
SOSYAL SERMAYE ve SİVİL TOPLUM*



*Francis FUKUYAMA***

*Tercüme: Erhan TECİM*** - Rukiye KAYA*****

ÖZET

Sosyal sermaye, bireyler arası işbirliğini teşvik eden, varlığı kanıtlanmış, resmi olmayan bir normdur. Ekonomik alanda işletim maliyetlerini azaltır, siyasal alanda ise sınırlı yönetim ve modern demokrasilerin başarısı için gerekli olan örgütlü yaşam türlerini destekler. Sosyal sermaye sık sık 'mahkûmun ikilemi' oyunlarının tekrarlanmasından oluşmasına rağmen o aynı zamanda din, gelenek, ortak tarihi deneyimler ve diğer kültürel norm türlerinin bir yan ürünüdür. Bu nedenle sosyal sermayenin farkında olmak, gelişimi anlamak için oldukça önemliken onu kamu politikaları aracılığıyla oluşturmak zordur.

Anahtar Kelimeler: Kurumlar, Sosyal Sermaye, Ekonomik Politika, İkinci Nesil Reformlar

* Bu makale IMF Enstitü Konferansında İkinci Nesil Reformlar üzerine sunmuştur, Kasım 8-9, 1999.

** Stanford Üniversitesi, Freeman Spogli Enstitüsü (FSI).

*** Yard. Doç.Dr. Muş Alparslan Üniversitesi, Sosyoloji Bölümü.

**** Arş. Gör. Muş Alparslan Üniversitesi, Sosyoloji Bölümü.

I. GİRİŞ

Sosyal sermaye, modern ekonomilerin etkin işlemesi için önemli ve dengeli liberal demokrasilerin olmazsa olmazıdır. Diğer bir açıdan Aydınlanmadan beri resmi kurumların, hukuk kurallarının ve rasyonalitenin temelinde organize edilen sosyal sermaye, modern toplumların kültürel öğelerini oluşturur. Sosyal sermayenin inşası, ikinci nesil ekonomik reformlar için genellikle bir görev olarak görülmektedir; fakat ekonomik politikalar ve hatta ekonomik kurumlardan farklı olarak sosyal sermaye, kamu politikaları tarafından çok kolay oluşturulup şekillendirilemeyebilir. Bu makale sosyal sermayeyi tanımlayacak, onun kökeni kadar ekonomik ve politik işlevlerini de araştırıp nasıl işlenebileceğine dair bazı önerilerde bulunacaktır.

II. SOSYAL SERMAYE NEDİR?

Sosyal sermayenin birçok farklı tanımı verilmiş olmasına rağmen onların çoğu sosyal sermayenin kendisinden ziyade sosyal sermayenin bulguları ile ilgilidir. Bu makalede kullandığım sosyal sermaye tanımı; iki ya da daha fazla kişi arasında işbirliğini teşvik eden, resmi olmayan normlardır. Sosyal sermayeyi oluşturan normlar, iki arkadaş arasındaki karşılıklılık normundan, Hıristiyanlık ve Konfüçyanizm gibi öğretilerin özenli ve karmaşık olarak ifade ettikleri yollara kadar uzanır. Bu normlar mevcut insan ilişkilerinde örneklendirilmelidir: karşılıklılık normu benim bütün insanlarla olan ilişkilerimde potansiyel olarak vardır, fakat sadece kendi arkadaşarımla olan ilişkilerimde gerçekleşir. Bu tanım itibariyle güven, ağlar, sivil toplum vb. sosyal sermaye ile ilişkilendirilenlerin hepsi sosyal sermaye nedeniyle ortaya çıkan fakat sosyal sermayenin kendisini oluşturmayan gölge fenomenlerdir.

Sadece somutlaşmış normların herhangi bir kümesi sosyal sermayeyi oluşturmaz, onlar gruplarda işbirliğine yol açmalıdır ve bu yüzden sosyal sermaye karşılıklılık, güvenilir görev performansı, taahhütleri yerine getirme, dürüstlük gibi geleneksel değerler ile ilgilidir. Edward Banfield (1958) tarafından Güney İtalya'nın karakterize edildiği bir normda olduğu gibi; herkesin istifadesi için bireylere yakın çekirdek aile üyelerine

güvenmeleri empoze edilir ki açıkçası ailenin dışında bir sosyal sermaye temeli yoktur.

Son yıllarda sosyal sermaye kavramının geniş kullanım imkânına kavuşmasından sorumlu olan James Coleman (1988), bir zamanlar sosyal sermayenin kamu yararı olduğunu ve bu yüzden piyasadaki özel temsilcilerin etkileşimi nedeniyle düşük üretim olacağını ileri sürüyordu. Açıkçası bu yanlıştır. İşbirliği, gerçekte bütün bireyler için kendi bencil amaçlarına ulaşma aracı olarak gerekli olduğundan, onların sosyal sermayeyi kişisel yarar olarak üretecekleri akla daha makul gelmektedir (Bkz. Bölüm 5). Dasgupta'ya göre (2000) sosyal sermaye, hem pozitif hem negatif dışsallıklar tarafından yayılsa da herşeye rağmen özel bir mülkiyettir. Pozitif bir dışsallığın örneği; Max Weber (1951) tarafından tanımlanan Protestanlığın emirlerinde tanımlandığı gibi sadece aile ya da kardeşlere değil bütün insanlara ahlaklı davranmaktır.¹ Bu yüzden işbirliği potansiyeli, Püriten normları paylaşan yakın insan gruplarının ötesine yayılır. Negatif dışsallıklar da yine fazladır. Çoğu gruplar kuşku, düşmanlık ya da açık bir şekilde nefret ile muamele edebilen dışardakiler pahasına içsel uyumu başarmıştır. Ku Klux Klan ve Mafia, ortak normlar temelinde işbirliği amaçlarına ulaştılar ve bu yüzden sosyal sermayeye sahipler, fakat diğer yandan onlar, içinde buldukları daha geniş bir toplum için bol miktarda negatif dışsallıklar üretirler.

Bazen sosyal sermayenin, sermayenin diğer şekillerinden farklı olduğu iddia edilir, çünkü o nefret gruplarının veya kendinde bürokrasilerin doğması gibi kötü sonuçlara yol açar. Bunlar, sosyal sermayenin, sermayenin bir şekli olma hakkını elinden almaz; nitekim fiziksel sermaye, zevksiz bir eğlence ya da suikast silahı şeklini alabilir ve beşeri sermaye, insanlara işkence etmenin yeni yollarını bulmada kullanılabilir. Toplumlar birçok sosyal "kötü" nün üretimini önleyecek yasalara sahip olduğundan, sosyal sermayenin pek çok yasal biçiminin, diğer sermaye çeşitlerinden daha az iyi olmadığını varsayabiliriz çünkü bu biçimler insanların amaçlarını gerçekleştirmelerine yardımcı olur.

¹ Weber'e göre, "Özellikle Protestanlığın etik ve çilecilik (asketik) tarikatlarının yani etik dinlerin büyük başarısı, kardeşlik bağlarını paramparça etmesidir" (s. 237).

