardır) de "desteklenmiş" olduğu söylenebilmektedir. Diğer yandan, H2 hipotezinin de (Yerleşik ilişkiler ile sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır) "desteklenmiş" olduğu görülmüştür. Yapılan analizlerden elde edilen diğer sonuçlara göre, H3a hipotezi (İç gruba güven ile sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır) "desteklenmiş", H3b hipotezi ise (Dış gruba güven ile sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır) "desteklenmemiştir". Buna göre, H3 hipotezinin (Algılanan güven ile sosyal sermaye arasında ilişki vardır) "kabul edildiği" görülmüştür. Son olarak, elde edilen sonuçlar, algılanan çevresel belirsizlik ile sosyal sermaye arasında negatif ilişki olduğunu ileri süren H4 hipotezinin "desteklendiğini" göstermiştir. Değişkenler arasındaki ilişkilerin yer aldığı Pearson Korelasyon Test sonuçları Tablo 4’de sunulmuştur.

**Tablo 4. Araştırmada Yer Alan Değişkenler Arası İlişkiler**

Değişkenler	1	2	3	4	5	6	7
1. Bireycilik kültürel değerleri	1	0,289*	0,176*	0,154*	0,103*	0,089*	0,233*
2. Toplulukçuluk kültürel değerleri	0,289*	1	0,508**	0,577*	0,342**	0,046*	0,551*
3. Yerleşik ilişkiler	0,252*	0,306**	1	0,261**	0,247*	-0,221*	0,389*
4. İç gruba güven	0,154*	0,577*	0,446**	1	0,202*	-0,315*	0,596**
5. Dış gruba güven	0,103*	0,342**	0,364*	0,202*	1	-0,281*	-0,253*
6. Çevresel Belirsizlik	0,089*	0,046*	-0,202*	-0,315*	-0,281*	1	-0,509**
7. Sosyal sermaye Yapısı	0,233*	0,551*	0,573*	0,596**	-0,253*	-0,509**	1

N=155; \* p<.05; \*\* p<.01

Yapılan korelasyon analizi değerlendirmelerinin ardından, araştırma modelindeki bağımsız değişkenlerin sosyal sermaye yapısı üzerindeki açıklayıcılığını ve belirleyici etkisini (etki katsayısını) incelemek üzere regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Çoklu regresyon analizi sonuçları incelendiğinde, bireycilik kültürel değerlerinin ( $R^2=0,247$ ,  $F=6,401$ ,  $\beta=0,252$ ,  $p<0.05$ ), toplulukçuluk kültürel değerlerinin ( $R^2=0,546$ ,  $F=6,446$ ,  $\beta=0,555$ ,  $p<0.05$ ), yerleşik ilişkilerin ( $R^2=0,342$ ,  $F=5,477$ ,  $\beta=0,333$ ,  $p<0.05$ ), iç gruba güvenin ( $R^2=0,597$ ,  $F=6,189$ ,  $\beta=0,563$ ,  $p<0.05$ ), dış gruba güvenin ( $R^2=-0,301$ ,  $F=4,988$ ,  $\beta=-0,334$ ,  $p<0.05$ ), ve algılanan çevresel belirsizliğin ( $R^2=-0,495$ ,  $F=4,775$ ,  $\beta=-0,446$ ,  $p<0.05$ ) katılımcıların sosyal sermaye yapısına ilişkin değerlendirmeleri üzerinde anlamlı etkilerinin olduğu ve 0.39’luk bölümünü açıklamakta olduğu belirlenmiştir ( $F=44,562$ ,  $p<0.05$ ) (Tablo 5 ve Tablo 6). Regresyon sonuçları incelendiğinde, dış gruba güven ve çevresel belirsizlik algısının sosyal sermaye üzerinde negatif yönde etkiye sahip olduğu görülmüştür. Bununla birlikte, algılanan kültürel değerlerin, yerleşiklik ilişkilerinin ve iç gruba güvenin pozitif yönde anlamlı etkilere sahip olduğu ve sosyal sermayeyi önemli ölçüde açıklama güçlerinin olduğu ortaya çıkmıştır.



**Tablo 5. Regresyon Analizi ANOVA Sonuçları**

Model	R	R <sup>2</sup>	Uyarlanmış R <sup>2</sup>	Std. Hata
1	,454 (a)	,388	,413	,44562

Belirleyiciler: (Sabit), Bireycilik/Toplulukçuluk kültürel değerleri, Yerleşik ilişkiler, İç/dış gruba güven, Çevresel belirsizlik

**Tablo 6. Sosyal Sermaye Yapısının Regresyon Analizi Sonuçları**

Model		Kareler Toplamı	Df	Ortalama Kare	F	Anlamlılık
1	Regression	74,422	32	5,665	44,662	.000 (a)
	Residual	34,868	123	,284		
	Total	109,290	155			

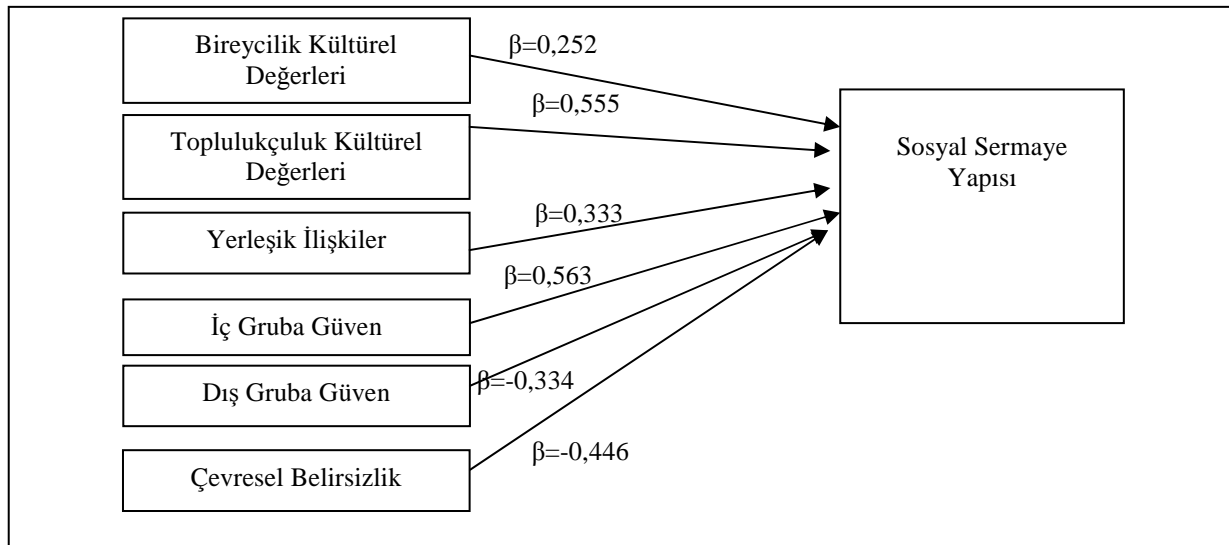
a. Belirleyiciler: (Sabit), Bireycilik/Toplulukçuluk kültürel değerleri, Yerleşik ilişkiler, İç/dış gruba güven, Çevresel belirsizlik

