



**SOSYAL SERMAYE POLİTİKA, EKONOMİ, SAĞLIK VE EĞİTİM
ARASINDAKİ İLİŞKİLER
RELATIONSHIP BETWEEN SOCIAL CAPITAL AND POLITICS ECONOMY,
HEALTH, EDUCATION**

Mehmet Ertuğrul UÇAR*

Öz

Bu çalışmanın amacı sosyal sermaye olgusunun politika ekonomi, sağlık ve eğitim gibi farklı alanlarla ilişkisini göstermek ve sosyal sermayenin var olmasının bu alanlarda ne tür sonuçlara yol açtığını ortaya koymaktır. Sosyal sermaye, güvene dayalı insan ilişkilerinin ürünü olan ve maddi olmayan bir tür sermayedir. Sosyal sermaye güven, ortak değerler ve iletişim ağları ile birbirine bağlanmanın oluşturduğu grup aidiyeti duygusundan oluşur. Başka insanları tanıyarak olmak ve o insanlar ile iletişim halinde olmak bir yerde sosyal sermayenin oluşması için yeterli değildir. Bu insanlara güvenmek, kendinizi tanıdığınız insanlardan oluşan bir gruba ait hissetmek ve iletişim kurduğunuz kişilerle bazı ortak değerleri taşıdığınıza inanmak gerekir. Sosyal sermaye ile eğitim, politika, ekonomi ve sağlık arasında çok sayıda ilişki vardır. Genel olarak alan yazını sosyal sermayenin ekonomi, politika, eğitim, sağlık, sağlıklı davranış ve ruh sağlığı üzerinde olumlu etkiye neden olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal sermaye, eğitim sağlık

Abstract

The aim of this study show that, the fact of social capital relationships between different areas like politics economic health and education. Social capital is a result of human relations that depend on trust and is a non-material capital. Social capital consists of trust, common values and the emotions of groups belongingness created by social networks. ---To know people and to be in touch with them is not enough for the emergence of a social capital.--- To feel belonged to the people that you know, to trust these people, and to believe that you are sharing common values with these people are necessary for the social capital. There are many relationships between social capital and education, economy, politics, health. Overall the literature show that social capital caused to positive effects on economy, education, politics, health, health behavior, and mental health.

Keywords: Social capital, education, health

* Yrd. Doç Dr. Aksaray Üniversitesi, ertugrulucar@gmail.com

1. GİRİŞ

Sosyal sermaye, insanların birbirlerine güvenmesi sonucu güvene dayalı ilişkiler kurmaları ve bu insan ilişkilerinin sonucunda ortaya çıkan maddi olmayan bir tür sermayedir (Uçar, 2011:1). Sosyal sermaye olgusu hakkında 1990'lerden itibaren sosyal sermaye ve psikoloji, sosyoloji, politika, ekonomi, eğitim, kültür ilişkisi üzerine araştırma ve tartışmalar yapılmaktadır. Sosyal sermaye ve sağlık ilişkisi üzerine yapılan araştırmalar ise görece yenidir, bu ilişki özellikle 2000'li yıllardan itibaren yoğun bir şekilde tartışılıp araştırılan bir olgudur.

Sosyal sermaye alan yazınında, insanların birbirlerine güvenmesi, karşılıklılık(ortak değerler) ağ bağlantıları olarak, üç temel öğeden oluştuğu şeklinde tanımlanmaktadır. Bireyin sahip olduğu iletişim ağları ve bunun sonucu olarak ortaya çıkan sosyal sermaye, bireylerin, yaşadıkları toplum içindeki yaşam kalitelerini, başarılarını ve etkinliklerini artırmaktadır.

Bir bölgede yaşayan ya da bir yerde çalışan insanlar, zaman içinde kendi aralarında karşılıklı iyi ilişkiler kurup ve bu ilişkilerinin sürekli devam etmesini sağlayarak, normalde tek başlarına başaramayacakları ya da çok zorlanarak büyük bir emek ve çaba harcayarak başarabilecekleri hedeflere ulaşabilirler. Kendi aralarında iyi ilişkiler kuran insanlar hedeflerine ulaşmak için en azından birlikte çalışabilirler ya da bunun için gayret gösterebilirler. İnsanların hedeflerine ulaşmak için birlikte çalışmaları da bu insanları: fırsatlar, iş imkânları ve yeni ilişkiler konusunda bilgilendirip; bir dizi iletişim ağı ile karşılıklı olarak birbirlerine bağlanmalarına yol açar. İnsanlar arasında oluşan bu iletişim ağları, insanların işleri ve hedeflerini gerçekleştirmeleri için bir kaynak oluşturmaları nedeniyle bir tür sermaye olarak görülebilir. Zira insanlar, kurulan iletişim ağları sonucu oluşan ortak değerleri, bu iletişim ağlarının yarattığı olanakları, hedeflere ulaşmadaki kolay yolları iletişim ağlarındaki diğer üyelerle paylaşma eğilimindedirler. Bu sermaye sadece ortaya çıktığı alanda, örneğin iş ilişkilerinde ekonomik ilişkilerde, insanlara yarar sağlamakla kalmayıp, insanlara yaşamlarının çok farklı alanlarında yarar sağlayabilmektedir. Dolayısıyla, bir birey ne kadar çok insan tanıyorsa ve insanlarla kurulan ortak ilişkilerde yeni değerler oluşturulup ortak bir görüşü ve hedefi paylaşıyorsa sosyal sermaye açısından o kadar zengin demektir (Field, 2006:5).

Sermaye kavramı akla ilk olarak ekonomik bir yapıyı getirir. Ekonomik bir olgu olarak sermaye “gelecekte kârlı bir kazanç elde etmek için yatırım yapılabilecek birikmiş bir miktar para, mal veya herhangi bir değişim aracı” olarak tanımlanır. Bu anlamı ile sermaye bireyin sahip olduğu maddi varlıkların tümüdür. 1960'lı yıllarda da Schultz (1961) ve Becker (1964) tarafından insan sermayesi(human capital) kavramı geliştirilmiştir, böylece sermaye kavramı çok farklı boyutlar kazanmıştır. İnsan sermayesi kavramına göre sermaye yalnızca bir ülkedeki petrol altın, toprak vb. maddi varlıklardan oluşmaz. O ülkede yaşayan bireylerin sahip olduğu bilgiler, beceriler, yeterlikler, özellikle almış olduğu eğitim bir sermaye olarak en az maddi sermaye kadar önemli olarak değerlendirilmektedir. En gelişmiş araç gereci alıp çok büyük bir hastane kurabilirsiniz ancak bu araç gereci etkili bir biçimde kullanacak bireyler yoksa bu durum çok fazla toplumda bir etki yaramayacaktır. İnsan sermayesi bakış açısına göre bilgi, eğitim, teknik beceriler ve araç gereç kullanma ve yeni bilgiler üretme yeterliliği gibi özellikler, ortada maddi bir varlık olmamasına rağmen, o bireyin sermayesini oluşturmaktadır. Bu tür bireylerin fazla olduğu toplumlar yani insan sermayesi yüksek olan toplumlar hızlı bir şekilde

gelişmektedirler. İnsan sermayesi bakış açısına göre eğitim ve alınan eğitimin kaliteli olması ekonomik gelişme için en önemli koşuldur (Barker, 1964:70).

Sosyal sermaye kavramı, ekonomik ve insan sermayesi kavramlarından çok daha geç bir tarihte geliştirilmiş bir kavramdır. İnsani sermaye, yukarıda da belirtildiği gibi, bir kişinin sahip olduğu eğitim düzeyini özellikle bilgilerini, becerilerini, teknik yeterliklerini içerirken; sosyal sermaye kavramı, daha çok kişiler arası ilişkileri ve bu kişiler arası ilişkiler sonucunda ortaya çıkan iletişim ağlarını ve bunların bireye hedeflerini gerçekleştirmede sağladığı yararları belirtmektedir. Buna ek olarak bir yerde böyle bir sermaye olmasının toplum düzeyinde ne tür bir etki yarattığını göstermektedir. İnsanların birbirleri ile kurdukları ilişkilerin yapısı, bu ilişki ağı içinde bulunan insanlar için bir sermaye gibi işlev görmekte problemlerini kolay çözmelerine, bazı bireylerin işlerini çabuk halledip hızlı yükselmelerine neden olmaktadır. Dolayısıyla bireylerin birbirleri ile kurdukları ilişkinin niteliği önemli olmaktadır. Bu ilişkinin bazı özellikler taşıması gerekir ki, insanlar yalnız başına başaramayacakları işleri birlikte başarabilsinler. Bazı ilişkilerin taşıdığı özellikler bir sermaye gibi işlev görebilmektedir(Uçar, 2016:1).