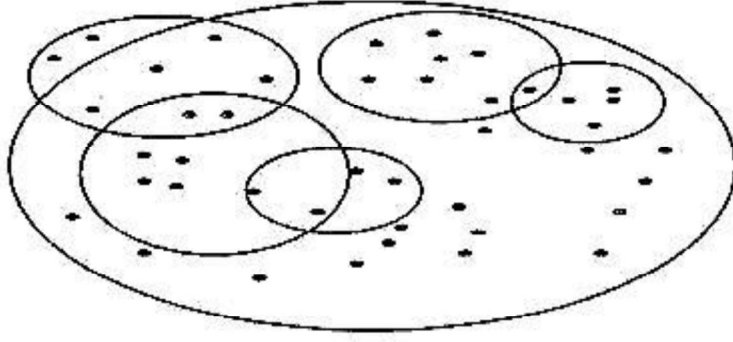
Belki de sosyal sermayenin fiziksel ya da beşeri sermayeden açıkça daha az sosyal yarar sağlar gibi görünmesinin nedeni, sosyal sermayenin diğer iki sermaye şeklinden daha fazla negatif dışsallıklar üretme eğiliminde olmasıdır. Bu da çoğunlukla grup dışı üyelere karşı düşmanlık karşılığında elde edilen, insan topluluklarında grup dayanışması içindir. İnsanlarda doğal yatkınlık olarak dünyayı “dostlar ve düşmanlar” olarak bölmeye yönelik bir tavır belirir ki, bu bütün politikaların temelini oluşturur (Bkz. Fukuyama 1995, Kısım 9). Bu yüzden sosyal sermayeyi ölçerken sadece onun dışsallıklarını değil aynı zamanda gerçek faydalarını da hesaba katmak oldukça önemlidir.

Bu soruna diğer bir yaklaşım yolu ise “güven çapı” kavramı ileler.² Sosyal sermaye içeren bütün gruplar belirli bir güven çapına sahiptir yani işbirliği normları bu insan grupları arasında işlevseldir. Eğer bir grubun sosyal sermayesi pozitif dışsallıklar üretirse, güven çapı grubun kendisinden daha geniş olabilir. Ama aynı zamanda güven çapı, sadece grubun lideri ya da daimi kadrolar arasında işbirliği normlarını besleyen büyük organizasyonlarda olduğu gibi toplam grup üyelerinden daha küçük olabilir. Modern bir toplum “eş merkezli ve üst üste gelen güven çapları dizisi” olarak düşünülebilir (Bkz. Şekil 1). Bunlar arkadaşlar ve kliklerden NGO’lar (STK) ve dini gruplara kadar uzanabilir.

Aslında geleneksel kültürün bütün formları yani kabileler, zümreler, köy dernekleri, dini cemaatler gibi sosyal gruplar paylaşılan normlara dayanmaktadır ki, sosyal gruplar onu ortak amaçları için kullanırlar. Genel bir kural olarak, kalkınma literatüründe sosyal sermaye aktif bir değer olarak bu şekli bulmamıştır; o daha çok tipik bir sorumluluk olarak kabul edilmiştir. Ekonomik modernizasyon geleneksel kültür ve sosyal organizasyonlara aykırı olarak görülmüş veya onları yok edecek ya da kendi, geleneksel güçler tarafından engellenecektir. Eğer sosyal sermaye gerçekten sermayenin bir şekli ise neden bu böyle olmalıdır?

² Bildiğime göre bu kavramı *Underdevelopment Is a State of Mind: The Latin American Case*’de ilk kullanan Lawrence Harrison’dur, 1985, ss. 7-8.

Şekil 1. Güven Ağı



Bana göre sebep, böyle grupların dar bir güven çapına sahip olması gerçeğiyle ilgilidir. Grup içi dayanışma, grup üyelerinin dışarıdakiler ile işbirliği yapma kabiliyetini azaltır ve ikincisi çoğunlukla negatif dışsallıkları dayatır. Örneğin Orta Asya'nın Çin kısımları ve Latin Amerika'nın çoğunda sosyal sermaye genellikle ailelerde ve oldukça dar bir dairedeki bireysel arkadaşlıklarda bulunur (Fukuyama 1999). İnsanlar için bu dar dairedekilerin dışında kalanlara güvenmek güçtür. Yabancılar akrabadan farklı bir kategori içinde yer alır. Örneğin, biri kamu memuru olduğunda, (yabancılara) daha düşük standartta bir ahlaki davranış uygular. Bu durum yozlaşmalara kültürel destek sağlar, böyle toplumlardaki biri ailesi adına çalma hakkını kendinde görür.

Ayrıca çoğu geleneksel gruplar aynı zamanda Mark Granovetter'in (1973) "zayıf bağlar" olarak adlandırdığı, gruplar arasında hareket edebilen ve bu yüzden yeni fikir ve bilgilerin taşıyıcıları olan, toplumun çeşitli sosyal ağlarının çevresindeki heteredoks (aykırı) bireylerin yokluğu ile muzdariptir. Geleneksel toplumlar çoğunlukla parçalıdır, yani bu toplumlar çok sayıda birbirine benzer, kendi kendine yeten köy ve kabile gibi sosyal birimlerden oluşur. Buna karşın modern toplumlar, çoklu üyeliklere ve kimliklere izin veren çok sayıda iç içe geçmiş sosyal gruplardan meydana gelir. Geleneksel toplumlar, onu oluşturan parçaları arasında zayıf bağlar için daha az imkâna sahiptir bu nedenle insan kaynakları, yenilik ve bilgi aktarımı kolay olmamaktadır.

III. SERBEST PİYASA LİBERAL DEMOKRASİLERİNDE SOSYAL SERMAYE NASIL BİR ROL OYNAR?

Sosyal sermayenin ekonomik işlevi; sözleşmeler, hiyerarşiler ve bürokratik kurallar gibi resmi işbirliği mekanizmaları ile ilişkili işletim maliyetlerini azaltmaktır. Sosyal sermayeye sahip olmayan bir grup insan arasında düzenli eylemleri başarmak elbette mümkündür, fakat bu muhtemelen dava, müzakere, denetleme ve resmi anlaşmalar uygulanmasında ek işlem maliyetlerini gerektirecektir. Taraflar arasında ortaya çıkabilecek her ihtimali muhtemelen hiçbir sözleşme belirleyemeyebilir, çoğu sözleşmeler beklenmedik boşlukların istismarından tarafları koruyan iyi niyetin belli bir miktarını öngörür. Tüm olasılıkları belirlemeye çalışan sözleşmeler -telefon rehberi gibi kalın olan, oto endüstrisinde müzakere edilen iş-denetim emek mukaveleleri gibi-, çok az serbestlik derecesi sağlayarak ve uygulaması maliyetli şekilde son bulur.

Sosyal bilimciler bir dönem, başarılı bir modernizasyon süreci için resmi olmayan işbirliği mekanizmalarının resmi olanlarla yer değişimini mutlaka gerekli kabul ediyorlardı. İnsanlık tarihinde büyük olasılıkla resmi yasa ve organizasyonların nadiren var olduğu ve sosyal sermayenin sadece koordine edilmiş eyleme ulaşmada biricik araç olduğu bir dönem vardı. Tam tersi olarak Max Weber rasyonel bürokrasinin modernitenin özünü oluşturduğunu ileri sürmüştür.

İşin gerçeği şudur ki, resmi olmayan kurallara dayanan işbirliği modern ekonomilerin önemli bir parçası olarak kalır ve ekonomik eylemin doğası daha karmaşık ve teknolojik açıdan daha gelişmiş olduğundan tartışmalı bir şekilde daha önemli hale gelir.³ Pek çok karmaşık hizmet sektörünü denetleme yapmak çok maliyetlidir ve ayrıca içselleştirilmiş profesyonel standartlar aracılığıyla kontrol etmek, resmi denetleme mekanizmalarıyla kontrol etmekten daha iyidir. Yüksek eğitilmiş bir yazılım mühendisi, kendi verimliliği hakkında çoğunlukla onu gözleyenlerden daha çok şey bilir. Çok miktarda devlet alımları örneğinde olduğu gibi mal alımı; 'kitap vasıtasıyla' yapılanlardan ziyade, tecrübeli bir alım memurunun kararına bırakıldığında çoğunlukla daha etkili sonuç verir. Deneysel çalışmaların birçoğu, ileri teknoloji araştırmaları ve gelişiminin

³ Bu konunun daha dolgun bir işlenişi için bkz. Fukuyama (1999, kısım 12).