b. Bağımlı Değişken: Sosyal sermaye yapısı

**Tablo 7. Regresyon Analizi Katsayılarına İlişkin Sonuçlar**

Bağımsız Değişkenler	Beta	t değeri	P değeri
Sabit		1,746	0.010
Bireycilik kültürel değerleri	0,252	3,555	0.000
Toplulukçuluk kültürel değerleri	0,555	2,294	0.000
Yerleşik ilişkiler	0,333	4,342	0.000
İç gruba güven	0,563	4,882	0.000
Dış gruba güven	-0,334	3,242	0.000
Çevresel belirsizlik	-0,446	3,992	0.000

R=.459; R<sup>2</sup>=.391; F Değeri=44.662; p<0.05



**Şekil 2. Çoklu regresyon analizi sonrasındaki model: kültürel değerler, yerleşiklik derecesi, iç/dış gruba güven ve çevresel belirsizliğin sosyal sermaye yapısına etkisi**





Araştırma modelinde yer alan bağımsız değişkenlerin algılanan sosyal sermaye yapısına etkilerini ve açıklayıcılığını gösteren regresyon analizi sonuçları Tablo 7’de gösterilmiştir. Regresyon analizinden elde edilen bulgulara göre modeldeki bağımsız değişkenler (Bireycilik/toplulukçuluk kültürel değerleri, Yerleşiklik derecesi, İç/Dış gruba güven, Çevresel belirsizlik) ve bağımlı değişken (Sosyal sermaye yapısı) arasındaki regresyon ilişkisi ise Şekil 2 aracılığıyla sunulmuştur. İstatistiksel analizler sonucunda, hipotezlere yönelik değerlendirmelerin özeti olarak araştırma hipotezleri ve sonuçları Tablo 8 ile özetlenmiştir.

**Tablo 8. Hipotez Testi Sonuçları Özeti**

	<b>Hipotezler</b>	<b>Korelasyon Katsayısı</b>	<b>Sonuç</b>
H1	Kültürel değerler → Sosyal Sermaye		Desteklendi
H1a	Bireycilik (ben merkezci) → Sosyal Sermaye	0,233	Desteklenmedi
H1b	Toplulukçuluk (çevre merkezci) → Sosyal Sermaye	0,551	Desteklendi
H2	Yerleşiklik derecesi → Sosyal Sermaye		Desteklendi
H3	İç gruba/dış gruba güven → Sosyal Sermaye		Desteklendi
H3a	İç gruba güven → Sosyal Sermaye	0,596	Desteklendi
H3b	Dış gruba güven → Sosyal Sermaye	-0,253	Desteklenmedi
H4	Çevresel belirsizlik algısı → Sosyal Sermaye	-0,509	Desteklendi

#### 4.4. Bazı Sosyo-Demografik Özelliklere Yönelik Karşılaştırma Analizleri

Yukarıda yer aldığı gibi araştırma hipotezlerini test etmek üzere gerçekleştirilmiş olan korelasyon ve regresyon analizleri ile ilgili değerlendirmeler sonrasında çalışmamızda bazı sosyo-demografik özelliklere göre araştırmanın bağımlı değişkeni (sosyal sermaye yapısı) açısından karşılaştırma analizleri yapılmıştır.

**Tablo 9. Katılımcıların Sosyal Sermaye Algısı Düzeylerinin Firma Türüne Göre Farklılaşmasına İlişkin ANOVA Testi Sonuçları**

		<b>N</b>	<b>Ortalama (M)</b>	<b>F Değeri</b>	<b>p Değeri</b>
<b>Sosyal Sermaye Yapısı Algısı</b>	Şahıs firması	42	3,828	6,077	0.003
	Aile ortaklığı	82	4,772		
	Farklı ailelerin ortaklığı	31	4,462		
<b>Scheffe Test Sonuçları</b>			<b>Ortalama Farklılığı</b>	<b>Standart Hata</b>	<b>p Değeri</b>
	Şahıs firması	Aile ortaklığı	-0,3422	0,1449	0.062
		Farklı ailelerin ortaklığı	-0,6472	0,1858	0.003
	Aile ortaklığı	Şahıs firması	0,3422	0,1462	0.062
		Farklı ailelerin ortaklığı	-0,3062	0,1633	0.169
	Farklı ailelerin ortaklığı	Şahıs firması	0,6472	0,1826	0.003
	Aile ortaklığı	0,3062	0,1632	0.158	

Bu çerçevede, öncelikle katılımcıların cinsiyetine göre sosyal sermaye yapısı ölçek puanlarına bakılmış, sosyal sermaye yapısında cinsiyetler arasında anlamlı farklılık saptanmamıştır ( $p>0.05$ ). Katılımcıların eğitim durumlarına göre sosyal sermaye yapısı



ölçeğinden alınan puanlar değerlendirildiğinde, sosyal sermaye yapısı puanlarının eğitim durumuna göre farklılık göstermediği, belirlenmiştir. Araştırmada firmanın türüne göre katılımcılardan elde edilen sosyal sermaye yapısı puanlarına bakılmış ve sosyal sermaye yapısında, şahıs firması türünde olan işletmelerin istatistiksel olarak anlamlı şekilde en düşük puana sahip oldukları bulunmuştur ( $F=6,077$ ,  $p=0.003$ ) (Tablo 9).

Diğer yandan, araştırmaya katılan firma temsilcisi katılımcıların sosyal sermaye yapısı algı düzeylerinin firmada toplam çalışma süresine göre farklılaşma durumunu ortaya koymak amacıyla bağımsız gruplar için t testi analizi yapılmıştır. Tablo 10 incelendiğinde, sosyal sermayede 1-5 yıl arası çalışma süresine sahip katılımcıların ortalamasının 3,81, 16 yıl ve üzeri çalışma süresine sahip katılımcıların ortalamasının ise 4.07 olduğu görülmektedir. Grupların puan ortalamaları arasındaki farkın anlamlılığı test edildiğinde ( $F=3,779$ ;  $p= 0.005 < 0.05$ ), grupların puan ortalamaları arasındaki farkın .05 düzeyinde anlamlı olduğu ortaya çıkmıştır. Bu bulguya göre 16 yıl ve üzeri çalışma süresine sahip katılımcıların algıları 1-5 yıl arası çalışma süresine sahip katılımcıların sosyal sermaye yapısı algılarından anlamlı düzeyde yüksektir.