Bireysel boyutta ele alındığında sosyal sermayenin üç önemli ögesi iletişim ağları birbirine bağlanma ve bunun sonucu olarak oluşan güçlü bir grup aidiyeti duygusu, iletişim ağları ile birbirine bağlı bireylerin, ortak değerlere sahip olmaları ve bütün bunların oluşabilmesinin temelinde yer alan bireylerin birbirlerine güvenmesidir. İletişim ağları sosyal sermaye için zorunlu ama yeterli değildir. Diğer insanları tanımanın yanında onlara güvenmek tanıdığımız insanlar ile aynı değerleri taşıdığımızı inanmak ve kişinin güçlü bir grubun parçası gibi kendini bu iletişim ağına ait hissetmesi gerekir (Field, 2006:3).

Sosyal boyutta sosyal sermaye olgusu ele alındığında, bir toplum veya bir toplumsal grupta, güçlü ilişkiler ve sosyal destek olması bakımından incelenir. Bu boyutta Bourdieu Coleman ve Putnam'ın sosyal sermaye incelemeleri önemlidir. Tarihsel gelişimi incelenecek olursa, sosyal sermayenin, ilk örnekleri sosyolojinin gelişmesine büyük katkılarda bulunan Alexis Tocqueville, Emile Durkheim, Ferdinand Tönnies'in(2000) çalışmalarında görülebilir. Karşılaştırmalı sosyolojinin kurucusu sayılan Tocqueville'e(2016) göre, Avrupa'daki var olan geleneksel ve hiyerarşik ilişkilerin sürdürülmesini sağlayan kurumsallaşmış statü ve yükümlülük bağlarının aksine, Amerika'da bireyler arasında oluşan gönüllü organizasyonlarda kendiliğinden oluşan etkileşim, Amerikalıları birbirine bağlayan sosyal bir bütünleştiricidir. Emile Durkheim(2015), toplumsal gelişmeyi açıklarken feodal dünyanın mekanik dayanışmasından 19. Yüzyıl kapitalizminin organik dayanışmasına doğru bir yönelim olduğunu savunur. Durkheim'e göre feodal toplum mekaniktir; çünkü mekanik dayanışma biçiminde, lordlar ve köylüler ya da din adamları ile zanaatkarlar sabit yapı içinde ve toplumsal yükümlülüklerini yerine getirerek düşünmeden hareket ederler bu toplumlarda bireyler alışkanlıklara dayalı davranırlar. Burada herkes kendi konumunu ve diğerlerinin nasıl konumlandığını bilmektedir. Feodal sistemin aksine, sanayi toplumlarında ilişkiler akılla düzenlenir; şehirleşmiş, sanayileşmiş toplumlarda insanlar birbirlerini tanımadıkları yabancıların dünyasında yaşarlar. Bunun yanında her bir birey dev bir örgütlenme olan toplumun parçasıdır. Sanayi toplumlarında tüm ilişkiler toplumun genel örgütlenme amaca hizmet ettiği için, bireyler girilen ilişkilerde çeşitli etkileşimlere dayalı birçok bağlantı kurmaktadır. Sosyolog Ferdinand

Tönnies'in amaca dayalı toplulukları yani sanayi ve şehir toplumlarını (Gemeinschaft) araçsal topluluklardan yani sanayi öncesi (Gesellschaft) ayırma çabalarında da benzer kaygılar vardır (akt.Field, 2006:7). Ayrıca Durkheim'in intihar üzerine çalışması da bu bakımdan önemlidir. Durkheim'e göre sosyal bağlantı ve normların güçlü olduğu ortamlarda intihar davranışı azalmakta ancak sosyal bağlar ve normların zayıf olduğu ortamlarda intihar davranışı artmaktadır. Durkheim'in ilginç tespitine göre savaş zamanlarında intihar davranışı azalmaktadır çünkü böyle zamanlarda insanlar birbirlerine kenetlenmekte ilişkiler ve bireylerin davranışlarını düzenleyen, normlar güçlenmektedir. Bunun aksine barış ve refah zamanlarında intiharlar artmaktadır çünkü böyle zamanlarda ilişkiler ve normlar zayıflamaktadır (Durkheim, 2015:17). Durkheim'in intihar incelemesi sosyal sermaye ve sağlık ilişkisinin ilk örneği sayılabilir.

Bourdieu (2004) sermayeyi üçe ayırarak tanımlamaktadır. Birinci sermaye türü, bireylerin ekonomik olarak ne kadar güçlü olduklarını gösteren "ekonomik sermaye"; ikinci sermaye türü, bireyin sosyal çevresi, kültürel değerleri ve sahip olduğu diploma, sertifika gibi belgelerde somutlaşan kültürel kurumların oluşturduğu "kültürel sermaye"; üçüncüsü de, bireylerin bir hedeflerini gerçekleştirmek istediklerinde harekete geçirebilecekleri etkin bağlantı ağlarının miktarı ile kavramlaştırdığı "sosyal sermaye"dir. Bourdieu'ya göre sosyal sermaye, karşılıklı tanışıklık ve insanların birbirlerini tanımalarına dayalı olarak az ya da çok kurumsallaşmış, uzun ömürlü iletişim ağının oluşturduğu bireyin veya bir grubun payına düşen kaynakların bir toplamadır (Bourdieu, 2004:14). Bourdieu'ya göre bireylerin sahip olduğu bu sosyal bağların yoğunluğu ve dayanıklılığı çok önemlidir: Sosyal sermayeyi iletişim ağlarının yol açtığı var olan ya da potansiyel kaynaklar oluşturmaktadır. Bourdieu sosyal ağların varlığından çok sürekliliği ve dayanıklılığı üzerinde ısrar etmektedir(Bourdieu, 2004:44).

Coleman, ilk çalışmalarında sosyal sermayeyi Ailelerin diğer insanlar ile kurmuş oldukları sosyal bağlar ve toplumun sosyal kurumlarında var olan, bir çocuğun veya gencin toplumsal gelişimine faydalı birtakım kaynaklardır şeklinde tanımlamaktadır. Bir kaynak olarak sosyal sermaye, çocuklar ve gençlerin insan sermayesinin gelişimi için de önemli bir avantaj oluşturur (Coleman, 1994:2).

Coleman, sosyal sermaye ile ilgili görüşlerinin merkezine öncelikle aileyi yerleştirmiştir. Aile, çocuk ve gencin bilişsel gelişiminde ayrıca çocuğun üzerinde uyguladığı sosyal kontrolle psikososyal gelişiminde önemli bir yere sahiptir. Bir ailenin kendi içindeki ve komşular ile oluşturduğu bağlar güçlü ise yani sosyal sermayesi yüksek ise, bu durum genç insanın bilişsel gelişimini de olumlu yönde etkilecek, buna ek olarak çocuk ve gencin üzerindeki sosyal kontrolün derecesini artırarak olumlu psikososyal gelişime neden olacaktır. Coleman, toplumda var olan coğrafi hareketliliğin ailenin sosyal sermayesini bozarak çocukların eğitiminde zedeleyici sonuçlara yol açtığını öne sürmüştür. Çünkü aile bağları zayıflamakta ve diğer insanlar ile kurulan ilişkiler kopmaktadır. Buna rağmen, ailelerin sosyal ve ekonomik durumların düşük veya alt gelir grubunda olmasına karşın dikkate, göçmen aile gençlerin okullarda beklenenden daha başarılı olduklarını söylemek mümkündür. Burada etkili olan göçmen gruplarındaki yoğun ilişkiler ağı ve sosyal sermayedir(Coleman, 1994:11).