çoğunlukla fikri mülkiyet haklarının resmi olmayan mübadelesine bağlı olduğunu öne sürmektedir. Çünkü resmi mübadele, değiş tokuşun hızını yavaşlatabilir ve işlem maliyetlerinin fazla olmasına neden olabilir.⁴

Hatta teknoloji yüksek olmayan çevrelerde bile, sosyal sermaye çoğunlukla sadece resmi işbirliği tekniklerinden daha büyük etkilere yol açar. İşyerlerinin büyük oranda merkezileşmesini organize eden Klasik Taylorizmin bürokrasi tutumu, pek çok verimsizlik oluşturdu, çünkü kararlar gecikti ve hiyerarşik yönetim zincirinin iniş çıkışı ile bilgi bozuldu.

Pek çok üretim tesisinde sorumluluğun kendi fabrika zeminine doğru yayılmasıyla Taylorizm, düz bir işletme yapısı ile yer değiştirmiştir. Yerel bilgi kaynaklarına daha yakın olan işçilere, yönetsel hiyerarşiye başvurmak yerine onlara kendi kararlarını kendileri alma yetkisi verilmiştir. Bu etkinlik çoğunlukla büyük kazanımlara yol açar⁵ fakat tamamen işgücünün sosyal sermayesine bağlıdır. Eğer işçiler ve yöneticiler arasında güvensizlik varsa ya da fırsatçılık yaygın o zaman tipik 'verimsiz' bir üretimde gereken yetki dağılımı ani felçlere/tıkanmalara yol açacaktır. Bu durum, ilk durumda fren parçalarının devretmesine tepkili ve kızgın muhalif yerel bir şirketin, 1966 ve 1998 yılları arasındaki grevler süresince General Motors'un tüm Kuzey Amerika faaliyetlerini durdurabilecek güçte olmasının etkisidir (Fukuyama, 1999, Kısım 13).

Alexis de Tocqueville "*Amerika'da Demokrasi*" kitabında modern bir demokraside sosyal sermayenin politik işlevini en iyi şekilde açıklar. O, Amerikalıların sivil birlikteliklere olan eğilimini tanımlamak için 'sanat topluluğu' terimini kullanmıştır. Tocqueville'e göre modern bir demokrasi, sosyal sınıfın çoğu şeklini ya da aristokratik toplumlarda birbirine bağlanan insanların miras kalan statülerini silme eğilimindedir. İnsanlar eşit ölçüde özgür bırakılmışlardır fakat onların eşitliklerindeki zayıflık geleneksel bağlara sahip olmadan doğdukları içindir. Modern demokrasinin kusuru, aşırı bireyselliği -yani, birinin özel hayatı ve ailesi ile meşgul olmasını- ve kamu işleriyle meşgul olmada isteksizliği desteklemesidir. Amerikalılar bu eğilimle, yaşamlarının önemli ve önemsiz bütün

⁴ Bkz. Örneğin, Saxenian (1994), Silikon Vadisi'nde resmi olmayan fikri mülkiyet değişiminin ciddi örneklerini vermiştir.

⁵ Bkz. Womack ve Jones (1991).

yönleri için gruplar oluşturmaya yönlendiren gönüllü birliktelikler yoluyla aşırı bireyciliğe karşı mücadele ettiler. Tocqueville'in yerli Fransızlara karşı bu sert duruşu, ABD'de olduğundan daha eksiksiz bir bireycilik ile kuşatılmıştı. Tocqueville'nin *Eski Rejim ve Fransız Devrimi*'nde açıkladığı gibi devrim arefesinde "ortak bir amaç için bir araya gelebilecek on Fransız bile yoktu". Bu birliktelikler sadece zayıf kişilerin güçlü olacağı sivil toplulukların bir araya gelmesiyle olurdu, oluşturulan bu birliktelikler siyasi hayata doğrudan katılabilirler (siyasi parti ya da menfaat grupları örneğinde olduğu gibi) ya da bireylerin sonunda kamu hayatına taşıyacakları işbirliği alışkanlıklarını öğrendiği 'yurttaş okulu' olarak hizmet verebilirlerdi.

Sosyal sermayenin çokluğu muhtemelen modern liberal demokrasiler için gerekli bir şart olarak neredeyse evrensel olarak görülen yoğun bir sivil toplumda üretilir (Ernest Gellner'de, 1994, "sivil topluma hayır, demokrasiye hayır" ifadesi). Eğer bir demokrasi gerçekten liberalse, müdahalenin sınırlandığı devletlerde korunmuş özgürlük alanını sürdürür. Böyle politik bir sistem, anarşi içinde bozulmadıysa toplum kendini organize edebilen korunmuş alanlarda yaşar. Sivil toplum devletin gücünü dengelemeye ve devletin gücünden bireyleri korumaya hizmet eder.

Sivil toplumun yokluğunda devlet çoğunlukla kendilerini organize edemeyen bireyleri organize etmek için adım atma ihtiyacı duyar. Aşırı bireyselliğin sonucu bu yüzden özgürlük değildir, fakat daha doğrusu Tocqueville'in anladığı şekliyle toplum üzerinde seyreden, bir baba gibi bütün ihtiyaçlarını gören, büyük ve hayırsever olarak gördüğü devlet, tiranlıktır.

Düşük düzeyli sosyal sermaye yaygın olarak belgelendirilmiş birçok politik işlevsizliğe yol açar. Tocqueville'nin bir sonraki Fransa analizinde, çoğu gözlemci merkezi yönetimin aşırı sert ve ihtiyacı karşılamayan siyasi bir sisteme nasıl yol açtığını ve bunun 1968 olayları gibi sadece sistem karşıtı yükselmeler sayesinde değiştirilebileceğini kaydetmiştir.⁶ Düşük düzeyli sosyal sermaye, güney İtalya'da bölgedeki yaygın yolsuzlukla olduğu kadar yetersiz bir yerel yönetim ile de bağlantılandırılmıştır (Banfield, 1958; Putnam, 1993). Latin Amerikan toplumlarının çoğunda, dar bir gü-

⁶ Bkz. Örneğin Crozier (1964), Hoffmann (1974); Hoffmann ve Kindleberger, (1963).

ven çapı iki tabakalı ahlak sistemi üretir, bunlar; aile ve kişisel arkadaşlar için ayrılmış iyi davranışlar ile elbette kamusal alanda daha düşük olan davranış standardıdır. Bu bozulmanın kültürel kaynağı olarak hizmet eder ki, çoğunlukla birinin ailesine bakmasının bir meşru yolu olarak addedilir.

Aynı zamanda çok daha iyi şeylerin olması elbette mümkündür. Bir kişinin sivil katılımı diğerinin rant arayışıdır. Sivil toplumu çoğunlukla neyin oluşturduğu kendi ayrıcalıklı amaçlarına kamu kaynaklarını yönlendirmeye çalışan menfaat grupları şeklinde tanımlanabilir, bunlar şeker pancarı yetiştiriciliği, kadın sağlığı veya biyolojik çeşitliliğin korunması olabilir. Kamu tercihi literatürü, modern demokrasilerin rant arayışının zararlı sonuçları ayrıntılı olarak analiz edilmiştir; Mancur Olson (1982) Britanya'nın uzun dönem ekonomik çöküş, orada yerleşik menfaat gruplarının uzun süreli birikimi nedeniyle olduğunu ileri sürmüştür. Kendine özgü kamu yararına sahip sivil toplum kuruluşlarının (NGOs) aslında gerçek kamu yararını temsil garantisi yoktur. Tıkanıklığa yol açabilen ya da kamu politikalarını çarpıtabilen, kamusal hayatın aşırı siyasallaşmasını temsil edebilen sivil toplum kuruluşları sektörünü aktifleştirmek bütünüyle mümkündür (Diamond, 1994).