**Tablo 10. Katılımcıların Sosyal Sermaye Algısı Düzeylerinin Firmada Çalışma Süresine Göre Farklılaşmasına İlişkin Welch ve Brown-Forsythe Test Sonuçları**

	N	Ortalama	Welch	Brown-Forsythe	
Sosyal Sermaye Yapısı Algısı	1 yıldan az	1	3,79	<b>F Değeri</b> 3,779	3,656
	1-5 yıl	41	3,81	<b>P Değeri</b> 0.005	0.006
	6-15 yıl 16 yıl ve üzeri	85 28	3,65 4,07		
Tamhane's Test Sonuçları	16 yıl ve üzeri	1 yıldan az	0,519	0,2278	0.243
	1-5 yıl		0,534	0,1769	0.024
	6-15 yıl		0,721	0,1954	0.005

## 5. SONUÇ VE TARTIŞMA

Bu çalışmada, kültürel değerlerin, yerleşiklik derecesi algılarının, güven duygusunun ve çevresel belirsizlik algılarının işyeriyle ilgili sosyal sermaye değerlendirmelerini etkileyen unsurlar olacağı varsayımından hareket edilerek bu unsurların iç ve dış sosyal sermaye yapısını etkileme niteliği incelenmiştir. Çalışmanın ana sorunsalını oluşturan kavramların, özellikle sosyal sermaye yapısının, Türkiye'de KOBİ'lerde yeterince araştırılmamış olduğu ve KOBİ'lerde sosyal sermaye algısının potansiyel belirleyicileri olarak kültürel değerlerin, yerleşiklik derecesinin, güven duygusunun ve çevresel belirsizlik durumunun da yeterince değerlendirilmemiş olduğu göze çarpmıştır. Bu düşünceye dayanarak, çalışmanın İstanbul'da İmalat Sanayisinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin sahip ve yöneticilerinin katılımıyla



yürütülecek olan bir araştırma yoluyla gerçekleştirilmesine karar verilmiştir. Araştırmada yer alan firmalarda 2014 yılı Nisan-Temmuz aylarında yönetici ve/veya firma sahipleri ile yüz yüze mülakatlar ve anket çalışması yapılmıştır. Araştırma süresince söz konusu çalışmanın amacı, yöntemi ve elde edilecek olan sonuçların önemi hakkında katılımcılara yeterli bilgiler verilmeye de çalışılmıştır.

Yürütülen bu alan araştırması sonucunda, 155 firma tarafından katılım sağlanabilmiş ve geçerli sayıda anket toplanabilmiştir. Toplanan anketler istatistiksel ortamda analize tabi tutularak elde edilen bulgular tablolar ve açıklamalar halinde sunulmuştur. Öncelikle katılımcıların ve firma bilgilerinin sosyo-demografik özellikleri istatistiksel olarak betimlenmiş, araştırmada kullanılan ölçeklerin madde analizleri, geçerlilik-güvenilirlikleri değerlendirilmiş ve ortalama değerleri hesaplanmıştır. Ölçeklerin Cronbach Alpha ( $\alpha$ ) güvenilirlik değerleri incelendiğinde, tümünün .85-.92 arasında güvenilirlik değerine sahip olduğu görülmüştür. Modelde yer alan tüm değişkenler arası ilişkileri tespit etmek üzere yapılan Pearson korelasyon analizi sonuçlarına göre ise bireycilik ve toplulukçuluk kültürel değerlerinin, yerleşik ilişkilerin, mesafeli ilişkilerin ve iç gruba güvenin sosyal sermaye yapısı ile anlamlı ve pozitif korelasyona; dış gruba güvenin ve çevresel belirsizlik algısının da anlamlı ve negatif korelasyona sahip olduğu saptanmıştır. Bu analiz sonuçları, araştırmanın H1a olarak ifade edilmiş olan " bireycilik/benmerkezci kültürel değerleri ile sosyal sermaye arasında negatif ilişki vardır" hipotezinin, H3b olarak ifade edilmiş olan "dış gruba güven ile sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır" hipotezinin desteklenmemiş olduğunu göstermiştir. Araştırmanın kuramsal modeli ile birlikte önerilen diğer hipotezler ise desteklenmiştir.

Yapılan hipotez testleri sonucunda, sosyal sermaye yapısının örgütlerin yöneticilerinin/sahiplerinin bireyci veya toplulukçu kültürel özellikleri ile anlamlı ve pozitif ilişkiye sahip olduğu görülmüştür. Aslında bu çalışmada, önceki araştırmalardan ve literatürden elde edilmiş olan sonuçlar doğrultusunda, yöneticilerin bireycilik (benmerkezçilik) kültürel değerlerinin sosyal sermaye yapısı ile negatif ilişkiye sahip olabileceği varsayılmıştı. Bireycilik değerleri ile ilgili çalışmalarda ve Paşamehmetoğulları (2010) tarafından Türkiye’de yürütülen bir araştırmada bireycilik ile içsel sosyal sermaye arasında anlamlı negatif bir ilişki tespit edilmişti. Literatürde belirtildiği gibi, bireyci kültürlere hakim olan değerlerden bağımsızlık eğilimi, akılcılık gibi değerlerin (Kağıtçıbaşı, 1997; Wasti, 2003, Doney vd., 1998) sosyal sermaye bileşenleri ile daha az ya da negatif ilişkiye sahip olması beklenmekteydi. Türkiye’de yapılan son çalışmalarla da ifade edildiği gibi (Erdoğan ve Aytekin, 2012; Koç ve Düşükcan, 2013:376; Sakal ve Aytekin, 2013:380), Türk toplumunda toplulukçu (çevre merkezli) kültürel değerlerin sosyal sermaye yapısı ile pozitif ilişkili olduğu bu çalışma ile de desteklenmiştir. Bu çalışmada, araştırmanın yürütüldüğü örgütlerde sosyal sermaye yapısına ilişkin değerlendirmelerin, bireylerin bireycilik ve toplulukçuluk eğilimlerine bağlı olarak pozitif yönde değişmekte olduğu görülmektedir. Bu durumda, araştırmanın yürütüldüğü örneklemde algılanan bireycilik kültürel değerlerinin de yine sosyal sermaye yapısı ile pozitif ilişki gösteriyor olduğunun tespiti, Türk toplumu için bireycilik/toplulukçuluk değerlerinin birbirlerinin karşısı olarak değil iki bağımsız boyut olarak ele alınmasının daha doğru olabileceğini düşündürmektedir. Aynı zamanda, tutumsal olarak bireylerin bireycilik ve toplulukçuluk değerlerini toplumsal manada güç mesafesine yönelik algılarının etkilenmesi sonucu her iki kültürel değer boyutunun yatay ve dikey türlerde (Triandis, 1995; Triandis ve Gelfand, 1998; Wasti ve Erdil, 2007) incelenebileceği önerilmektedir. Bireycilik ve toplulukçuluk kültürel değerlerinin