Amerikan varoşlarındaki eğitim düzeyi üzerine bir dizi araştırma yapan Coleman, sosyal sermayenin Bourdieu'un iddia ettiğinin aksine sadece zenginler ve belli bir eğitim düzeyinin üzerindeki bireylere özgü olmadığını, aynı zamanda yoksullar ve kenarda kalmış topluluklarda da var olduğunu ve

bu insanlara önemli yararlar sağladığını göstermiştir. Coleman'a göre sosyal sermaye önemli bir kaynak oluşturur: çünkü sosyal sermaye bireylerarası karşılıklı beklentilerin yer aldığı, ilişkilerin yüksek derecede güvenle ve ortak değerlerle yönetilmesine yol açan büyük iletişim ağlarını kapsayarak herhangi bir bireyin ötesine geçer (Coleman, 1994). Coleman, sosyal sermayeyi, insan sermayesi ve sosyal sermaye arasında ilişki kurarak yani ekonomi ve sosyolojinin sentezini yaparak açıklamıştır. Temel iddiası, sosyal sermayenin bir toplumda insan sermayesinin gelişimine katkı sağladığıdır. Coleman bir yazısında sosyal sermayeyi, bir bireyin kendi sosyal bağlantılarıyla ulaşabileceği onun için yararlı bir kaynak olarak tanımlamıştır(Coleman, 1998:5).

İnsanların diğer insanlar ile bir ortak amaç doğrultusunda bir araya gelip bu ortak amaç için birlikte çalışmalarını sağlayan nedir? Bir bireyin kendisini belli bir gruba ait hissetmesi ve o grup üyeleri ile ortak değerleri paylaştığını düşünmesini sağlayan nedir? Sosyal sermaye üstüne ilk çalışmayı yapan Coleman'a(1994) göre bu soruların cevabı insanların ilişkiler kurup bu ilişkilerin sonucu olarak oluşan, yaşam tarzı ve bu yaşam tarzının sonuçlarında aranmalıdır. Örneğin eğitimde öğrenciler kendi aralarında bir iletişim ağı oluşturmakta, bu iletişim ağının sonucu olarak ortaya çıkan değerler ise aile, okul ve eğitim kalitesinden daha fazla ergenlerin davranışlarını belirlemektedir. Coleman (1994) okulda kurulacak etkili bir iletişim ağı ve ortak değerlerin, uyuşturucu ergen suçluluğu gibi olumsuz sonuçlara yol açması beklenirken, tam tersine öğrencinin tüm akademik eksiklerini ortadan kaldırdığını bulmuştur. Coleman'a göre iletişim ağları ortak bir amaç oluşturmakta ve grup aidiyeti sağlamaktadır.

Putnam için sosyal sermaye: güven, normlar, iletişim ağları gibi toplumun etkinliğini birbirine eşgüdümleyen, hem birey hem grupların sosyal davranışları kolaylaştıran, sosyal örgütlerin bir özelliğidir(Putnam, 1992). 1990'lı yıllarda sosyal sermaye tanımını değiştiren yazar, 1996'da sosyal sermayeyi şu şekilde tanımlamıştır: “Sosyal sermaye” ile iletişim ağları, normlar ve güven gibi katılımcıların ortak amaçlarını devam ettirebilmek için bir arada hareket etmelerini sağlayan, sosyal yaşamın ve ilişkilerin özelliklerini kastettim” (Putnam, 1996: 98).

Putnam'ın sosyal sermaye kuramının odak noktası, sosyal iletişim ağlarının bir değeri olduğu ve bu ağların, değerler ve maddi ürünler ürettiğidir. Sosyal bağlar bunun sonucu oluşan iletişim ağları hem bireylerin hem de grupların verimliliğini etkilemektedir (Putnam, 2000). Putnam sosyal sermaye kavramını veya olgusunu: bireyler arasındaki iletişim ağları ve bu iletişim ağlarının sonucunda ortaya çıkan karşılıklık ve güven gibi normları, sosyal bağlantılara gönderme yaparak tanımlamaktadır (Putnam, 2000). Güveni (karşılıklıkla birlikte) sosyal iletişim ağlarından ortaya çıkan normların temel bir ögesi olarak görmektedir ve böylece Putnam için sosyal sermayenin iki temel bileşeni vardır: İletişim ağları ve normlar.

Putnam(2000), sosyal sermayenin iki farklı biçimi olduğu olduğunu öne sürmüştü ve bu iki farklı sosyal sermaye biçimi arasındaki farkları ortaya koymuştur. Sosyal sermayenin iki farklı türü “Köprü oluşturan” sosyal sermaye ve “bağlayıcı olan” sosyal sermayedir. Köprü oluşturan sosyal sermaye, sosyo ekonomik düzey, etnik köken gibi birbirinden farklı sosyal katmanlardaki insanları bir araya getirir. Bağlayıcı sosyal sermaye ise aynı sosyal katmandaki bireyler arası var olan sosyal sermayedir. Köprü oluşturan sosyal sermaye toplumdaki farklı sosyal grupları birleştirirken; bağlayıcı sosyal sermaye zaten

var olan bireysel ve grup kimliklerini destekleyip homojenliği sürdürme eğilimindedir. Her iki sosyal sermaye türü de, insanların ve toplumsal grupların farklı ihtiyaçlarının karşılanması açısından yararlıdır. Bireylerin ve toplumsal grupların sahip olduğu özgün kimliklerin desteklenmesinde ve grup içi sadakati güçlü tutmada bağlayıcı sosyal sermaye, karşılıklı ilişkileri destekleyip, bireyler arası dayanışmayı sürdürerek gruplar için “bir tür sosyolojik tutkal” gibi işlev görür. Köprü oluşturan bağlantılar, daha genel ve büyük bir işleve sahiptir. Toplumdaki farklı gruplar ve bireyler arasında kurulan bağlantılar grup kimliklerinden daha büyük kimlikler ve ortak değerler oluşturup toplumsal bütünleşmeyi sağlayan bir işleve sahiptir. (akt.Field, 2006:46).

Coleman, Putnam ve Bourdieu’un üçünün de ortak özelliği iletişim ağları ve ortak değerlere aşırı vurgu yapmaları ve güvenin iletişim ağları ve ortak değerlerden çıktığı savunmaktadır. Öte yandan iletişim ağları ve ortak değerlerin oluşması için güvenin gerekli olduğunu belirtmektedirler. Yani Coleman, Putnam ve Bourdieu’da güvenin, ortak değerler ve iletişim ağlarından mı çıktığı yoksa bunların oluşumunu mu etkilediği açık değildir (Uçar, 2016:5).

Uslaner (2004) ise bir toplumda insanların birbirlerine güvenmesinin sosyal sermayenin en önemli ögesi olduğunu belirtmektedir. Belli bir toplumda ya da bölgede insanlar arasında iletişim ağları var olabilir ya da sürekli yeni iletişim ağları kurulabilir. Kurulan bu iletişim ağların kaliteli olması ve ortak değerlerin oluşması için güven duygusu ve karşılıklı dayanışma ilişkisinin olması gerekir. Uslaner (2004) üç tür güven ayırımı yapmaktadır: Stratejik güven, genelleştirilmiş güven ve kurumsal güven.

Stratejik güven birbirini tanıyan iki insan arasındaki güvendir. Aile bireyleri, yakın arkadaşlar kendini bir sosyal gruba ait hisseden birey ve o sosyal grup üyeleri arasındaki güven bu tür bir güvendir. Stratejik güvenin oluşabilmesi için iki insanın birbiri hakkındaki bilgi sahibi olmaları gerekir. Stratejik güvende insanların birbirlerini hakkındaki bilgileri ve birbirlerini tanıma düzeyleri arttıkça birbirlerine güven düzeyleri de artar. Dini ve sosyal topluluklar ve tanıdıklar arasında özellikle bu güven türü hâkimdir (Uslaner 2004:22).