Bir toplumda çok fazla sosyal sermaye olma olasılığına rağmen, çok az olması şüphesiz kötüdür. Kendiliğinden organize olmuş grupların kaynağı olmanın yanında, sosyal sermaye resmi kamu kurumlarının uygun işleyişi için de önemlidir. Toplumlar kültürel bakımdan ziyade kurumsal açıdan karşılaştırıldığında sosyal sermayenin daha yararlı olduğu bazı zamanlar iddia edilmiştir. Örneğin, Chalmers Johnson (1982), ABD ve Japonya'da ekonomi politikasındaki farklılıkların kültürel temelli değil, gerçekte basitçe Japonya'nın Uluslararası Ticaret ve Endüstri Bakanlığı'na (MITI) sahip olmasının ve ABD'nin ise buna sahip olmamasının sonucu olduğunu ileri sürmüştür. Washington'da MITI benzeri bir yapının Birleşik Devletler uygulaması, benzer sonuçlar verecektir. Fakat farklı toplumların kurumları inşa etmede farklı kültürel kapasitelere sahip olduğunu düşünmek için birçok neden vardır. Kredi ödeneği üzerine çok güçlü olan ekonomik planlama ajansının Japon yayılımı, Latin Amerika ve Afrika'da benzeri kurumların neden olduğu düpedüz yolsuzluğa ve rant aramaya aynı düzeyde yol açmadı (ya da gerçekten de ABD, Ja-

pon örneği takipçisiydi). Bu durum bir takım Japon kültürel özellikleri için delil teşkil ediyordu. Örneğin; bürokratlara gösterilen saygı, eğitim ve profesyonellikteki yüksek seviyesi, Japon toplumunda otoriteye olan genel hürmet ve sosyal sermayede eksik diğer toplumların, kolayca aktarılamayan bazı kurumlar olduğunu düşündürmektedir.

IV. SOSYAL SERMAYEYİ NASIL ÖLÇEBİLİRİZ?

Sosyal sermaye kavramının en büyük zayıflıklarından birisi, onun nasıl ölçüleceği üzerine bir fikir birliğinin olmayışıdır. Bu konuda en az iki geniş yaklaşım ele alınabilir; ilki belirli bir toplumda grup üyeleri ve grubun nüfus sayımını yapmak, ikincisi ise sivil katılım ve güven düzeyleri ile ilgili anket verilerini kullanmaktır. Bu bölümün sonunda özel firmalarda sosyal sermayenin ölçümüne işaret edebilen üçüncü bir ölçüm önereceğim.

Robert Putnam (1993), sosyal sermayeyi sivil toplumda grupları sayarak, siyasi kulüplerde, edebiyat topluluklarında, bowling müsabakalarında, spor kulüplerinde üyelerin sayılarını (n) kullanarak ve benzerleri gibi sivil toplum gruplarının çeşitli zamanlarda ve farklı coğrafik bölgeler genelinde ele alarak ölçmeyi denedi. Gerçekte herhangi bir toplumda çok sayıda n (üyeler) vardır, $n_{1..t}$. Bu yüzden bir toplumda toplam sosyal sermayenin (SC) ilk ölçümü bütün grup üyelerinin toplamıdır.

$$(1) \quad SC = \sum n_{1..t}$$

n ve t 'nin her ikisi de sivil toplumun ölçümünde önemlidir. Küçük bir n değerine sahip olmak grubun yapabileceklerini sınırlayabilir. Örneğin, aileler, çocukların toplumsallaşmasında ve aile restoranlarının çalıştırılmasında iyidirler, fakat siyasal etki yaymada veya yarı iletken üretiminde çok iyi değildirler. t değişkeninin kendisi sivil toplumun ayrı bir ölçüsünü oluşturur, maalesef, verideki sınırlılıklar belirli bir toplum için t 'nin ne olduğunu veya n_1 ve n_t arasında kaç kayıp ve sayılmamış veri elemanları olduğunu bilmemizi engeller. ABD'de toplulukların ve grupların sayımı için birçok girişim yapılmıştır. Bunlardan biri 1949'da ABD'nin Ticaret Bakanlığı tarafından yapılmıştır ki, kadın grupları, işçi birlikleri, sivil hizmet grupları, öğle yemeği kulüpleri ve Amerikan toplumunun bütün düzeydeki profesyonel grupları, kâr gütmeyen gönüllü

ticari ve iş organizasyonlarının 201,000 olduğu tahmin edilmiştir.⁷ Lester Salamon (1992), ABD’de 1989 itibariyle mevcut bütün bir nüfustan çok daha yüksek genel büyüme oranını gösteren kar amacı gütmeyen grupların 1.14 milyon olduğunu tahmin eder. Modern bir toplumda kliklerin ve gayri resmi ağların tam bir sayımının yapılmasının neredeyse imkansız olduğunu ortaya çıkaran Yankee şehir çalışmaları ile, 17,000 insan topluluğunda 22,000 farklı grup sayılmıştır (Warner vd., 1963). Değişen teknoloji, birliktelik şekillerini de değiştirmektedir. 1990’larda kişisel bilgisayarların yayılması ile patlak veren e-posta görüşmeleri, sohbet odaları ve çoğalan çevrimiçi tartışma gruplarını nasıl hesaplayabiliriz?⁸

Diğer bir yandan, insanlar birçok grupta üst üste gelen üyeliklerini sürdürebildikleri için n ve t ’nin ters orantılı (yani grubun ortalaması büyüdükçe daha az grup olması gibi) olması gerekmez.

Bu yüzden kolektif eylem ve iç bağlantının farklı bir seviyesi ile $n_{1..t}$ gruplarından her birinin nitelendirildiği açıktır. Bowling grupları, fırtınalı sahiller ya da kongre lobileri kapasitesine sahip değildir, bu yüzden bazı niteliksel katsayılar (coefficient) grup içi bağlantının ölçümü için eklenmelidir. Biz bu katsayıya c diyelim. Maalesef, grup içi kaynaşmanın ölçümü için kabul edilen bir metot yoktur; c katsayılarından her biri, stresli koşullar ve diğer faktörler altında grubun kaynaşması, zorlukların üstesinden gelebilmesi gibi, grubun çeşitli eylemlerini kaydeden bir dış gözlemci tarafından öznel bir şekilde belirlenmelidir. Onun kökeninin öznel doğasına rağmen c , gruplar arasında açık bir şekilde değişir ve sosyal sermayenin nitel ölçümü için önemlidir. Bu yüzden bir toplumun toplam sosyal sermaye stoğu aşağıda ifade edildiği gibidir:

⁷ Judkins (1949). Grup üyeliğinin ölçümüyle ilgili bu ve diğer kaynaklar için Marcella Rey’e çok minnettarım.

⁸ Bu grupların sayılarını tespit etmenin zorluğundan başka, onların doğurduğu ilişkilerin kalitesinin de değerlendirilmesi karmaşık konuları artırır. Ladd (1999) Putnam’ın birçok yeni müdafaa gruplarını saf ‘üyelik grupları’ olarak reddetmesine karşı çıkmıştır. Ladd, sadece ‘Doğayı Koruma’ veya ‘Vahşi Yaşam Fonu’ gibi önemli ölçüde büyüyen geniş çevresel organizasyonlarda üyeliklere sahibi olmanın değil aynı zamanda bu gruplarda üyeler arasında yıllık aidat ücretini almanın ötesine giden bir ilişkinin kalitesine vurgu yapar. Ayrıca o bir çalışmaya vurgu yapar ki tek bir çevresel organizasyonun tek bir yerel derneğin nasıl sayısızca bisiklet gezilerinin, yürüyüş ve piknik faaliyetlerinin ve benzerlerinin sponsorluğunu yaptığını gösterir ki bunların hepsi kişisel ilişkileri muhtemelen teşvik etmiş ve sosyal sermayenin üzerinde yayılma etkisi yapmıştır.

$$(2) \quad SC = \Sigma (cn)_{1..t}$$

Yukarıda belirtildiği gibi sosyal sermaye, sermayenin diğer şekillerinden dışsallıklar aracılığıyla daha yoğun bir şekilde yaygınlaşır, bu yüzden bir ulusun sosyal sermaye stok ölçümü için bu dışsallıklar göz önüne alınmalıdır. Güven çapı, pozitif dışsallığın bir türü olarak düşünülebilir (bu yüzden r_p olarak gösterilecektir) çünkü o, somut olarak grubun başarısı için çalışan ve grubun kolektif eylemlerinin bağımsızlığını taahhüt eden bir faydadır. Örneğin üyelerini dürüst ve güvenilir olmaya teşvik eden dini bir cemaat, cemaatin dini amaçlarına ek olarak, üyelerin birbirleriyle olan ekonomik etkileşimlerinde daha iyi iş ilişkilerine sahip olmalarını teşvik edecektir.