bireysel düzeyde ölçümlenmesinde yatay ve dikey boyutlarla değerlendirilmesi her iki kültürel değerın bireysel yansımaları hakkında farklı sonuçlar gösterebilecektir. Genel bir sonuç olarak, ulusal kültür ve sosyal sermayeyi bağdaştıran önceki kuramsal ve görgül araştırmaların da öne sürmüş olduğu gibi, bireyci ve toplulukçu değerler sosyal sermaye yapısı ile anlamlı ilişkiye sahip olup, bireyin bireyci ya da toplulukçu değerlere sahip olmasının sosyal sermaye algısını etkilediği görülmüştür. Diğer yandan, Hofstede'nin (1980; 2006) yaptığı çalışmalar ve literatürdeki görgül araştırmalar (örn. Kağıtçıbaşı, 1997; Wasti, 2003; Wasti ve Erdil, 2007; Kırkbeşoğlu ve Tüzün, 2009; Özyer vd., 2012) sonucu Türk çalışanlarının bireycilik eğilimlerinin toplulukçu eğilimlerine göre düşük olduğu saptanmıştı. Bu çalışmada da, ölçeklerden elde edilen puan ortalamalarına göre bireycilik kültürel değerlerinin ( $M=3,55$ ), toplulukçuluk kültürel değerlerinden ( $M=4,76$ ) daha düşük olduğu görülmüştür. Sargut'un (2001:186) da belirtmiş olduğu gibi, Türk toplumu ortaklaşa davranmaya öncelik veren ve grup çıkarlarını üstün tutan bir kültürün ürünüdür. Bu çalışmada da toplulukçuluk değerlerinin daha yüksek olduğunun tespit edilmiş olması, Türkiye için yapılan kültür çalışmalarının (örn. Wasti ve Erdil, 2007; Erdoğan ve Aytekin, 2012) bulgularını destekler niteliktedir.

Analizlerden elde edilen diğer sonuçlara göre, H3b olarak ifade edilmiş olan "dış gruba güven ile sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır" hipotezinin desteklenmediği görülmüştür. Bu çalışmanın kuramsal modeli, algılanan içsel ve dışsal güvenin sosyal sermaye yapısı ile pozitif ilişkilerinin olacağını önermişti. Sosyal sermaye ve güven konulu mevcut çalışmalarda, iç ve dış gruba duyulan güvenin sosyal sermaye anlayışı ile ilişkili olduğu vurgulanmaktadır (Putnam vd., 1993; Coleman, 1988). Literatür ve önceki araştırma sonuçlarıyla uyumlu olarak, çalışmamızın bulgularına göre, içsel güven algısı sosyal sermaye ile pozitif yönlü bir ilişkiye sahiptir, ancak beklenenin tersi yönde, dışsal güven algısı sosyal sermaye ile negatif bir ilişki göstermiştir. Türkiye'de, son yıllarda yapılan çalışma sonuçlarına göre, iç gruba güven ile sosyal sermaye arasında pozitif bir ilişki olduğu gözlenmişti (Paşamehmetoğulları, 2010). Böylece, elde edilen bulgular önceki çalışmaları destekler niteliktedir. Öte yandan, bu çalışmanın sonuçlarına göre, Sargut (2003) tarafından da ifade edilmiş olduğu gibi, Türk toplumunun dışarıya ve yabancıya güveninin düşük olduğu ve bireylerin sadece birincil bağlarla bağlı olduğu grup içi kişilere güvenmekte olduğu kısmen desteklenebilmektedir. Zira, ölçeklerden elde edilen ortalama puanlara göre iç gruba güven algısı dış gruba güven algısından daha yüksektir ( $M_{iç\ gruba\ güven}=4,96 > M_{dış\ gruba\ güven}=3,83$ ). Özellikle iç gruba güven puanının oldukça yüksek olması dikkat çekicidir. Çalışmamızda dış gruba duyulan güvenin daha düşük olması ve sosyal sermaye yapısı ile negatif yönlü bir ilişkiye sahip olması, Gökalp (2003) tarafından ifade edildiği gibi, Türkiye'de küçük ve orta ölçekli firmaların güven ilişkilerinin zayıf olduğu durumu ile açıklanabilmektedir. Bu durum, Türkiye'de özellikle dışsal güvenin ve başka firmalarla kurulan sosyal ve ekonomik güven ilişkilerinin nispeten düşük olduğuna işaret etmektedir. Kurumlara ve sisteme güvenleri düşük olan işletmecilerin, bu güvensizliği telafi etmek için sosyal sermayelerini artırma yoluna yöneldikleri düşünülebilir. Bu nedenle, iki değişken arasında negatif ilişki elde edilmiş olabilir. Öte yandan, dış gruba duyulan güven ile sosyal sermaye yapısı değişkenleri negatif ilişkiye sahip olmakla birlikte, ilişkinin gücünün de oldukça zayıf olduğu dikkat çekmektedir ( $r=-0,253$ ). Türkiye'de yürütülen başka bir çalışmada ise işletme sahiplerinin, karşılıklı ekonomik çıkarlara dayalı olarak zaman içinde oluşan bağları yoluyla güven oluşturabildiği ve bunun da sosyal sermayeyi arttırabildiği belirtilmekteydi (Özen ve Aslan, 2006). Bu durumda, iç gruba güven algısının tek başına sosyal sermaye yapısını arttıramayacağı





görüşünden yola çıkılarak, itibar, teknik yapı, coğrafi yakınlık, bilgi erişimi ve paylaşımı gibi ilişkiler yoluyla da dış gruba duyulan güvenin artırılmasının önemi vurgulanabilmektedir.