Genelleştirilmiş güven yabancılar ya da birbirini tanımayanlar arasında var olan güven ilişkisidir. Genelleştirilmiş güvenin oluşabilmesi için insanlarda, hiç tanımadığı ya da çok az bilgi sahibi olduğu bir kişi ile ilişkiye geçtiğinde, bu ilişkinin sonucunda aldatılmayacağı bu ilişkinin kendisine zarar vermeyeceği inancı olmalıdır. Yani insanlarda içinde yaşadığı toplumdaki “insanların büyük bir çoğunluğunun güvenilir” olduğu ve insanlar ile rahatlıkla ilişkiye geçip ortak iş yapma inancı olmalıdır. Uslaner(2004) ayrıca genelleştirilmiş güven ve ahlaki güven arasında güçlü bir bağlantı olduğunu ahlaki güven ve genelleştirilmiş güvenin birbirinden ayrılmayacağını savunur. Genelleştirilmiş güvenin temelinde ya da kökeninde ahlaki güven vardır. İnsanların çoğunluğuna güvenebilmek için ya da tanımadığınız bir insana güvenebilmek için, diğer insanların da sizin onları aldatmayacağınız gibi, sizi aldatmayacaklarına inanmanız gerekir. Ahlaki güven diğer ancak insanların sizinle temel ahlaki ve yaşam değerlerini paylaştığına inanıldığında oluşur. Ahlaki güven, herkesin “kendisine nasıl davranılmasını istiyorsa diğer insanlara da öyle davranmak gerekir” düşüncesini temel ilke olarak benimsendiği yerlerde var olabilir. Genelleştirilmiş güvenin bir yerde var olması için diğer insanların, dini inançlar, politik sorunlar ve ideolojik olarak sizinle aynı görüşü paylaşmasına gerek yoktur. Dolayısıyla insanlar arasında

veya bir toplumda ahlaki güvenin var olduğu zaman genelleştirilmiş güvende paralel olarak oluşmaktadır (Uslaner, 2004:54).

Genelleştirilmiş güvene sahip olan kişilerin diğer insanlar ile birlikte yeni iş ilişkileri kurmaları, kültürel ve sosyal örgütlere etkinliklere katılmaları daha yüksek oranda, etnik veya dini gruplara katılmaları daha düşük oranda gerçekleşmektedir (Uslaner, 2002). Dine ideolojiye ya da etnik kökene dayalı ilişkiler aynı inanca üye insanları bir araya getirerek, kendilerinden farklı olan diğer inançları gruplarından dışlamaktadırlar. Bu tür sosyal gruplarda genellikle gruba üye kişiler, kendilerini ve tüm grup üyelerini tek türden(homojen), kendi grubu dışındakileri de tek türden (homojen) olarak algırlar (Brewer, 1997). Bu durum sosyal psikoloji literatüründe iç-grup dış-grup olarak adlandırılır. İnsanları bu şekilde “biz”(iç-grup), onlar(dış grup) olarak ayırmanın üç önemli sonucu vardır: Aslında iç grup üyeleri birbirlerinden yaşam tarzı, dünya görüşü, farklı konulardaki tutumları gibi pek çok noktada birbirlerinden farklı olmalara karşın, tüm grup üyelerini, bu farklılıklar görünmeden, birbiri ile aynı ya da benzer olarak algılamaktadırlar. Bir gruba ait hissedenler, dış grup üyelerini ise kendileri ile en ufak bir benzerliği olmayan tamamen farklı insanlar olarak algılamaktadırlar. Bütün insan gruplarında ortak olan aile, çocuk bakımı, geçim sorunları bile ya yok ya da kendi gruplarından tamamen farklı bir yapıda algılanır. İkinci olarak iç grubu kayırma etkisi ve gruba hizmet eden yanlılıklar oluşur. İnsanlar iç grup üyelerini daha olumlu değerlendirmekte, dış gruba göre daha ikna edici bulmakta iç grup üyelerini daha fazla ödüllendirmekte ve başkalarının zararına olsa bile kendi grubunun üyelerini kayırmaktadırlar. Üçüncü olarak dış grup üyelerini yabancı ve kendinden farklı görme yanında dış grup üyelerinin kişilik özelliklerini, yaşam tarzlarını Vb. tüm özelliklerini, her bakımdan kötü ve aşağı olarak görme eğilimi oluşur tüm olumsuz yüklemeler dış gruba tüm olumlu yüklemeler iç gruba yapılmaktadır (Taylor, Peplau, Sears, 2007:74). İç grup ve dış grup ayrımının, farkında olarak ya da farkında olmayarak, bir şekilde yapıldığı sosyal ortamlarda genelleştirilmiş güvenin olmayacağı stratejik güvenin yani tanıdıklar arası güven ilişkisinin yüksek düzeyde olacağı dolayısı ile sosyal sermayenin bu sosyal ortamlarda olmayacağı açıktır. Bazı dini grupların ilişkilerinde olduğu gibi, etnik ilişkiler de iç grup bağlarını güçlendirir. Bu tür gruplara katılım örneğin çocuğunun okuluna gitmek, arkadaşları ve ailesi ile buluşmak gibi etkinlikler de iç grup bağlarını güçlendirir. Bunun tipik örneği Hıristiyan köktendincilerdir. Bu gruplardaki bireyler düzenlenen sosyal etkinliklerde oldukça aktif gönüllülerdir ancak bu bireylerin sosyal bağları yalnızca kendi iç grupları içinde olan bireylerle sınırlıdır. Dini ve etnik gruplardaki paylaşım, onların grupları dışındaki bireylere, yani tanımadıkları samimi olmadıkları özellikle de kendilerinden çok farklı inanç ve düşünceye sahip kişilere kadar uzanmaz. Oysa genelleştirilmiş güvene sahip olan insanların temel ve ayırıcı özellikleri kendilerinden farklı olan insanlar ile ilişkiye rahatlıkla geçip, onlarla ortak birlikte iş yapabilmektir (Uslaner, 2002:9).

Uslaner'e (2002) göre üçüncü güven, kurumlara özellikle içinde yaşanılan devlet kurumlarına güvendir. Kurumlara güven ve genelleştirilmiş güven çok yakın ilişkilidir. Bir toplumdaki bireylerin genelleştirilmiş güvene sahip olabilmesi sağlayan temel koşul kurumlara güvendir. Bireyin içinde yaşadığı devlet kurumlarına güvenmesi tanımadığı kişilere güvenmesini kolaylaşmaktadır. Kurumlara güvenince tanımayan bir kişi ile kurulan ilişki olumsuz olsa bile, rahatlıkla bu durumun yarattığı

olumsuz sonuçların kurumlar yolu ile durumu düzeltebileceği inancı oluşmakta bu inançta geliştirilmiş güveni artırmaktadır.

2.GÜVENİN KÖKLERİ

Bir toplumda ya da o toplumda yaşayan bireylerde tanımadığı insanlar güven yani geliştirilmiş güvene yol açan nedir? Geliştirilmiş güven yalnızca diğer insanlar ile ortak iş yapma ya da toplumsal gruplara katılıp ve bu gruplarda aktif bir şekilde çalışmaya dayanmamaktadır (Uslaner 2002:11). Uslaner'e (2004) göre geliştirilmiş güveni oluşturan temel öğeler Mikro düzeyde bireylerin iyimserlik ve çevreyi kontrol inancına sahip olması; bu inanç nedeniyle dünyanın iyi bir yer olduğu, işlerin gün geçtikçe daha iyiye gittiği ve eğer bir şeyler yaparsanız işlerin iyiye gitmesine katkıda bulunabileceğiniz inancıdır. Bu inanç, sosyal sermayeyi oluşturan eğitim, grup aidiyeti, diğer insanlar ile kurulan ilişkiler ve erken yaşam deneyimleri kadar etkilidir. Makro düzeyde ise güvenin en önemli belirleyicisi toplumdaki ekonomik eşitlik; eşitliğe yol açan ise gelir dağılımının adaletli olması ve yasal sistemdir.

Yapılan hemen hemen tüm çalışmalarda eğitim düzeyi gelişmiş güvenin en önemli yordayıcısıdır (Bourdieu,1986:17; Bourdieu ve Passeron,1977:47; Coleman 1994:14; Putnam 1992:57). Eğitim, bireyin gelir düzeyinin ve toplumsal statüsünün yükselmesini yol açmakta statüdeki ve gelir düzeyindeki yükselmeye ise bireyin geliştirilmiş güveni artırmaktadır. Bunun yanında eğitim özellikle de üniversiteye gitmek, aynı konu hakkında farklı görüşlerin olduğunu öğrenip, bireyin dünyaya bakışını genişletmekte ve bireyin kendisinden farklı, kültürel sosyal ve görüş olarak çeşitlilik gösteren geniş bir insan grubu ile ilişkiye geçip onlar ile bağlantı kurmasını sağlamaktadır.

Hem doğuda toplumlarında hem batı toplumlarında iyimser insanlar, yabancılara yani tanımadıkları insanlara daha fazla güvenmektedirler. İyimserlik ve çevreyi kontrol edip değiştirilebileceği inancı, çok sayıda kültürde ve çok çeşitli gruplarda yapılan taramalarda güvenin en güçlü belirleyicisi olarak bulunmuştur (Uslaner, 2002:61).