Çoğu grup için, bu güven çapının tüm gruba genişleyebildiği örnek vermek gerekirse çoğu aileler için doğrudur. Bu durumda r_p katsayısı 1'dir ve bu yüzden toplumdaki sosyal sermayenin toplam miktarı aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$(3) \quad SC = \Sigma (r_p cn)_{1..t}$$

Özellikle büyük olan belli gruplar, iş bölümü, statüler ve fonksiyonel ayrımlar vb. gibi iç hiyerarşi ile nitelendirilmiştir. Grup, bazı ortak çıkar veya güçlü duygular etrafında birleştiğinde, karşılıklı güven temeline dayanan kolektif eylem kapasitesine sahip üyelerin tek tek derecesi, organizasyon içindeki bireylerin görelî konumuna bağlıdır. Putnam (1993) "örgüt üyelikleri" olarak adlandırdığı Amerikan Toplum Emekliler Derneği (AARP) gibi 33 milyondan daha fazla üyesi olanlar ile sadece Katolik kilisesi boyutunda olanları haklı olarak ayırmıştır. Böyle bir grup çok büyük bir nt değerine sahiptir, fakat üyelerin çoğu basit bir şekilde yıllık aidatlarla katkıda bulunur, haber bülteni alır ve sağlık hizmetleri ya da emeklilik maaşı ile alakasız herhangi bir konuda birbirleriyle işbirliği yapmaları için küçük nedenlere sahip olabilir. Böyle bir organizasyonun r_p katsayısı çok küçük, sınırlı olabilir, örneğin kendi ulusal merkezlerinde tam zamanlı çalışan insanlar (güven ağının bir parçası olmayan ve muhtemelen düşük maaşla çalışan birçok işçinin olduğunu düşünebiliriz),

Diğer taraftan bir grup için 1'den daha büyük r_p katsayısına sahip olmak mümkündür. Dürüstlük ve güvenilirliğin teşvik edildiği dini cema-

atlerin ilk örneklerine bakıldığında, bu özelliklerin grup üyelerinin birbirleriyle olan ilişkilerinde gösterilmesi istenirse bu sadece grubun diğer üyeleri arasında değil bilakis genel olarak diğer insanlarla olan ilişkilerinde de gerçekleşirse o zaman toplumun geneline pozitif bir etki yayılacaktır. Tekrar edilecek olursa, Weber, "*Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu*" kitabında 1'den daha büyük r_p değerine sahip Püriten mezhebinin etkisini tartışmıştır.

Bir toplumun sosyal sermaye arzını etkileyen son faktör grubun iç dayanışması ile alakalı değil, ancak grubun dışardakiler ile olan ilişki biçimidir. Bazı durumlarda grup içindeki güçlü ahlaki bağlar, grup dışındaki insanlarla etkili bir şekilde çalışma ve onlara güvenebilen grup üyelerinin derecesini azaltmaya gerçekten hizmet edebilir. Paylaşılan güçlü yaygın değerlere sahip, son derece disiplinli, iyi organize edilmiş bir grup, koordine edilmiş kolektif hareket yeteneğine sahip olabilir ancak bununla birlikte bir sosyal sorumluluk da olabilir. Daha önce belirttiğim gibi Çin ve Güney İtalya gibi aile yönüyle güçlü toplumlar, aile dışında genelleştirilmiş sosyal güvenin geniş yokluğu ile nitelendirilmiştir. Bu durum en iyi olarak, grubun dış çevreden faydalı etkileri almalarını engeller. En kötüsü de bu durum aktif olarak, güvensizliği, hoşgörüsüzlüğü, hatta nefreti ya da dışardakilere karşı şiddeti doğurabilir. Belli gruplar toplumun bazı kesimleri için aktif olarak zararlı olabilir –Akla gelen mafya ya da Crips ve Bloods gibi suç örgütleridir.⁹ Ku Klux Klan, Nation of Islam ve Michigan Milislerinden oluşan bir toplum ve kendisi ile ilişkili çeşitli etnik ve ırksal organizasyonlar, ifade 3'de verilen 4 değişkenin son 3'ü bakımından çok yüksek puanlanabilir ve her bir grup 1 katsayısında r_p değerine sahip olabilir, fakat henüz tam anlamıyla böyle bir toplumun, büyük bir sosyal sermaye stoğuna sahip olduğunu söylemek zor olacaktır.

Gruba bağlılık, bu yüzden güvensizlik çapı ya da r_n olarak düşünebileceğimiz negatif bir dışsallık üretebilir. Daha büyük r_n değeri gruba, kendisini çevreleyen topluma sunacağı, daha büyük bir sorumluluk yükler. Bundan dolayı bir tek grubun sosyal sermayesini ($r_p c n$) ölçmek, r_n 'nin

⁹ Çev. Notu: Los Angeles'ta faaliyet gösteren ve 1950-60'larda popüler olan 'Crips' ve 'Bloods' sokak çeteleri olarak bilinirler. Mavi renk 'Crips' çetesi ile özdeşleşirken, Kırmızı renk 'Blood' çetesi ile özdeşleşmiştir.

karşılığı ile çarpılmasını gerektirir. (Varsaydığımız tüm r_n değerleri 1 ya da daha büyük olmalıdır.) Toplumun toplam sosyal sermaye stoğu için son değer bu durumda şöyle olur:

$$(4) \quad SC = \sum ((1/r_n)r_p c n)_{1..t}$$

Bir dereceye kadar biz c ve r_n 'nin birbiriyle pozitif ilişkili olduğunu umabiliriz. Yani içsel bütünlük çoğunlukla grup içindeki güçlü ortak norm ve değerlere dayanır; Marines ve Mormon Kiliseleri örnek gösterilebilir. Fakat çok güçlü bu iç bağlar grup üyeleri ve dışarıdakiler arasında uçurum oluştururlar. Birleşmiş Devletlerde birçok çağdaş Protestan mezhepleri gibi ileri görüşlü/özgür organizasyonlar, aksine toplumdaki diğer gruplar ile kolayca bir arada olabilirler fakat kolektif eylemlerin en düşük düzeyine sahiptirler. İdeal olarak c değeri maksimize, r_n değeri minimize edilebilir; şöyle bir durum olabilirdi örneğin; kendi özel mesleki değerlerine göre üyelerini sosyalize eden mesleki organizasyonlar aynı zamanda diğer mesleklere güvenmemeyi ve onlardan gelecek etkilere kapalı olmayı üretirler.