Yapılan hipotez testleri sonucunda elde edilen diğer bulgulara göre, firmalardaki yerleşiklik derecesi sosyal sermaye yapısı algısı ile anlamlı bir ilişkiye sahip olduğu ve yerleşik ilişkilerin sosyal sermayeyi olumlu olarak etkilemekte olduğudur. Yerleşik ilişkiler çalışmanın varsayımlarında ifade edildiği gibi, sosyal sermaye yapısı ile pozitif yönlü ve orta düzeyde bir ilişki göstermiştir ( $r=0,395$ ). Bununla birlikte, her yerleşiklik algısına ait ölçekten elde edilen puan ortalamasının da nispeten yüksek olduğu söylenebilmektedir. Bu bulgu, yüksek yerleşik ilişkilere sahip örgütlerin bilgiye de yüksek oranda erişebileceğini ve sosyal sermaye yapılarının daha güçlü olabileceğini öne süren çalışmalarla uyumlu niteliktedir (örn. Uzzi, 1996; Palmer ve Biggart, 2002; Sargut, 2003; Meydan, 2011; Paşamehmetoğulları, 2010). Ayrıca, Karagül ve Masca (2005) tarafından ifade edildiği gibi, sosyal sermayeye sahip örgütlerin daha yüksek yerleşiklik derecesine sahip olduğu öngörüsü yeniden desteklenmiştir. Bu doğrultuda, sosyal sermayenin ortaya çıkmasında, birincil bağlar ve yerleşiklik derecesinin belirleyici olabileceği ve yerleşik ilişki bağlarına sahip örgütlerin sosyal sermaye yapılarının olumlu etkilenebileceği söylenebilmektedir.

Son olarak, yapılan hipotez testleri ile algılanan çevresel belirsizlik ve firma yöneticilerinin sosyal sermaye yapısı değerlendirmeleri arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Sonuçlara göre, algılanan çevresel belirsizliğin sosyal sermaye yapısı ile orta derecede ve negatif yönlü bir ilişki gösterdiği ( $r=-0,509$ ) ve sosyal sermayeyi önemli ölçüde açıklama gücünün bulunduğu, negatif yönde etkiye sahip olduğu belirlenmiştir ( $R^2=-0,495$ ,  $\beta=-0,446$ ). Çevresel belirsizlik algısının sosyal sermaye yapısı üzerindeki söz konusu açıklayıcılığı ve negatif yöndeki etki katsayısı oldukça dikkat çekicidir. Ayrıca, katılımcılardan elde edilen değerlendirmelere göre, çevresel belirsizlik ölçeğinin puan ortalamasının oldukça yüksek olduğu gözlenmiştir ( $M=4,77$ ). Bu durum, araştırmanın yapıldığı örnekleme dayanarak Türkiye'de çevresel belirsizlik, çevresel karmaşıklık, öngörü eksikliği gibi algıların yüksek olduğu fikrini vermektedir.

Çalışmamızın kavramsal bölümünde de açıklandığı üzere, çevresel belirsizlik, literatürde çeşitli örgütsel, yönetsel ve stratejik sonuçlar ve kavramlarla bağlantılı olarak ele alınmıştır (örn., Duncan, 1972; Lindsay ve Rue, 1980; Süder, 1991; Naktiyok ve Kök, 2006; Sözen ve Basım, 2010; Daft, 2012). Bu çalışmada da durumsallık teorisine dayanarak örgütlerin çevreye yönelik olarak algıladıkları belirsizlik düzeyinin içsel ve dışsal sosyal sermaye yapısına ilişkin algılamalarıyla ve sosyal sermaye düzeyiyle olumsuz bir ilişkiye sahip olabileceği varsayılmıştı. Çevre ve örgüt ilişkilerini incelemiş olan yazarların (Tesi ve Slecum, 1984; Lindsay ve Rue, 1980; Koçel, 2007; Akkoç vd., 2012) öne sürdüğü gibi, yüksek çevresel belirsizlik önemli bir örgüt çevresi unsuru olarak örgütsel yaşamı belirleyebilmekte; çevresel belirsizlik, değişkenlik ve karmaşıklık birer risk faktörü olarak algılanarak, başta çeşitli yönetsel ve stratejik kararlar olmak üzere örgüt içi girişimcilik üzerinde olumsuz bir etki yaratabilmektedir (örn. Milliken, 1987; Naktiyok ve Kök, 2006; Özdevecioğlu ve Cingöz, 2009). Yine Süder (1991) tarafından çeşitli yerli ve yabancı çalışmaların ışığında öne sürüldüğü gibi, örgütlerin çevrelerindeki sosyal, ekonomik, kültürel, yasal, politik, müşteri portföyü ve rakip firma gibi unsurlara yönelik yüksek belirsizlik ve risk algılarının koşulları tahmin edememe durumunu ortaya çıkarabildiği ve bunun da örgütlerin bilgiyi temin etmelerini ve kullanmalarını ve içsel/dışsal ilişkilerini olumsuz etkileyebileceği söylenebilmektedir. Bu bakımdan, sonuç olarak, çalışmamızda elde edilen bulgulara göre algılanan çevresel belirsizlik ile sosyal sermaye arasında negatif ilişki bulunmakta ve



literatürdeki çevresel belirsizlik ve örgüt-çevre ilişkileri yaklaşımının irdelendiği çalışmalarla uyumlu bulgulara ulaşıldığı görülmektedir. Çalışmamızın önemli bir katkısı olarak, literatürde örgütlerde algılanan çevresel belirsizlik ile sosyal sermaye yapısı arasındaki ilişkileri inceleyen araştırmalara yeterli sayıda rastlanamamış olmasından dolayı, bu çalışmanın durumsallık teorisi ve örgüt-çevre ilişkileri yaklaşımlarına dayanarak çevresel belirsizlik ve sosyal sermaye yapısı etkileşimi konusunun daha iyi anlaşılabilmesine yardımcı olabileceği düşünülmektedir.

Sonuç olarak, elde edilen bu bulgular, çalışmanın genel amacına yönelik olarak, bireysel düzeyde ölçümlenen toplumsal kültürel değerlerin, yerleşiklik derecesinin, güven ilişkilerinin ve çevresel belirsizlik algısının sosyal sermaye yapısı üzerinde belirleyici katkıları olabileceğini göstermiş, sosyal sermaye yapısı ile ilişkili olabilecek birer öncel değişken olarak ortaya konmalarını sağlamıştır.