Bir ülkede var olan güçlü ve adil bir yasal sistem bir ilişkide karşılaşılan sorunların maliyetini azaltarak geliştirilmiş güvenin riskini düşürür. İnsanlar adanılma ya da kullanılma kaygısını çok fazla yaşamazlar çünkü böyle bir durumda yasal sistemin onları koruyacağını bilirler. Bu bakımdan bir ülkedeki adalet sisteminin işleyişi ve yasal sisteme duyulan güven çok önemlidir (Fukayama, 1998:19, Uslaner, 2002:70).

Brehm ve Rahn (1997) yönetime güvenmenin (confidence), yönetici bireylere değil ama yönetim sistemine güvenmenin, geliştirilmiş güvenin en güçlü öğesi olduğunu savunmuşlardır. Bu noktada demokrasinin gelişmiş olduğu sistemler geliştirilmiş güvenin yüksek olduğu yerlerdir. Kurumlara güven yani kurumsal güvenin -demokrasinin- geliştirilmiş güven için önemli olduğu görülmektedir ancak bunu açıkça ortaya koymak çok zordur. Bunu ortaya koymaktaki zorluğun nedeni demokratik sistemin mi geliştirilmiş güvene yol açtığı, yoksa belli bir kültürel yapının mı demokrasiye yol açtığı tartışmalı olmasındandır. Inglehart (1997) demokratik yönetimin güvene bağlı olduğunu, yani belli bir kültürel yapının demokrasiye yol açtığını savunmuştur, ancak Muller ve Seligson (1994) demokrasinin olduğu yerlerde güvenin geliştiğini; otoriter devletlerin ise güveni yok ettiklerini savunmuştur (Akt. Uslaner, 2004:15). Buna karşın kurumların değişmesiyle sosyal sermaye için önemli

olan geliştirilmiş ve kurumsal güven inşa edilememektedir. Putnam'ın(1992) çarpıcı ifadesiyle bir ülkede demokratik rejim kurmak, demokrasiyi tüm kurum ve özellikleri ile işler hale getirmekten bir bütün olarak daha kolaydır.

Bu noktada toplumda yasal ve ekonomik, özellikle ekonomik eşitlik en önemli boyut haline gelmektedir. Eşitlik iki boyutta geliştirilmiş güveni geliştirir. Birinci olarak düşük düzeyde gelire sahip olmak insanları geleceğe yönelik daha az iyimser yapıp karamsarlığa ve kaderciliğe yol açmaktadır. Bu bakımdan gelir dağılımındaki adaletsizlikte genel olarak toplumda ve bireylerde iyimserliği düşürmektedir ve iyimserlikte güvenin temelinde yer aldığı için güveni düşürmektedir. İkinci olarak bir toplumda gelir dağılımındaki eşitlik varsa, o toplumdaki birbirinden farklı gruplar ve bireyler arasında güçlü sosyal bağlar oluşur. Bir toplumda gelir dağılımında adaletsizlik varsa bu durum farklı gelir gruplarının özellikle de alt ve üst gelir grubundaki insanların gittikçe birbirlerinden kopmasına tamamen farklı yaşam tarzı geliştirmelerine yol açar. Eşit gelir dağılımının olmadığı toplumlarda, toplum içinde gruplaşmalar oluşur ve bireylerin birbirlerinden uzaklaşırlar. Böyle toplumdaki insanlar da toplumdaki kendilerinden farklı diğer insanlar ile aynı kaderi paylaşmadıkları algısı oluşur. Böylece de insanların kendilerinden farklı insanlara güvenmeleri yani geliştirilmiş güven en alt düzeye geriler (Uslaner, 2002:16).

Güven aynı zamanda toplumun kültürü ve insanların birbirleri ile nasıl bir etkileşim içinde oldukları ile de yakından ilişkilidir. Geliştirilmiş güven toplulukçu değerler ve yaşam tarzından (kolektif kimliklerden) çok bireysel değerleri yansıtır. Avrupa ülkelerine bakıldığında büyük ölçüde Protestan nüfusa sahip olan ülkeler(özellikle İskandinav ülkeleri) çok bireycidirler ve bu ülkeler Katolik ya da Müslüman nüfusun yoğun olduğu toplulukçu ülkelere göre daha fazla geliştirilmiş güvene sahiptirler (Allik ve Realo, 2004:33). Ancak bu ayırmada söz edilen ülkelerin siyasi rejim ve gelir dağılımını da dikkate alarak bu durum değerlendirilmelidir. Çünkü Japonya ve Çin toplulukçu bir kültürler olmalarına rağmen sosyal sermaye düzeyleri yüksektir(OECD, 2010:27). Toplumdaki çeşitlilikte yani farklı kültürler ve yaşam tarzına sahip insanların bir arada olması da kültür kadar etkilidir. Kültürel ve sosyal çeşitlilik, insanların kendilerine benzemeyen insanlar ile ilişki kurmalarına yol açar geliştirilmiş güvenin oluşması için insanlara fırsat yaratılmasına neden olur (Allik ve Realo, 2004:40).

Türkiye'de yapılan araştırmalara baktığımızda genel olarak güven ve sosyal etkinliklere katılımı ölçerek, sosyal sermayeyi yordayan çalışmalar ve okullarda yapılan çalışmaları görmekteyiz. Erdoğan'ın(2005:12) yaptığı çalışmada sosyal sermayenin Türk toplumunda düşük olduğu bulunmuştur. 'Türkiye'de insanların çoğunluğuna güvenilir' maddesi bu araştırmalarda en önemli ölçüt olmaktadır. OECD (2010) raporunda da 56 ülke içinde sondan üçüncü sırada bulunmuştur. Uçar'ın(2011:130) yaptığı çalışmada da stratejik güven yüksek çıkmış geliştirilmiş güven ve kurumsal güven düşük düzeyde bulunmuştur. Bu durum Türkiye'de sosyal sermayenin düşük düzeyde olduğunu göstermektedir.

3. SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİ İLİŞKİSİ

Sosyal sermaye bir ülkedeki ekonomik ilişkileri ekonominin gelişmesini açıklamak için sıklıkla başvurulan bir yapıdır. Putnam(1995) İtalya'nın kuzeyi ve güneyi arasındaki ekonomik gelişmişlik arasındaki farklılığı İtalya'nın kuzeyinde sosyal sermayenin var olması ve güneyinde

olmaması ile açıklamaktadır. Sosyal sermaye ekonomi ilişkisi üzerindeki çalışmalar, ekonomik gelişmişliği sosyal sermaye ile açıklamaktadırlar.

Ekonomik kalkınma sosyolojisi alanındaki araştırmacılar yüksek performansa sahip sanayi kümelerinde işgücü ve küçük girişimciler arasındaki işbirliği ağlarını önemini ortaya koymuşlardır (Putnam, 1995:14). Ekonomik davranışlar sadece maddi teşvikler ya da para ve hammadde gibi fiziki girdiler tarafından değil, insanlara arasındaki belirli bireysel ilişkiler ve bu ilişki ağlarının güven, oluşturması, karşılıklı müeyyideler ve ortak değerler yaratması ile de yönlendirilebilir geliştirilebilmektedir (OECD, 2010:6). Bu işbirliği ağları ve karşılıklı güvenin var olması sosyal sermayenin yüksek düzeyde olmasının bir sonucudur.

Fukuyama (1995) iki grup kapitalist ekonomiyi birbirinden ayırıp aralarındaki farklılıklara dikkati çekmiştir. Fukuyama'ya göre Almanya, Japonya ve ABD bir grubu; Fransa, İtalya, Hong Kong ve Tayvan ise ikinci grup kapitalist ekonomiyi oluşturmaktadır. Bu iki grup ekonomimin sanayi örgütlenmeleri birbirinden farklılıklar gösterir. Birinci gruptaki ekonomiler büyük şirket ve örgütlerden oluşan ve yönetim yapısı profesyonel olan işletmeler, diğer grup ise küçük ölçekli tam bir profesyonel yönetim yapısına sahip olmayan, aile işletmelerinin yoğun olarak bulunduğu ülkelerdir. İlk gruptaki ekonomilerde güven ve sosyal sermaye yüksek düzeyine iken, diğer grupta sosyal sermaye ve güven düşük düzeydedir.