Bu alıştırmanın gösterdiği gibi, bir toplumun sosyal sermaye stoğunun güvenilir bir sayımı gibi herhangi bir şeyin üretimi neredeyse imkânsız bir sorumluluktur, çünkü bu sayım nesnel olarak tahmin edilen ya da basitçe var olmayan karmaşık rakamları içerir. Bu sivil girişim ve güven üzerine olan araştırma verisi, sosyal sermayenin bir temsilci olarak kullanılan, diğer veri kaynaklarına götürür. Ulusal Görüş Araştırma Konseyi'nin Genel Sosyal Araştırmalar'ı (Birleşik Devletler için General Social Survey) ve Michigan Üniversitesi'nin Dünya Değerler Araştırması (Uluslararası veriler için World Values Survey) gibi burada yararlanılan veri kaynaklarının birçoğu faydalıdır. Bu çalışmaların her biri, gönüllü organizasyonlarda katılımcıların katılım seviyesini inceleyen sorular kadar, çeşitli politik ve sosyal kurumlarda güvenle ilgili bir dizi soru da sorarlar. Elbette, cevapların sorunun sorulma tarzı ve soran kişiye göre değiştiği gerçeği ile başlayan ve çoğu ülkeler ve zaman dönemleri için tutarlı verilerin yokluğuna kadar giden, araştırma verileri ile ilgili çeşitli problemler vardır. Genel olarak konuşulduğunda 'Sizce insanların çoğunluğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla herhangi bir ilişki kurarken veya iş yaparken hiç bir zaman dikkati elden bırakmamak mı gerekir' (GSS

ve WVS araştırmalarında sorulmuştur) şeklindeki genel bir soru katılımcılar arasındaki güven çapı hakkında ya da ırkdaşlar, dindaşlar ve tüm yabancılar gibi onların kendi aileleriyle işbirliği hakkında çok kesin bir bilgi vermeyecektir.

Belirli organizasyonlarda, sosyal sermayeyi ölçmenin üçüncü bir yolu, bir şirketin devir-teslim teklifinin öncesi ve sonrasında pazar değerlerindeki değişimlere bakmak olabilir. Herhangi bir şirketin pazardaki sermaye miktarı, maddi ve maddi olmayan varlıklarının toplamının temsilidir; ikincisi, muhtemelen, firma işçilerinde ve yönetiminde somutlaşan sosyal sermayedir. Marka isimleri, iyi bir gelecek ve gelecekteki piyasa durumlarının tahmini gibi şeyleri içeren maddi olmayan varlıkların bir diğer bileşeni olan sosyal sermayenin ayrışması için kabul edilen bir metodoloji yoktur. Başka firmalar tarafından devralınmış firmalar her nasılsa ön devralma (devralınmadan önceki) fiyatına oranla genellikle bir prim (kâr) getirir. Böyle bir durumda, teklif edilen primin parçasının (kâr payı) piyasa şartları hakkındaki beklentileri, maddi varlıklar gibi tüm diğer faktörlerle sabit tutulduğunda, yeni sahiplerin eski sahiplerine göre firmayı daha iyi yönetebileceğine inanma derecelerinin ölçüsü olduğunu varsayabiliriz. Firmanın yeni sahiplerinin ekonomilerin ölçek ve kapsamlarının gerçekleşmesi yoluyla beklentilerine ulaşması için çoğu durumda önerilen prim, maliyet tasarrufunu temsil etmektedir: Yeni yönetimlerin tek başına net değerinin bir ölçümüne sahip olması için gerçek primden bunun düşülmesi gerekmektedir. Bu yönetim primi kısmen sosyal sermayeden ziyade beşeri sermayeden oluşabilen sosyal sermayenin saf bir ölçümü değildir. Fakat sosyal sermaye, geri kalanların önemli bir kısmını oluşturmalıdır; bundan dolayı, her şeyden öte etkili yönetim, firma aktivitelerinin etkili bir koordinasyonundan başka bir şey değildir.¹⁰

¹⁰ Bu durumda muhtemelen sosyal sermaye, oluşturulabilen tüm soyut varlıkların en soyutudur ve piyasalar tarafından küçümseme eğilimindedir, çünkü onun ölçülmesi çok zordur. Çoğu şirket birleşmeleri ve satın almalar, şirketin işgücünün küçülmesini içerir. Bu, maaşlar bakımından maliyet tasarrufu sağlar ancak güveni sarsar, bu yüzden sosyal sermaye, şirketin geri kalan işçileri arasında genelde "dumbsizing" olarak bilinir. Wall Street, firmanın sosyal sermayesini bu tür eylemlerin uzun vadede etkilerinden daha açık şekilde ani işgücü maliyet tasarrufunu ölçebilmektedir.

V. SOSYAL SERMAYE NEREDEN GELİR?

Sosyal sermayeyi, işbirliği üreten resmi olmayan normların nesnelleşmesi olarak tanımlarsak ekonomistler, sosyal sermayenin nereden geldiğini basit bir şekilde açıklarlar; sosyal sermaye, tekrarlanan mahkûm ikilemi oyunlarının bir ürünü olarak kendiliğinden ortaya çıkarlar. Mahkûm ikilemi oyunu tek bir defada işbirliğine yol açmaz çünkü oyunculardan birisinin ayrılma durumu onlar için Nash dengesini (oyuncuların belli özellikler taşıyan strateji seçimleri) oluşturur. Fakat oyun tekrarlanırsa kısasa kısas gibi basit bir strateji (ayrılık için ayrılık, işbirliği için işbirliği oyunu), işbirliği sonucuna yol açar. Oyun olmayan teorik dönemlerde ise, zaman içinde bireylerin tekrar tekrar birbiri ile etkileşimi, onların dürüstlük ve güvenilirlik itibarlarında bir menfaat ortaya çıkardı. Adam Smith'in (1776) gözlemlediği şekliyle, ticari bir toplumda piyasa etkileşimleri dürüstlük, çalışkanlık ve sağduyu gibi sosyal erdemlerin gelişimine yol açmaktadır. Kant'ın tamamıyla 'rasyonel şeytanlar'dan oluşan toplumu, zaman içinde basitçe 'şeytanların uzun dönem kişisel çıkarları' meselesi olarak sosyal sermayeyi geliştirecektir.

Sosyal sermaye, mahkûm ikilemi oyununun tekrar tekrar oynanması yoluyla her zaman açık bir şekilde kendiliğinden üretilir. Robert Ellickson (1991) ve Elinor Ostrom (1990) topluluk etkileşiminin sürekliliğinin bir sonucu olarak artan işbirliği normlarına ilişkin birçok deneysel durumu ayrıntılı olarak kaydetmişlerdir. Bu topluluklarda, başarılı bir şekilde üstesinden gelinen ortak problemler ve sonraki veri tabanı örnekleri özellikle ilgi çekicidir çünkü bu tarz problemler n -tarafı bir mahkûm ikilemi oyunu oluşturur ki, bunu tekrarlama yoluyla çözmek, iki kişilik oyundan teorik olarak çok daha zordur.

Oysa ekonomistlerin sosyal sermayenin nasıl üretildiğini anlama yaklaşımı nihayetinde sınırlıdır. Sorun, sosyal sermaye tamamen rasyonel sebepler için itaat beklenen ve kuralları dayatan otoritenin hiyerarşik kaynakları tarafından üretilmemesinden, çok daha fazladır. Budizm, Hinduizm, Hristiyanlık ve İslam gibi dünyanın başlıca dinleri ya da Konfüçyanizm gibi büyük kültürel sistemler buna birer örnektir. Kurallar oluşturmak sadece bu tür kaynaklardan merkezi pazarlık aracılığıyla gelmemiş, aksine onlar çok daha fazla alışkanlık içeren sosyalleşme sü-

reci yoluyla bir nesilden diğeri bir nesle aktarılmıştır. Yol bağımlılığı –diğeri bir ifadeyle gelenek- sosyal olarak açıkça yetersiz olan normlar demektir ki uzun bir süre devam edebilir.