## 6. ÇALIŞMANIN KURAMSAL VE İŞLEYİŞSEL KATKILARI

Bu çalışma, söz konusu kavramları doğru bir şekilde tanımlamak ve Türkiye’de sosyal sermaye elde etmede kültürel değerlerin, güven duygusunun, yerleşik ağ ilişkilerinin ve çevresel belirsizlik konusundaki algının etkisini değerlendirmek bakımından önem arz etmektedir. Yapılan daha önceki çalışmalarda, Türkiye’deki sosyal sermaye düzeyinin düşük olduğu farklı araştırmacılar tarafından ortaya konmuştur. Türkiye’deki KOBİ’lerin ise iş yapma gelenekleri, iktisadi hayata olan katkıları ve bu tür işletmelerde yönetimin aile tarafından üstlenilmesi ve hatta ikinci ve üstü kuşak tarafından yönetilmeleri gibi nedenlerle farklı bir işletmecilik ve davranış yapısına sahip oldukları gözlemlenmektedir. Aynı zamanda, KOBİ’ler; yönetsel, yapısal ve finansal nitelikleri ile Türkiye’de önemli bir insan gücü potansiyelini taşımaktadır. Araştırma kapsamındaki söz konusu değişkenlerin Türkiye’deki mevcut KOBİ’ler örneği kapsamında bir alan araştırması ile incelenmesinin bu kavramların daha iyi değerlendirilmesine ve özellikle mevcut sosyal sermaye yapısının daha iyi anlaşılmasına olanak sağlayacağına inanılmaktadır. Bu bakımdan, söz konusu kurumlar üzerinde çok fazla araştırmanın yapılmamış olması nedeniyle bu çalışmanın önemli katkılar sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca, yapılan bu araştırmanın kuramsal çerçevesi ve ulaşılan sonuçları nedeniyle özellikle örgütsel davranış ve yönetim alanına ve konu ile ilgili literatüre katkıda bulunacağı öngörülmektedir. Son olarak, bu çalışmadan elde edilen bulguların, Türk toplumunun sosyal sermaye potansiyelinin değerlendirilmesini, iç gruba/dış gruba duyduğu güven algısı ile yerleşiklik ilişkilerinin daha iyi anlaşılabilmesini sağlayabileceği söylenebilmektedir.

## 7. SINIRLILIKLAR

Bu araştırma ve elde edilen sonuçlar, İstanbul ilinde 3 bölgede imalat sektöründe hizmet veren işletmelerin sahip ve yöneticilerinin kültürel değerleri, yerleşiklik, güven ve çevresel belirsizlik algıları ile sosyal sermaye yapısına ilişkin değerlendirmeleri arasındaki ilişkilerin belirlenmesini kapsamaktadır. Araştırma için geliştirilen veri toplama araçlarının ve verilerin işlenmesinde kullanılan istatistiksel yöntemlerin yeterlilik dereceleri, katılımcıların verdikleri cevaplarla sınırlıdır. Öte yandan, bu çalışmanın 2014 yılında belirli bir zaman aralığında kesitsel araştırma yöntemi ile yürütülmüş olmasından dolayı elde edilen sonuçlar firma yöneticilerinden tek seferde toplanmış verileri içermektedir. Bu nedenle, Türk toplumsal kültürünün zaman içinde yaşadığı değişimle birlikte güven ve yerleşiklik ilişkilerinin de farklılaşabileceği ve değişkenlerin sosyal sermaye kavramıyla olan bağlantılarının da değişebileceği varsayılmaktadır. Sonuç olarak, elde edilen bulgulara



dayanarak, sosyal sermaye yapısı neden-sonuç ilişkisi içinde açıklanamamakta, farklı kavramların ve farklı durumsal değişkenlerin de araştırmaya dahil edilmesi gerekli görülmektedir. Özellikle, bu çalışmada araştırmanın belirli bir coğrafi bölgede ve sınırlı bir sektörde yapılmış olmasından dolayı örneklem grubunun nitelik ve nicelik bakımından genişletilmesiyle daha genellenebilir sonuçlara ulaşılmasının sağlanabileceği düşünülmektedir.

#### KAYNAKÇA

Adler, P. S. & Kwon, S. W. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, 27 (1), 17-40.

Akkoç, İ., Çalışkan, A. & Turunç, Ö. (2012). Gelişim ve rasyonel alt kültürlerinin girişimci davranışa etkisi: Algılanan çevresel belirsizliğin aracılık rolü. *Anadolu University Journal of Social Sciences*, 12 (4), 1-25.

Albayrak, R.,S. (2007). A dynamic cultural perspective on the formation of embeddedness in social network structures. *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, İstanbul Bilgi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, İstanbul.

Aldrich, H. (1999). *Organizations evolving*. Sage Publications: London.

Allik, J. & Realo, A. (2004). Individualism-collectivism and socialcapital. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 35 (1), 29-49.

Ayios, A., Jeurissen, R. & Spence, L. J. (2010). Social Capital: A review from an ethics perspective. Erişim adresi: <http://bura.brunel.ac.uk/handle/2438/4432>.

Naghavi, M.A.S. & Baharloo, A.S. (2012). The role of social capital in organizational commitment improvement at Iran national oil products distribution company. Erişim adresi: <http://ssrn.com/abstract=2100267>.

Başak, S. & Öztaş, N. (2010). Güven Ağbağları, Sosyal Sermayeye Toplumsal Cinsiyet. *İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12 (1), 1-30.

Belliveau, M. A., O'Reilly, C. A. & 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.

Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. G., Richardson. (Der.). *Handbook of theory and research for the sociology of education*. New York: Greenwood Pres. Coleamn.

Buğra, A. (2001). *Kriz ve geleneksel sosyal refah devleti*. İstanbul: VI. Araştırma Zirvesi.

Bull, M., Ridley-Duff, R., Foster, D. & Seanor, P. (2010). Conceptualising ethical capital in social enterprise. *Social Enterprise Journal*, 6 (3), 250-264.

Burt, R. S. (1997). The contingent value of social capital. *Administrative Science Quarterly*, 6(2), 339-365.

Burt, R. S., Hogarth, R. M. & Michaud, C. (2000). The social capital of French and American managers. *Organization Science*, 11 (2), 123-147.

Cohen, D. & Prusak, L. (2001). *In good company: How social capital makes organizations work*. Harvard Business Press: Boston.



Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *The American Journal of Sociology*, 94, 95-120.

Condeluci, A., Ledbetter, M. G., Ortman, D., Fromknecht, J.& DeFries, M. (2008). Social capital: A view from the field. *Journal of Vocational Rehabilitation*, 29 (3), 133-139.

Çarıkcı, İ.H. & Koyuncu, O.(2010). Bireyci-toplumcu kültür ve girişimcilik eğilimi arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik bir araştırma. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(3), 1-18.

Daft, R. L.(2012). *Organization theory and design*. Prentice Hall: South Western Cengage, U.S.A.

Doney, P., Cannon, J. &Mullen, M. (1998). Understanding the influence ofnational culture on the development of trust. *The Academy of Management Review*, 23 (3), 601-620.

Duncan, R. B. (1972). Characteristics of organizational environments and perceived environmental uncertainty. *Administrative Science Quarterly*, 2 (4), 313-327.

Ekinci, A. & Karakuş, M. (2011). Okul müdürlerinin sosyal sermaye liderliği davranışlarının öğretmenler arasındaki sosyal sermaye düzeyine etkisi. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi Dergisi*, 17 (4), 527-553.

Erdoğan, N. & Aytekin, İ. (2012). Kültürün psikolojik hareketliliğe etkisi: Türk ve Kanadalı akademisyenlerin karşılaştırmalı analizi. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri Dergisi (Educational Sciences: Theory & Practices)*, 12 (4), 2521-2540.