4. SOSYAL SERMAYE VE POLİTİKA İLİŞKİSİ

Sosyal sermaye ve demokratik toplum yapısı arasındaki ilişkileri sorgulayan çok sayıda araştırma vardır. “Bazı demokratik yönetimler başarılı iken neden diğer demokratik yönetimler başarılı değildir?” sorusu, Putnam'ın ‘Making Democracy Work’ adlı kitabının giriş cümlesidir. Putnam, ekonomik olarak İtalya'nın kuzeyi ve güneyi arasındaki büyük gelişmişlik düzeyi arasındaki farklılığı sorguladığı bu çalışmasında, farklılığın nedeninin: kuzey İtalya kentlerinde “sivil toplumun” (civic community) çok daha etkin olmasının, sosyal ağlar ve sosyal sermayenin yüksek düzeyde olmasının yattığını belirtmiştir (Putnam, 1995:7). Özellikle Putnam sosyal sermaye olan yerlerde sivil toplum örgütlerinin daha çok geliştiğini bunun demokratik rejimin olgunluğu açısından gerekli olduğu üzerinde durmaktadır.

Putnam, “Bowling Alone” başlıklı makalesinde ABD’de vatandaşların politik ve sosyal etkinliklere son yıllarda görülen katılım düzeylerindeki düşüşün nedenlerini tartışmıştır. Politik ve sosyal etkinliklere katılım, oy verme, şehir toplantılarına katılma, yerel komitelerde görev alma gibi göstergelerle ölçülmektedir. Putnam’a, göre Amerikalıların “hükümete doğrudan katılma” eylemlerinde görülen ciddi düşüşün ana nedenin ABD’nin büyük bir hızla eriyen sosyal sermayesi olduğunu öne sürmektedir. Amerika’nın sosyal sermayesi 1950’lerden beri uzun düşüş içerisinde ve sosyal sermaye düzeyinin düşmesinin en önemli suçlusu da televizyonun yükselişidir. Bowling ligini, yabancıları rutin olarak bir araya getirip geniş birtakım iletişim ağları ile tanımadıkları kişiler arasında karşılıklı ilişki kurmayı ve güveni besleyip; insanların ortak değerler oluşturmalarına ve bunları sürdürmelerine yardımcı olan, örgütsel bir faaliyeti kast eden bir metafor işlevi görmektedir(Putnam, 2000:87).

Putnam (2000) son yıllarda Amerikan toplumundaki suç oranlarındaki hızlı artışı, insanların yönetime karşı kayıtsızlığını, genel mutluluğun düşmesinin nedeni olarak: kadının çalışma yaşamına

katılması ve en önemli eğlence aracı olarak televizyonların ön plana çıkması sonucu Amerika’da sosyal sermaye düzeyinin düşmesine bağlamaktadır. Bunun tersine, Sosyal sermayenin yüksek olduğu toplum ve bölgelerde insanların mutlu olduğu, sağlıklı oldukları sosyal ortamın çok daha güvenli olduğu yönünde araştırmalar vardır(Field, 2006:82).

5. SOSYAL SERMAYE VE SAĞLIK

İnsan sermayesi temel olarak eğitim ve öğretime yatırım yapmanın sonucu olarak ortaya çıkan bir sermayedir. Gary Becker’in “İnsan sermayesi: Teorik ve Empirik bir Analiz” adlı kitabından sonra popüler olan kavramın ekonomi dışındaki farklı alanları nasıl etkilediği üzerine çok sayıda araştırma yapılmıştır. Sağlık ve insan sermayesi ilişkileri genellikle insan sermayesinin, sağlık olmak, sağlıklı davranışlarda bulunmak ile ilişkisi, buna ek olarak sağlık üzerinde doğrudan ve önemli etkileri olup olmadığı araştırılmıştır. Sosyal sermaye ve sağlık ilişkisi daha sonra 1990’lı yıllardan itibaren artan bir şekilde araştırılmaya başlanmıştır. Sosyal sermaye ve insan sermayesi arasındaki ilişkiler doğrudan araştırılmamıştır. Ancak dikkat edilmesi gereken temel nokta sosyal sermaye ve eğitim ile yakın ilişkilidir. Daha öncede belirtildiği gibi eğitim düzeyi ve sosyal sermaye arasında ilişkiler bulunmuştur. Dolayısı ile sosyal sermaye ve insan sermayesi yakın ilişkilidir.

5.1. Sosyal Sermaye ve Olumlu Sağlık Davranışı

Son zamanlardaki çalışmalar eğitim ve sağlık davranışı ve sağlıklı olma arasındaki ilişkiler üzerine yoğunlaşmıştır (Grossman, 2005:10). Bu tür çalışmalar genellikle eğitim ve sağlık durumları arasındaki olumlu ilişkilere odaklanmaktadır. Eğitimli bireyler sağlık hizmetlerine daha sık başvurup sağlık ürünleri ve hizmetlerinden daha iyi yararlanmaktadır. Ayrıca eğitimli bireyler sağlıklı tercihlerde bulunma eğilimindedirler. Beslenmelerinde daha fazla sebze ağırlıklı diyet uygulayıp zararlı besinlerden daha fazla kaçınmakta tütün ve uyuşturucu kullanımından uzak durmaktadırlar. Sağlıkları ile ilgili bilgilere duyarlı olup daha kolay ulaşmaktadırlar (OECD, 2010:21). Sosyal sermaye eğitimle yakın ilişkili olduğu ve eğitim düzeyi arttıkça sosyal sermaye düzeyi de arttığı için sağlık davranışları üzerinde doğrudan etkiye sahiptir. Bireysel düzeyde sosyal sermayenin sağlıklı bir yaşam sürme üzerinde iki önemli etkisi vardır. Birinci olarak sosyal sermaye, sağlıkla ilgili bilgilerin bireye çabuk ulaşmasını sağlayacaktır çünkü bilgiler ağ üzerinde çabuk yayılacaktır. Sağlıkla ilgili bilgilere ulaşıncı birey önleme uygulamalarına yapacak bu da sağlıklı olmasına yol açacaktır (Kawachi ve Berkman, 2001:466). Örneğin Kırım Kongo kanamalı Ateşi virüsünün bulaşma ve bu virüsten korunma yolları bireye çabuk ulaşacak ve birey kolaylıkla korunacağı için bu sağlıklı olmaya yol açacaktır. Sosyal sermaye, bir hastalık ya da sorun durumunda ilgili sağlık servisinin hangisi olduğu bilgisinin hızlı yayılması ve bu servise hızlı ulaşmayı sağlayacak, bu da sağlıklı olmaya yol açacaktır. İkinci olarak sosyal sermaye bireye psikososyal destek sağladığı için stressi azaltacak bu da sağlıklı olma durumunu olumlu etkileyecektir (Kawachi ve Berkman, 2000:10). Sosyal sermaye ve fiziksel sağlık arasında olumlu yönde bir ilişkili olduğunu gösteren kesitsel araştırma sonuçları vardır. Boylamsal araştırmalar, sosyal sermaye ve sağlık durumunun büyük ölçüde ilişkili olduğunu göstermektedir. Sosyal sermaye düzeyi bireysel ve bölgesel olarak yüksek

olan yerlerde bireyler, daha fazla spor yapıp obeziteden korunmaya çalışmakta, uyuşturucu kullanımı ve yetersiz beslenmeden kaçınmaktadırlar (OECD, 2010:7).