Kültürel ve dinî fenomenler için ekonomik ya da rasyonel açıklamalar sunmak ve bu nedenle onları rasyonel tercihe dayalı daha büyük sosyal davranış teorilerinin içine yerleştirmeyi denemek elbette mümkündür. Bir zamanlar, oldukça garip sosyal kurallar için rasyonel faydalı sebepler bulmaya çalışan, “işlevselci” sosyoloji ve antropoloji okulu vardı. Örneğin; Hinduların kutsallık atfettikleri inekleri yemeyi yasaklamalarına dair gerçek, süt ürünleri elde etme ve saban sürme gibi diğeri kullanımlara kaynak olması dolayısıyla korunmak zorunda olduğudur. Benzer şekilde Protestan reformunu, Luther, Calvin ve Melanchthon gibi dini reformistleri cevap vermeye yönlendiren 16. yy’da Avrupa merkezinde hâkim olan ekonomik şartlarla açıklamayı deneyebilirler. Fakat nihayetinde bu hesaplar yetersiz olacaktır çünkü bu yöntem oldukça indirgemecidir. Bütün bu tarihsel gelişimler, önceki dönem koşullarıyla açıklanamayan şans, deha, kaza ya da yaratıcılığı genellikle önemli bir oranda birleştirebilir. Max Weber gerçekte, kültürel üstyapının ekonomik altyapıyı ürettiğini ileri süren tartışmasıyla Marx’ı kafasında oturtmuştur; ilk etapta modern kapitalist dünyayı mümkün kılan ailenin ötesinde uygulanması gereken özellikle karşılıklık ve dürüstlük gibi erdemler Puritanizm tarafından telkin edilen ahlaki değerlerdi. Weber’e göre kültür, sebepsiz bir sâik idi; karizmanın bir ürünü idi.

Din ekonomik gelişmede bir faktör olmayı sürdürmektedir. Günümüz dünyasında süregiden en önemli ve küçümsenen kültürel devrimlerden birisi, Amerikan evanjelikler ve Mormonlar tarafından Katolikliğin Protestanlığa dönüştürülmesidir. Yaklaşık iki nesildir deneysel gözlemler altında bulunan bu süreç, Weber tarafından puritanlığa atfedilenden farklı şekilde meydana gelerek, fakir toplumlarda sosyal etkiler üretmiş; protestanlığa dönüşün eğitim seviyeleri, hijyen ve sosyal ağların genişlemesi gibi getirileri olmuştur (Martin, 1990; Stoll, 1990).

Dinin dışında paylaşılan diğeri tarihsel deneyimler de resmi olmayan kuralları şekillendirebilir ve sosyal sermaye üretebilirler. Almanya ve Japonya, 1920’ler ve 1930’larda işçiler, yöneticiler ve devlet arasında önemli iş çatışmaları ve huzursuzluğu deneyimini yaşamıştır. Nazi ve Japon

askeri yöneticileri nihayetinde bağımsız iş birliklerini bastırdı ve onları 'sarı' olanlar ile yer değiştirdi. Onların II. Dünya savaşındaki yenilgilerinden sonra, demokratik halef rejimleri, Almanya'nın savaş sonrası sozialmarktwirtschaft ve Japonların hayat boyu çalışma sistemini üreten, yönetim-işçi ilişkilerinde 'konsensus yaklaşımını' tercih etti. Halihazırda aksaklıkları olsa da bu kurumlar, savaş sonrasında bu iki topluluğun büyümesinde kritik bir rol oynamış ve sosyal sermayenin bir modelini oluşturmuşlardır.

VI. SOSYAL SERMAYE STOĞUNU NASIL ARTTIRABİLİRİZ?

Sosyal sermayenin nereden geldiği tartışması, ülkelerindeki sosyal sermaye stoğunu arttırmayı isteyen politikacılar için bilgilendiricidir. Devletler sosyal sermayeyi oluşturan çoğu pozitif şeyleri yapabilir aynı zamanda toplumun sosyal sermaye stoğunu tüketen diğer şeylerden de kaçınabilir. Biz burada dört farklı yorumda bulunabiliriz.

Birincisi, devletler sosyal sermayenin çoğu şekillerinin oluşturulması için belirli araçlar ve yöntemlere sahip değildir. Sosyal sermaye sıklıkla hükümetin kontrolünün dışına uzanan din, gelenek, ortak tarihsel deneyimler ve diğer faktörlerin bir yan üretimidir. Kamu politikaları sosyal sermayenin var olan biçimlerinin farkında olabilir -sosyal ağlardan elde edilen bilginin mikro kredi için kullanılması gibi- fakat kamu politikaları, paylaşılan değerlerin kaynaklarından biri olan dinin etkisini çoğaltamazlar. Politikacılar, özellikle dar bir güven çapına sahip olan gruplar ile ilişkilendirildiğinde negatif dışsallıklar üretebilen ve büyük toplumlar için zararlı olabilen bu sosyal sermayenin farkında olmalıdırlar.

İkincisi, hükümetlerin sahip olduğu sosyal sermayeyi muhtemelen direkt olarak en büyük üretme kabiliyetine sahip alan, eğitimidir. Eğitim kurumları açık bir şekilde beşeri sermayeyi yaymaz; sosyal kurallar ve normlar biçiminde sosyal sermayeyi devrederler. Bu, sadece ilk ve orta öğretimde değil aynı zamanda yüksek ve profesyonel eğitimde de geçerlidir. Örneğin doktorlar sadece tıp değil aynı zamanda yolsuzluğa karşı en büyük koruyuculardan birisi olan, yüksek kalitede mesleki eğitim almış üst düzey bürokratlar yetiştirmek ve bu seçkinler arasında bir birliktelik ruhu oluşturmak için Hipokrat yeminini de öğrenirler.

Üçüncüsü, devletler özellikle mülk hakları ve kamu güvenliği gibi gerek kamu yararlarının etkili bir şekilde sağlanması ile sosyal sermaye oluşumunu dolaylı olarak teşvik eder. Diego Gambetta (1993), İtalyada devlet tarihsel olarak bu işlevini gerçekleştirmede başarısız olunca, Sicilya mafyasının mülk haklarının özel bir koruyucusu olarak görüldüğünü gösterdi. 1990'lı yıllarda Rusya'da buna benzer bir şeyler ortaya çıkmıştır. Diğer yasadışı faaliyetlerin merkezi haline gelen, bu özel sağlayıcıları önlemek için hiçbir şey yapılamadığından, özel mülk haklarını korumanın devlet destekli versiyonu çok geri kalmıştır. Aynı zamanda mülkiyet haklarını güçlendirmek amacıyla kullanılan zorlayıcı kuvvet yayılmasında ölçek ekonomileri de vardır. Eğer insanlar sokakta yürüdüklerinde hayatlarından endişe ederlerse oy vermez, gönüllü olmaz, birlikteliklere katılmaz veya bir başkasıyla ilgilenmezler. Güvenli ve istikrarlı çevrelerde kamu etkileşimi ve mülk hakları için, akli başında bireylerin sürekli etkileşimlerinin bir sonucu olarak güvenin kendiliğinden ortaya çıkması muhtemeldir.

Dördüncüsü, devletler sivil toplum ya da özel sektörlere bırakıldığında daha iyi olacak aktivitelere el atmaya başladıklarında sosyal sermaye üzerine ciddi negatif etkiler ortaya çıkarabilir. İşbirliği becerisi, alışkanlıklara ve pratiklere dayalıdır. Eğer devlet her şeyi organizasyon etme girişimine girerse insanlar devlete bağımlı olacaktır ve birbirleriyle olan doğal çalışma yeteneğini kaybedecektir. Orta çağların sonunda Fransa zengin bir sivil topluma sahipti, fakat küçük imtiyazlar ve statü ayrımları sistemi yoluyla Fransızların kurduğu merkezileşmiş devletin bir sonucu olarak, yatay güven bireyler arasında giderek zayıflamıştır. Aynı şey Bolşevik devriminden sonra eski Sovyet Birliğinde de meydana gelmiştir. Komünist parti, parti-devlet ve bireyler arasındaki dikey bağların lehine, yatay işbirliğinin bütün biçimlerinin altını bilinçli olarak kazmaya çalışmıştır. Bu durum, sonraki Sovyet toplumunu güvenli ve sağlam sivil toplum yapılanmalarından yoksun bıraktı. Elbette ülkelerin, niçin devlet sektörlerinin boyutlarını sınırlandırmaları gerektiğine ilişkin iyi ekonomik nedenleri vardır. Bunun ötesinde başka birisi de, sivil ilişkilerin inşasına yönelik girişimde ve bireysel eylem alanı korumak için kültürel bir motivasyon ekleyebilir.