Fitzpatrik, J., Liang, S., Feng, D., Crawford, D., Sorell, G. T. & Morgan- Fleming, B. (2006). Social values and self-disclosure: A comparison of Chinese Native, Chinese Resident (in US) and North American spouses. *Journal of Comparative Family Studies*, 2 (4), 13-127.

Fukuyama, F. (1995). *Trust: social virtues and the creation of prosperity*. London: Hamish Hamilton.

Fukuyama, F. (1997). Social capital and the modern capitalist economy: Creating a high trust workplace. *Stern Business Magazine*, 4 (1), 1-16.

Gabbay, S. M. & Leenders, R. T. (1999). CSC: The structure of advantage and disadvantage. In Leenders, R. T. A. J. (Ed.), *Social capital of organizations* (pp. 1-14), U.S.A.: Springer.

Galbraith, J. R. (1973). *Designing complex organizations*. Boston: Addison-Wesley Longman Publishing Co., Inc.

Gökalp, N. (2003). Ekonomide güven faktörü. *Yönetim ve Ekonomi*, 10 (2), 163-174.

Göksel, A., Aydın, B. & Bingöl, D. (2010). Örgütlerde bilgi paylaşım davranışı: Sosyal sermaye boyutundan bir bakış. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 65 (4), 87-109.

Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78 (6), 1360-1380.

Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 (3), 1-22.

Gulati, R. (1998). Alliances and networks. *Strategic Management Journal*, 19 (4), 293-310.





Hansen, M. T. (1999). The search-transfer problem: The role of weak ties in sharing knowledge across organization subunits. *Administrative Science Quarterly*, 44 (1), 82-111.

Hau, Y. S., Kim, B., Lee, H. & Kim, Y. G. (2013). The effects of individual motivations and social capital on employees' tacit and explicit knowledge sharing intentions. *International Journal of Information Management*, 33 (2), 356-366.

Hogg, M. A. & Vaughan, G. (2007). *Social psychology: An introduction*. New Jersey: Pearson Education.

Hosmer, L. T. (1995). Trust: The connecting link between organizational theory, philosophical ethics. *Academy of Management Review*, 20 (2), 379-403.

Kağıtçıbaşı, Ç. (1997). Individualism and collectivism. In J. F. Berry, M. H. Segall, & Kağıtçıbaşı, Ç. (Eds.), *Handbook of cross-cultural psychology*, Vol.3 (pp.1-49). London: Allyn & Bacon.

Kağıtçıbaşı, Ç. (2001). *Development of self and competence in cultural context*. NIAS: Wassenaar, Holland.

Karagül, M. & Masca, M. (2005). Sosyal sermaye üzerine bir inceleme. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2 (1), 37-52.

Khandwalla, P. N. (1976). Some top management styles, their context and performance. *Organization and Administrative Sciences*, 7 (4), 21-51.

Kırkbeşoğlu, E. & Tüzün, İ. K. (2009). Bireycilik-Toplulukçuluk İkileminde Mesleki Özdeşleşme ve Örgütsel Özdeşleşme Ayrımı. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 1 (1), 1-8.

Koç, B. & Düşükcan, M. (2013). Toplumsal Kültürün Gençlerin Girişimcilik Eğilimlerine Etkisi: Fırat Üniversitesi Öğrencileri Örneği. *1.Örgütsel Davranış Kongresi Bildiriler Kitabı*, 375-379.

Koçel, T. (2007). *İşletme yöneticiliği: yönetim ve organizasyon, organizasyonlarda davranış, klasik-modern-çağdaş ve güncel yaklaşımlar*. İstanbul: Arıkan Basım Yayın.

Korczynski, M. (2000). The political economy of trust. *Journal of Management Studies*, 37 (1), 1-21.

Kumlin, S. & Rothstein, B. (2005). Making and breaking social capital the impact of welfare-state institutions. *Comparative Political Studies*, 38 (4), 339-365.

Lau, C. & Busenitz, L. W. (2001). Growth intentions of entrepreneurs in a transitional economy. The people's republic of China. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26 (1), 5-20.

Leana, C. R. & Pil, F. K. (2006). Social capital and organizational performance: Evidence from urban public schools. *Organization Science*, 17 (3), 353-366.

Leana, C. R. & Van Buren, H. J. (1999). Organizational social capital and employment practices. *Academy of Management Review*, 24 (3), 538-555.

Lindsay, W.M. & Rue, L.W. (1980). Impact of The Organization Environment of the Long-Range Planning Process: A Contingency View. *Academy of Management Journal*, 5 (23), 385-404.



Markus, H. R. & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98 (2), 224-245.

Meydan, C. H. (2011). Kaynak Bağımlılığı, İşlem Maliyetleri, Örgütsel Ağ ve Yeni-Kurumsal Kuram ile Örgütlerin İttifak Oluşturma Sebepleri Üzerine Bir İnceleme. *Savunma Bilimleri Dergisi*, 9 (2), 17-40.

Milliken, F. J. (1987). Three types of perceived uncertainty about the environment: State, effect, and response uncertainty. *Academy of Management Review*, 12 (1), 133-143.

Nahapiet, J. & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23 (2), 242-266.

Naktiyok, A. & Karabey, C. N. (2007). İşletmelerin maddi olmayan kaynakları ve çevresel olumsuzluk algıları ile stratejik yönelimleri arasındaki ilişki. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 62 (4), 203-225.

Naktiyok, A. & Kök Bayrak, S. (2006). Çevresel Faktörlerin İç Girişimcilik Üzerine Etkileri. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8 (2), 77-96.

Oba, B. & Semerciöz, F. (2005). Antecedents of trust in industrial districts: An empirical analysis of inter-firm relations in a Turkish industrial district. *Entrepreneurship & Regional Development*, 17 (3), 163-182.

Oorschot, W. & Arts, W. (2005). The social capital of European welfare states: the crowding out hypothesis revisited. *Journal of European Social Policy*, 15 (1), 5-26.

Özdemir, A. A. (2008). Sosyal ağ özellikleri bakış açısıyla sosyal sermaye ve bilgi yaratma ilişkisi: Akademisyenler üzerinde yapılan bir alan araştırması. *Anadolu University Journal of Social Sciences*, 8 (2), 1-21.

Özdevecioğlu, M. & Cingöz, A. (2009). Sosyal girişimcilik ve sosyal girişimciler: Teorik çerçeve. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32 (82), 81-95.

Özen, S. & Aslan, Z. (2006). İçsel ve dışsal sosyal sermaye yaklaşımları açısından Türk toplumunun sosyal sermaye potansiyeli: Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) örneği. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 6 (12), 130-161.

