



## Araştırma Makalesi

# Sosyal Sermaye ve Bireyler Arası Güven İlişkisinin Sosyal Ağ Analizi ile İncelenmesi

## Investigation of the Social Capital and Interpersonal Trust with Social Network Analysis

**Şafak Baykal\***  
Kara Harp Okulu

**Sait Gürbüz**  
Kara Harp Okulu

### MAKALE BİLGİSİ

*Anahtar Kelimeler:*  
Dayanışmacı Sosyal Sermaye, Aracı Sosyal Sermaye, Sosyal Ağ Analizi, Kişiler Arası Güven

*Tarihler :*  
Geliş 28 Mayıs 2016  
Düzeltilme geliş 28 Eylül 2016  
Kabul 03 Ekim 2016

### ÖZ

Sosyal sermayeyi; dayanışmacı sosyal sermaye ve aracı sosyal sermaye olmak üzere iki farklı bakış açısıyla ele alan bu çalışmada, çalışanların sosyal ağ içinde sahip olduğu düşünülen sosyal sermayesi ile yine örgütteki kişilere duyduğu güven arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu amaçla Türkiye’de savunma sanayisinde faaliyet gösteren bir şirketten örneklem (N=61) seçilmiştir. Toplanan veriler Sosyal Ağ Analizi (SAA) ve diğer istatistiksel analiz teknikleri ile analiz edilmiştir. Çalışanların sosyal sermayeleri SAA ile ölçülmüştür. Çalışma sonucunda ele alınan sosyal sermaye yaklaşımlarıyla kişiler arası güven alt boyutlarından birisi olan yönetimin eylemlerine itimat etme düzeyi arasında anlamlı ve olumlu yönde bir ilişki bulunmuştur. Bu bulgu yönetimin eylemlerine güvenen ve bu yönde davranış gösteren kişilerin, sosyal ağda diğer kişilere daha çok güven duyan kişiler olduğunu göstermektedir.

### ARTICLE INFO

*Keywords:*  
Bonding Social Capital, Bridging Social Capital, Social Network Analysis (SNA), Interpersonal Trust

*Article history:*  
Received 28 May 2016  
Received in revised form 28 September 2016  
Accepted 03 October 2016

### ABSTRACT

Two aspects of social capital are focused in this study: Bonding, homophilous social capital (BoSC), and Bridging, heterophilous social capital (BrSC). Then the relation of social capital (BoSC/BrSC) with interpersonal trust is analyzed. For this aim, a sample group (N=61) working at a defence company in Turkey have been chosen. The data is analyzed with Social Network Analysis (SNA) and other statistical tests. SNA is applied to this group to find out BoSC and BrSC levels. In conclusion, higher levels of social capital positively associate with higher levels of confidence in actions of management which is the subdimension of Interpersonal Trust. This finding shows us the actors with higher level of confidence in actions of management, who behaves in this way, prone to trust the other actors in the social network.

## 1. GİRİŞ

Sosyal sermaye ile ilgili olarak yazında, daha başarılı bireylerin daha iyi ağ bağlantısı olan bireyler oldukları yönünde genel bir mutabakat vardır ancak “daha iyi ağ bağlantısı” olmasının tam olarak neyi ifade ettiği konusunda fikir birliği sağlanabilmiş değildir. Sosyal sermaye kavramının temelini oluşturan Bourdieu (1986), Coleman (1988), Putnam (1995,1993) ve Lin (1999)’in “iyi ağ bağlantısının” ne demek olduğuna dair çalışmaları bulunmaktadır. Bu bakış açılarından hangisinin sosyal sermayeyi ölçmeye yönelik iyi bir yaklaşım olacağı da ağına yapısına ve bireyler arası ilişkilere bağlıdır. Burt (1997), sosyal sermayenin beşeri sermayeden etimolojik açıdan neden farklı olduğunu açıklamaya çalışmıştır. Beşeri sermaye doğrudan insan üzerinden değerlendirilen sosyal sermaye insanlar arası ilişkilerle bir anlam bulmaktadır. Beşeri sermaye insan faktörünün bireysel özellikleriyle gelişirken, sosyal sermaye bu duruma bir fırsat yaratan kavram olarak doğmaktadır (Burt, 1997). Coleman'a göre ise (1988, s.98);

*"Sosyal sermaye tek bir varlık değildir, ortak iki özelliği olan farklı varlıkların çeşitlenmesidir: Bunların hepsi bir sosyal yapının bazı düzlemlerinden oluşmuşlardır ve bu yapının içindeki bireylerin hareketlerini kolaylaştırmaktadırlar."*

Sosyal sermaye, sosyal ilişkilerin ekonomik faaliyetleri nasıl etkilediğiyle ilgilenen bir kavramdır. “Sosyal” kavramı, sosyal sermayenin kaynaklarının tek başına bireylerde yer alamayacağını ifade ederken; “sermaye” kavramı, sosyal sermayenin, finansal sermaye, insan sermayesi gibi verimliliğinin olduğunu ve diğer sermaye çeşitleriyle arasında karşılıklı bir etkileşimin (Evelyne & Steven, 2014) olduğunu göstermektedir. Sosyal ilişkilerin kalitesi ve niteliğini belirleyen sosyal sermaye, yarattığı işbirliği ve güven unsurlarıyla, toplulukların gelişmesine (Hollenbek & Jamieson, 2015) ve ekonomik başarıya (Dess & Shaw, 2001; Kai, Jingyin & Jie, 2009) neden olmaktadır. Diğer bir ifade ile ekonomik hayatta belli bir sosyal ağa dahil olan bireyin kazancı edindiği ilişkilerin niceliği ve niteliği kadar sosyal ağın performansına ve yarattığı sinerjiye de bağlıdır.