Eğer devletin rolünün ötesine bakarsak sosyal sermayenin başka potansiyel kaynakları vardır. Bir takım batılı sivil toplum örgütleri ve vakıflar, sosyal sermaye ve sivil toplumun önemini algılayan kuruluşlar, 1990'larda gelişmekte olan ülkelerin birçoğunda bunu teşvik etmeye çalışmışlardır. Bu konu üzerine yapılan tanımlayıcı çalışmalar çok eski olmasına rağmen anekdota dayanan kanıtlar dışarıdan gelenler için yerel köklerinin olmadığı bir ülkede sivil toplumu güçlendirmenin oldukça zor olduğunu göstermektedir. Gönüllü toplulukları desteklemeyi isteyen vakıflar ve devletin yardım organları açık bir şekilde, bağış teklifi yazma konusunda becerikli olan yerel elitleri oluşturdu. Onların kurduğu bu örgütler, dış kaynaklar kurduğunda çok az dayanacak gibi görünüyör.

Fakat sosyal sermayenin, sivil toplum üretiminde daha etkili olabileceği diğer iki potansiyel dış kaynağı daha vardır. İlki dindir. Sekülerizmin kaçınılmazlığı hakkındaki genel sosyal bilim teorilerinin ilk olarak Doğu Avrupa'da uygulandığı görülür; Birleşik Devletler de dâhil olmak üzere başka yerlerde de dinin etkisini kaybettiğine dair çok az kanıt vardır. Dinden ilham alan kültürel değişim dünyanın birçok kısmında hala canlı bir seçenek olarak kalmıştır; İslam dünyası ve Latin Amerika'da son yirmi otuz yılda dindarlığın yeni biçimlerinin büyüdüğü görülmektedir. Açıkçası, dinin bütün biçimlerine sosyal sermayenin bakış açısı pozitif değildir; örneğin sekter yaklaşımlar, hoşgörüsüzlük, nefret ve şiddet doğurabilir. Fakat tarihsel olarak din aynı zamanda kültürün en önemli kaynaklarından biridir ve gelecekte de öyle olacak gibidir.

Gelişmekte olan ülkelerde sosyal sermayenin ikinci kaynağı ise küreselleşmedir. Küreselleşme sadece sermayenin değil aynı zamanda fikirler ve kültürlerin de taşıyıcısıdır. Herkes küreselleşmenin özgün kültürleri yaraladığının ve uzun süreli gelenekleri tehdit ettiğinin gayet farkındadır. Fakat bunun yanında küreselleşme hareketi, sivil toplum faaliyetleri için muhasebe standartlarından yönetim pratiklerine kadar yeni fikirler, alışkanlıklar ve eylemler ortaya çıkarmaktadır. Artık küresel iletişimin ve bilgi devriminin avantajlarını kullanan sadece yatırım bankacıları değil, çevrecilerden sendikacılara kadar her türden aktivistler, öncekinden çok daha büyük bir oranda uluslararası olarak faaliyet gösterebilmektedir (Mathews, 1997). Pek çok toplumun sorunu da, bu süreçten kazananlar ya da kaybedenlerin olup olmadığıdır; yani küreselleşmenin,

onun gelişi sonrasında pozitif hiçbir etki bırakmaksızın geleneksel kültürel toplulukları yıktığı, küreselleşmenin işlevsiz gelenekler ve sosyal grupları parçalayan dışsal bir şok olduğu ve moderniteye giren bir çivi olduğu konusudur. ▽

KAYNAKLAR

- Banfield, Edward, 1958, *The Moral Basis of a Backward Society* (Glencoe, Illinois: Free Press).
- Berger, Peter L., 1996, "Secularism in Retreat," *National Interest*, Vol. No. 46, pp. 3-12. Coleman, James S., 1988, "Social Capital In The Creation of Human Capital" *American Journal of Sociology*, Supplement 94, pp. S95-S120.
- Crozier, Michel, 1964, *The Bureaucratic Phenomenon* (Chicago, Illinois: University of Chicago Press).
- Dasgupta, Partha, 2000, "Economic Development and the Idea of Social Capital," in *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, ed. by Ismail Serageldin and Partha Dasgupta (Washington: World Bank).
- Diamond, Larry, 1994, "Rethinking Civil Society," *Journal of Democracy*, Vol. 5, pp. 5-17. Ellickson, Robert C., 1991, *Order Without Law: How Neighbors Settle Disputes* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press).
- Fukuyama, Francis, 1995, *Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity* (New York: Free Press).
- _____, 1999, *The Great Disruption: Human Nature and The Reconstruction of Social Order* (New York: Free Press), chapter 12.
- Gambetta, Diego, 1993, *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press).
- Gellner, Ernest, 1994, *Conditions of Liberty: Civil Society and Its Rivals* (London: Hamish Hamilton).
- Granovetter, Mark S., 1973, "The Strength of Weak Ties," *American Journal of Sociology*, Vol. 78, No.6, pp. 1360-80.
- Harrison, Lawrence, 1985, *Underdevelopment Is a State of Mind: The Latin American Case* (New York: Madison Books).
- Hoffmann, Stanley, 1974, *Decline or Renewal? France Since the 1930s* (New York: Viking Press).
- _____, and Charles Kindleberger, 1963, *In Search of France* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press).

- Johnson, Chalmers, 1982, *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford, California: Stanford University Press).
- Judkins, Calvert J., 1949, *National Associations of the United States* (Washington: US. Department of Commerce).
- Ladd, Everett C., 1999, *The Ladd Report* (New York: Free Press), pp. 25-31.
- Martin, David, 1978, *A General Theory of Secularization* (Oxford: Basil Blackwell).
- _____, 1990, *Tongues of Fire: The Explosion of Protestantism in Latin America* (Oxford: Basil Blackwell).
- Matthews, Jessica, 1997, "Power Shift," *Foreign Affairs*, Vol. 76, pp. 50-66.
- Olson, Mancur, 1982, *The Rise and Decline of Nations* (New Haven, Connecticut: Yale University Press).
- Ostrom, Elinor, 1990, *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action* (Cambridge, Massachusetts: Cambridge University Press).
- Putnam, Robert D., 1993, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* (Princeton, New Jersey: Princeton University Press).
- Salamon, Lester M., 1992, *America's Nonprofit Sector* (New York: The Foundation Center).
- Saxenian, Annalee, 1994, *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press).
- Smith, Adam, 1982, *The Theory of Moral Sentiments* (Indianapolis, Indiana: Liberty Classics), Part One, 1.4.7; Part Seven, IV.25.
- Stoll, David, 1990, *Is Latin America Turning Protestant? The Politics of Evangelical Growth* (Berkeley: University of California Press).
- Warner, W. Lloyd, J. O. Low, Paul S. Lunt, and Leo Srole, 1963, *Yankee City* (New Haven, Connecticut: Yale University Press).
- Weber, Max, 1946, *Essays in Sociology* (New York: Oxford University Press).
- _____, 1951, *The Religion of China* (New York: Free Press).
- Womack, James P., and D. Jones, 1991, *The Machine that Changed the World: The Story of Lean Production* (New York: Harper Perennial)