5.2. Ruh Sağlığı ve Sosyal Sermaye

Genel olarak düşük eğitim düzeyi, düşük gelir düzeyine sahip ve düşük gelirli komşuların olduğu bölgelerde yaşayan yani alt sosyo ekonomik düzeyde olan bireylerde ruh sağlığı sorunları daha yaygındır ve ruh sağlığı problemlerinden daha çok acı çekmektedirler (Marmot, 2005:1100). Alan yazını eğitim düzeyi arttıkça ve ruh sağlığı sıkıntılarının azaldığına işaret etmektedir. Genel olarak alan yazınına bakıldığında, eğitim düzeyi yükseldikçe ve ruh sağlığı sorunları yaygınlığının azaldığı şeklinde bir sonuç görülmektedir.(Chevalier ve Feinstein, 2007:11). Ancak dikkati bir inceleme farklı değişkenlerin etkisi olduğunu Ruh sağlığı ve eğitim ilişkisinin, fiziksel sağlık ve eğitim ilişkisi kadar güçlü görünmediğini göstermektedir. Eğitim almış olmak, ruh sağlığının diğer temel belirleyicileri olan kişisel iyi oluş, yaşam doyumu, ve mutluluk ile doğrudan ilişkili görünmemektedir (Veenhoven, 1996:40). Eğitim bu temel belirleyiciler ile ilişkili değilse eğitim düzeyinin yükselmesi ve ruh sağlığı problemlerin yaygınlığının azalması nasıl açıklanabilir. Benzer süreç kır ve kentte yaşama ile ruh sağlığı arasındaki araştırma bulgularında da vardır. Bu araştırma sonuçlarına göre kırsal alan ve kentte yaşama ve ruh sağlığı arasında doğrudan bir ilişki yoktur. Çünkü kentlerde yaşayanlar daha fazla ruh sağlığı hizmetine başvurmakta hastaneye psikiyatri servisleri ya da psikologa daha çok gitmektedirler. Ancak istatistikler dikkatli bir şekilde incelendiğinde kırsal alanda yaşamak olumlu ruh sağlığına yol açmamakta hizmetlere ulaşılmasını zorlaştırmaktadır. Hizmetlere geç ulaşım da sorunlar büyüdükten sonra bu hizmetlere başvurmaya yol açmaktadır(Lima, 2004; Pyterson ve ark 2009:420; Marques ve Lima, 2011:317). Tıpkı kırsal bölge ve şehirde yaşamada olduğu gibi eğitim ruh sağlığı sorunlarında hemen hizmet almayı sağlayıp sorun başlangıç aşamasında iken çözülmesine yol açıyor olabilir.

Eğitim ve sosyal sermaye ilişkisine daha önce değinilmişti. Eğitim bireylerin sosyal sermaye düzey ve alanlarını geliştirerek ruh sağlığının olumlu yönde ilerlemesine yol açıyor olabilir. Eğitimli bireyler sosyal olarak eğitimsiz bireylere göre daha fazla diğer insanlar ile bütünleşirler bu da kendi sosyal topluluklarına katılmalarına fırsat sağlayıp bireysel düzeyde sosyal sermayelerini geliştirir. Bu durum çok daha fazla sosyal destek almalarına yol açar. Eğitimli bireyler kendileri ile benzer kişiler ile kolaylıkla ve daha fazla sosyal bağlantı kurarlar. Daha fazla kişi ile ilişki kurmak, yaşamış oldukları sorunun yalnızca kendi başlarına gelmediği pek çok kişide görüldüğü, normal bir durum olduğu düşüncesini oluşturur. Bu da hastalığın yol açtığı stresi azaltıp duygusal rahatlamaya yol açar. Ayrıca eğitim düzeyi yüksek topluluklarda, eğitim düzeyi düşük topluluklara göre ruh sağlığı sıkıntılarına karşı damgalama daha düşüktür ve sosyal ilişki ve destek düzeyi daha yüksektir. Damgalamanın olmadığı Eğitim düzeyi yüksek topluluklarda, ruh sağlığı sorunları olanlar rahatlıkla sorunları hakkında konuşabilmekte diğer insanlar ile ilişkiye rahatlıkla geçebilmektedirler. Bu durum ruh sağlığı problemleri yaşayan bireylerin çevrelerinden duygusal ve pratik olarak destek almalarına ve olumlu ruh sağlığı sonuçlarına yol açabilir (McPherson ve ark.,2001:421).

Bölgesel düzeyde sosyal sermayenin güçlü olduğu yerlerde, psikolojik sıkıntılar, çocukların ruh sağlığı sorunları, psikozlar için hastaneye yatırarak tedavi, psikotik atakların tekrarı ve intihar oranları düşüktür. Buna karşın sosyal sermayenin yüksek olduğu bölgeler şizofrenin ortaya çıkması ve şizofren

hastalarının yaşadığı sorunlardaki gibi durumlarda tam bir koruma sağlamaktadır. Ancak sosyal sermayenin yüksek düzeyde olduğu yerlerde bu hastalar daha fazla sosyal destek aldıkları ve damgamla olmadığı için daha rahat bir yaşam sürmektedirler (Araya ve ark, 2006:3076, Lofors ve Sundquist 2006:25).

6. SOSYAL SERMAYE VE EĞİTİM

Sosyal sermaye ve eğitim ilişkisi hakkındaki araştırmalar, öğrencinin akademik başarısı ile ilgili yapılan araştırmalar ve eğitimi olmak ile sosyal sermaye düzeyi arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırmalar olarak ikiye ayrılmaktadır. Akademik başarı hakkındaki araştırmalar Coleman ile başlamıştır. Coleman'ın(1988:100) çalışmasında bir yerde var olan sosyal sermayenin öğrencilerin eksikliklerini tamamladığı ve başarısını yükselttiğini göstermiştir. Colemanın çalışmaları: Öğrenim görülen okul ve eğitim düzeyi ile sosyal sermaye arasında ilişki bulunmuştur. Buna ek olarak sosyal sermaye olgusunun, okulda başladığı eğitimin sosyal sermayeyi artırdığı bulunmuştur.

Coleman (1994), insanlar arasında nasıl ilişkiler kurulduğu ve bu ilişkilerin oluşturduğu yaşam tarzı ile kurulan ilişkilerin sonuçları üzerinde odaklanmıştır. Coleman'a göre (1994) öğrencilerin kendi aralarında kendiliğinden iletişim ağları oluşturmaktadırlar ve bu ağlar sonucunda ortaya çıkan değerler çıkmaktadır. Bu iletişim ağları ve değerler, bu ağa dahil olan ergenlerin davranışları üzerinde: aile, okul ve eğitimin kalitesinden çok daha fazla belirleyici olmaktadır. Örneğin bir okulda kurulan etkili bir iletişim ağının ve bu ağlar aracılığıyla oluşan ortak değerlerin, eğer öğrenciler bu ağın içinde ise, öğrencilerin akademik eksikliklerini ortadan kaldırdığı bulunmuştur (Coleman, 1994:53).

Coleman, Chicago'daki lise öğrencileri üzerine yaptığı "Adolescent Society" (Coleman 1961) adlı bir çalışmada elde ettiği bulguları şu şekilde açıklamıştır: Akran grupları, gençlerin siyasi görüşleri, memnun oldukları ve memnun olmadıkları yaşam olgularını üzerinde, aile ve öğretmenden daha fazla etki sahibidir. 1960'ların ortalarında, Eğitim bakanlığı Coleman'dan altı etnik grup üzerinde, eğitime dayalı başarı ve eğitim olanakları üzerine bir araştırma yapması istenmiştir. Coleman'ın yapmış olduğu bu araştırma, "Coleman Raporu" olarak tanınmıştır. Kamusal eğitimin girdi ve çıktılarının envanterini kullanan Coleman'ın çalışması, eğitimin çıktıları -yani davranış değişikliği, bilgi ve beceri kazanma, akademik başarı- üzerinde ailenin ve toplumun arka plandaki niteliklerinin, şimdiye kadar görülmemiş bir şekilde okulun yapısından daha ağır basma eğiliminde olduğunu doğrulamıştır (akt. Field, 2006:68).

Coleman, devlet okulları ile özel okullardaki başarı oranları ve eğitimin çıktılarının karşılaştırıldığı bazı ampirik çalışmalarda da araştırmanın yürütücüsü olarak çalışmıştır. Bu çalışmalarda yaklaşık elli bin lise ve ortaokul son sınıf öğrencisinin ailelerinin geçmişlerini ve bilişsel başarılarını veri olarak kullanılmıştır. Coleman ve arkadaşları bu çalışma sırasında ilk olarak Katolik okullarında ya da diğer dini inançlara dayalı okullarda, alt sosyo ekonomik düzey ya da etnik kimlik dezavantajlı faktörlere sahip olan öğrencilerin bile normal okullara göre daha iyi performans gösterme eğiliminde olduklarını tespit etmişlerdir. Uzun süreli bir izleme çalışması, Katolik okullarındaki öğrencilerin daha iyi performans gösterdiklerine ilişkin ek bir kanıt sağlamıştır. Devlet okulundaki öğrencilerin akademik geçmişleri ve yetenekleri ile karşılaştırıldığında da, Katolik veya diğer dini cemaatlerin okullarında eğitim gören öğrencilerin okula devamsızlık ve okulu bırakma, suç işleme oranlarının daha düşük olduğu

bulunmuştur. Bu sonuçlardan hareketle Coleman, toplulukların, ailedeki yoksulluğun çocuklarda neden olabileceği sosyal ve ekonomik zararların etkisini dengeleyip etkisini en aza indirecek bir sosyal sermaye kaynağı olduğu sonucuna varmıştır (akt. Field, 2006:69).