Özen, S., Işık, N.E., Uysal, Ö.Ö., Şengün, A.E., Aksoy, B., Çakar, M.&Akış, B. (2007). İş kültürü ve örgütler arası ilişkilerin örgütsel performans etkileri: Ankara Mobilyacılar Sitesi örneği. Yayınlanmamış TÜBİTAK destekli araştırma projesi. Proje no: SOBA6105K168.

Özmen, F., Aküzüm, C., Koçoğlu, E., Tan, Ç. & Demirkol, M. (2014). Eğitim kurumlarında sosyal sermayenin iş tatmini üzerindeki etkisi. *Ekev Akademi Dergisi*, 18 (58), 333-346.

Özyer, K., Orhan, U. & Orhan, D. D. (2013). Sağlık sektöründe çalışanların demografik özellikleri, kişilik özellikleri ve kültürel değerleri üzerine bir çoklu durum çalışması. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9 (19), 1-19.

Palmer, D. A. & Biggart, N. W. (2002). *Organizational institutions*. The Blackwell Company: Oxford.

Pastoriza, D. (2008). Antecedents and consequences of the internal social capital of organizations: An empirical study. IESE Business School. Erişim adresi: clsbe.lisboa.ucp.pt.



Paşamehmetoğulları, A. (2010). Kültürel değerlerde farklılaşmanın sosyal sermayeye etkileri: Ankara mobilyacılar sitesi (siteler) ve Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (Ostim) üzerine bir araştırma. *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi, İşletme Anabilim Dalı, Ankara.

Penning, J. M. & Lee, K. (1999). *Social capital of organization: Conceptualization, level of analysis, and performance implication*. U.S.A.; Kluwer Academic Publishers.

Probst, T. M. & Lawler, J. (2006). Cultural values as moderators of employee reactions to job insecurity: The role of individualism and collectivism. *Applied Psychology*, 55 (2), 234-254.

Putnam, R. D. (1993). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton, New Jersey.: Princeton University Press.

Putnam, R.D.(1995).Bowling alone:America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6 (1), 65-78.

Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: the collapse and revival of American community*. New York: Simon and Schuster.

Putnam, R.D., Leonardi, R. & Nanetti, R.Y. (1993). *Making democracy work:Civic traditions in modern Italy*. New Jersey: Princeton University Press.

Sakal, Ö. & Aytekin, İ. (2013). Bireycilik-toplulukçuluk değerlerinin başarı-amaç yönelimlerine etkisi üzerine karşılaştırmalı bir araştırma. *1.Örgütsel Davranış Kongresi Bildiriler Kitabı*, 380- 389.

Sargut, S. (2001). *Kültürler arası farklılaşma ve yönetim*. Ankara: İmge Yayınevi.

Sargut, S. (2003). Kurumsal Alanlardaki örgüt yapılarının oluşmasında ve ekonomik işlemlerin yürütülmesinde güvenin rolü. F. Erdem (Der.). *Sosyal Bilimlerde Güven* (ss. 89-124). Ankara: Vadi Yayınları.

Schuller, T. (2001). The complementary roles of human and social capital. *Canadian Journal of Policy Research*, 2(1), 18-24.

Singelis, T. M., Triandis, H. C., Bhawuk, D. P. & Gelfand, M. J. (1995). Horizontal and vertical dimensions of individualism and collectivism: A theoretical and measurement refinement. *Cross-Cultural Research*, 29 (3), 240-275.

Sözen, C. & Basım, N. (2010). Social network analysis in organizational studies. *Contemporary Issues in Management and Organizations* (pp.229-248), Cengiz Demir (Eds), Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.

Su, H. Y. (2014). Business ethics and the development of intellectualcapital. *Journal of Business Ethics*, 119(1), 87-98.

Süder, A. (1991). Çevresel Belirsizlik, *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 20 (1-2), 119-130.

Temple, J. (2000). Growth effects of education and social capital in the OECD. In *International Symposium on the Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being, Québec City, Canada* (pp. 19-21).

Tesi, H. & Slecum, J.W. (1984). Contingency theory: Some suggested directions. *Journal of Management*, 10 (2), 9-26.



Triandis, H.C. (1989). The self and social behavior in differing cultural contexts. *Psychological Review*, 96 (3), 506-524.

Triandis, H. C. (1995). *Individualism and collectivism*. UK, Boulder, CO: Westview Press.

Triandis, H. C. (2001). Individualism-collectivism and personality. *Journal of Personality*, 69 (6), 907-924.

Triandis, H. C., Leung, K., Villareal, M. J. & Clack, F. I. (1985). Allocentric versus idiocentric tendencies: Convergent and discriminant validation. *Journal of Research in Personality*, 19 (4), 395-415.

Triandis, H.C. & Gelfand, M.J. (1998). Converging measurement of horizontal and vertical individualism and collectivism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74 (1), 118-128.

Tsai, W. & Ghoshal, S. (1998). Social capital and value creation: The role of intrafirm networks. *Academy of Management Journal*, 41 (4), 464-476.

Tung, R. (1979). Dimensions of organizational environments: An exploratory study of their impact on organizational structure. *Academy of Management Journal*, 22 (4), 672-693.

Turgut, E. (2013). Sosyal sermaye ve bilgi paylaşımı davranışının yenilikçilik iklimine etkisi. *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Uysal, Ö. & Çakar, M. (2007). Ankara mobilyacılar sitesi'ndeki örgüt topluluğunda ilişki ağları ve yerleşiklik olgusu. *15. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı*, 464-473.

Uzzi, B. (1997). Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of social embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, 42 (2), 35-67.

Waldman, D. A., Ramirez, G. G., House, R. J. & Puranam, P. (2001). Does leadership matter? CEO leadership attributes and profitability under conditions of perceived environmental uncertainty. *Academy of Management Journal*, 44 (1), 134-143.

Wasti, S. A. (2003). The influence of cultural values on antecedents of organisational commitment: An individual-level analysis. *Applied Psychology*, 52 (4), 533-554.

Wasti, S. A. & Erdil, S.E. (2007). Bireycilik ve toplulukçuluk değerlerinin ölçülmesi: Benlik kurgusu ve INDCOL ölçeklerinin Türkçe geçerliliği. *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 7 (1), 39-66.

Western, J., Stimson, R., Baum, S. & Van Gellecum, Y. (2005). Measuring community strength and social capital. *Regional Studies*, 39 (8), 1095-1109.

Williamson, O. E. (1993). Calculativeness, trust, and economic organization. *Journal of Law and Economics*, 36 (1), 453-486.

Yeşiltaş, M.D. (2012). Girişimcilerin stratejik iş birliği kurmasında sosyal ağların rolü: İnşaat sektöründe bir uygulama. *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Adana.