7. SONUÇ

Sosyal sermaye olgusu insan sermayesi yani eğitimle yakın ilişkilidir. Görgül araştırmalar sosyal sermaye ile politika, ekonomi, eğitim ve sağlık arasındaki çok boyutlu ilişkileri ortaya koymaktadır. Bu araştırma sonuçlarına göre iyi eğitilmiş bireyler ve sosyal sermayeleri yüksek bireylerdir. Sosyal sermayesi düşük yani düşük eğitilmiş ve sosyal olarak karşılıklı bütünleşmemiş bireyler daha kısa yaşamakta, mutsuz ve sağlıksız ve ekonomik olarak düşük gelirli bir yaşam sürmektedirler. Araştırma sonuçlarına göre eğitim ve yüksek düzeyde sosyal sermaye ile fiziksel, zihinsel sağlık ve sağlıklı bir yaşam tarzı birlikte gitmektedir. Buna ek olarak 2005 ve sonraki OECD Ülkeleri karşılaştırılmasında Norveç, İsveç, Finlandiya güven nedeni ile sosyal sermayenin en yüksek düzeyde olduğu ülkelerdir. OECD ülkeleri olmayan ülkeler içinde güven dolayısı ile sosyal sermayenin en yüksek olduğu ülke Çin'dir. Türkiye bu ülkeler içine de sondan üçüncü sıradadır (OECD, 2010, s:27). Bu ülkeler bakıldığında eğitim düzeylerinin yüksek olduğu, sosyal sermayenin yüksek olduğu ve bireylerin sağlık durumlarının da olumlu olduğu görülmektedir. Dolayısı ile her ne kadar nedensel ilişki kurulmasa da istatistiksel olarak ülkelerde düzeyinde sosyal sermaye ve eğitim, gelir, politika, sağlık arasında ilişki görülmektedir.

8. KAYNAKÇA

- Allik Jüri, ve Realo Anu. (2004), "Individualism-Collectivism and Social Capital", *Journal of Cross-Cultural Psychology*, Vol. 35, No.1, (29-49).
- Araya Ricardo, Dunstan Frank, Playle Rebeca, Thomas Hollie, Palmer Stephen ve Lewis Glyn (2006), "Perceptions of Social Capital and The Built Environment and Mental Health", *Social Science & Medicine*, Vol. 62, No. 12, (3072-3083).
- Becker, Gary, Stanley (1964), *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis*, Greenwood Press, New York
- Bourdieu, Pierre (1986), "The Forms of Capital." (Eds. John, G. Richardson) *Handbook of Theory and Research for the Sociology*, Greenwood Press. New York (231-310).
- Bourdieu, Pierre., Passeron, J., C. (1977), *Reproduction in Education, Society and Culture*, Sage Publications, Londra
- Brehm, John ve Rahn Wendy (1997), "Individual Level Evidence For The Causes and Consequences of Social Capital", *American Journal of Political Science*, No.41, (888-1023).
- Brewer, Marilyn, B (1997), "In-Group Bias In The Minimal Intergroup Situation: A Cognitive Motivational Analysis", *Psychological Bulletin*, No. 86, (307-324)
- Chevalier, Arnoud, ve Feinstein, Leon (2007), "Sheepskin or prozac: the causal effect of education on mental health", UCD Geary Institute, Discussion Paper, No. 15, University College, Dublin.
- Coleman, James. (1994), *Foundations of Social Theory*. Belknap Press, Cambridge MA.

Coleman, James. (1988), "Social Capital in The Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, Vol.9, No.94, (95-120).

Erdoğan, Emre (2005), Türk gençliği ve siyasal katılım boyutları.

http://www.ari.org.tr/index.php?option=com_frontpage&Itemid=1 (05.04.2010 da ulaşıldı) .

Durkheim, Emile (2015), *İntihar*, (Çev. Zühre İlkelen), Pozitif Yayıncılık. İstanbul. (Eserin orijinali 1897 yılında yayınlandı).

Field, John (2006), *Sosyal Semeye*, (Çev: Bahar Bilgen ve Bayram Şen) İstanbul Bilgi üniversitesi Yayınları.(Eserin orijinali 2003 yılında yayınlandı).

Fukuyama, Francis (1998), *Güven, Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması*, T. İş Bankası Yayınları, İstanbul

Grossman, Michael (2005), "Education and non market Outcomes", (Ed. Eric Hanushek ve Finis. Welch) *Handbook of the Economics of Education*, North Holland, Amsterdam (77-134).

Kawachi, Ichiro ve. Berkman, Lisa. F (2000), Social Cohesion, Social Capital, and Health. (Eds.Lisa.F.Berkman, Ichiro Kawachi) in Social Epidemiology Oxford University Press, New York.(170-244).

Kawachi, Ichiro ve Berkman, Lisa, (2001), "Social ties and mental health", *Journal of Urban Health*, Vol. 78, No. 3, (458-467).

Lima, Maria, Luisa., (2004), "On the influence of risk perception on mental health: Living near an incinerator", *Journal of Environmental Psychology*, Vol.24, No.1, (71-84).

Lofors, Jonas ve Sundquist, Kristina (2006), "Low-linking social capital as a predictor of mental disorders: A Cohort Study of 4.5 million Swedes", *Social Science & Medicine*, Vol. 64, No. 1, (21-34).

Marmot, Michael (2005), "Social Determinants of Health Inequalities", *Lancet*, Vol. 365, No.2, (1099-1104).

Marques, Sibila, Lima, Maria, Luisa., (2011), "Living in Grey Areas: Industrial Activity And Psychological Health", *Journal of Environmental Psychology*, Vol. 31, No.1, (314-322).

McPherson, Miller, Smith-Lovin, Lynn., Cook, James., (2001), "Birds Of A Feather: Homophily in Social Networks", *Annual Review of Sociology*, Vol. 27, No.3, (415-444).

OECD (2010), Social Capital, Human Capital and Health What is Evidence, <https://www.oecd.org/edu/.../45760738.pdf>,(02.02.2016)

Peterson, Lars,E, Tsai Alexander,C, Petterson, Stephen ve Litaker, David.G (2009), "Rural-urban comparison of contextual associations with self-reported mental health status." *Health & Place*, Vol.15, No.2, (125-132).

Putnam, Robert (1992), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press., Washington DC.

Putnam, Robert (1996), "Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America", *Political Science and Politics*, Vol. 28, No. 4, (664-683).

Putnam, Robert (2000), *Bowling Alone: The Collapse And Revival Of American Community*, Simon and Schuster pres, New york.

Schultz, Theodore (1961), “İnvesment in Human Capital”, *The American Economic Review*, Vol. 51, No.1, (2-16).

Tocqueville, Alexis(2016), *Amerika’da Demokrasi*, (Çev.Seçkin Sertdemir Özdemir) iletişim yay.,İstanbul, (Eserin orijinali 1835 yılında yayınlandı).

Simmel , George, Weber , Max, Tönnies , Ferdinand., Martindale, Don(2000), *Şehir ve Cemiyet*, (Çev.Ahmet Aydoğan), İz yay., İstanbul.

Uçar, Ertuğrul, Mehmet (2011), *Üniversite Öğrencileri ve Üniversiteden Mezun Olan Bireylerin Sosyal Sermaye Düzeylerinin Benlik Biçimleri ve Çeşitli Değişkenler Açısından İncelenmesi*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.

Uçar, Ertuğrul, Mehmet (2016), “Sosyal Sermaye Ölçeğinin Gerçeklilik ve Güvenirlilik Çalışması”, *Ihlara Eğitim Araştırmaları Dergisi*. Cilt.1 Sayı.1, (5-28).

Uslaner, Eric,M (2002), *The Moral Foundations of Trust*,Cambridge University Press, New York

Uslaner, Eric,M (2004), *Trust as a Moral Value*. Handbook of Social Capital. (Eds.Dario Castiglione, John,Wan Deth, G. Wolleb) Oxford University Press. (311-398).

Veenhoven, Ruut(1996) “Developments İn Satisfaction Research” *Social Indicators Research* Vol. 37,No.4, (1-46).