Farklı bakış açıları ve farklı ağ düzeneği mekanizmalarına rağmen sosyal sermayenin, birey veya grup düzeyinde bazı örgütsel davranış değişkenlerine (kişiler arası güven davranışı) etkisine yönelik görgül çalışmalar yerli yazında yok denecek kadar azdır. Oğuzhan, Köksal ve Turgut’un

(2015) yaptığı çalışmada ağda yer alan aktörlerin sosyal konumları ile aktörlerin gösterdiği bireysel özellik (izlenim yönetimi taktiği davranışı) arasındaki ilişki incelenmiştir. Bunun yanında yazında sosyal sermayenin ağda yer alan bireylerin bireysel özellikleriyle/çıktılarıyla ilişkisine veya ağ içerisinde bireylerin birbirine duyduğu güven duygusunun sosyal sermaye bağlamında örgütsel bir güvene dönüşmesi konusunda farklı kültür, sektör ve iş ortamında çalışmaya ihtiyaç duyulduğu gözlemlenmiştir. Özellikle kamu/özel kurumlarda çalışan beyaz/mavi yakalı çalışanlar üzerinde çalışmalar yeterli seviyede değildir. Sosyal sermayenin örgüte sağladığı söylenen faydaları (ekonomik, güven yaratma, örgüt gelişimi, yenilikçilik vb.) ortaya koyan yerli yazındaki çalışmaların (Turgut & Beğenirbaş, 2013) oldukça sınırlı sayıda olduğu söylenebilir.

Bu çalışmada bireyler arası güven ilişkileri sosyal sermaye bağlamında ele alınarak sosyal ağ analizi (SNA) metodu ile analiz edilecektir. Elde edilecek sosyal ağ verileri (sosyal sermayeleri) ile ağda yer alan bireylerin kişiler arası güven algısı ile anlamlı bir ilişki olup olmadığı araştırılacaktır. Bu çalışma ile bireyin ve dolayısıyla kurumun sahip olduğu sosyal sermayenin ölçülmesi hedeflenmiştir. Ayrıca sosyal sermayenin bireysel bir davranış olan kişilerarası güven ile ilişkisinin sistematik olarak incelenmesi sonucunda ulaşılan bulguların alan yazınına ve uygulamacılara önemli kazanımlar sağlayabileceği değerlendirilmektedir. Araştırmada yerli yazında pek de rastlanılmayan Sosyal Ağ Analizi (Social Network Analysis-SNA) yöntemi ile tarama tipi araştırma yöntemi (survey research) bir arada kullanılmıştır. Bu iki farklı araştırma yönteminin bir arada kullanılması yazında yenilikçi bir yaklaşım olup, araştırmanın bu yönde de yazına katkı sağlayacağı ümit edilmektedir.

## 2. KURAMSAL ÇERÇEVE

### 2.1. Sosyal Sermaye

Sosyal sermaye uzun zamandır sosyoloji yazınında oldukça sık rastlanılan bir kavram olmakla birlikte Robert Putnam’ın 1993 yılında yayınladığı “Making Democracy Work” çalışmasıyla örgütlerde performans artışı gibi çalışmalarla gündeme gelmeye başlamıştır (Harriss & Paolo, 1997). Genel olarak kişiler daha fazla fayda sağlamak amacıyla etkileşimlere girmeye ve ağa katılmaya yönelik davranış sergilerler. Bir anlamda da kendilerine yararlı sermaye kaynakları oluşturabilecek sosyal ilişkiler geliştirmeye çalışırlar. Bu sosyal ilişkiler içinde de yükümlülükler, beklentiler ortaya çıkar. Bireylerin oluşturduğu sosyal ağ içinde nerede yer

aldıkları, hangi konumda oldukları hatta yapının güvenilirliği de önemlidir (Burt, 1997).

Çalışmanın temel konusu olan sosyal sermaye, Bourdieu'ya (1986) göre az ya da çok kurumsallaşmış, karşılıklı tanışıklık ve tanıma ilişkilerinden oluşan uzun ömürlü bir ağa sahip olmayla bağlantılı, kendi üyelerine ağına sahip olduğu sermayenin desteğini, yani bir anlamda referans sağlayan fiili veya potansiyel kaynaklar kümesidir. Bu tanımlamadan şu sonuç da çıkarılabilir: Sosyal sermayeden beklenen sonuç, ağa sürekli katılım sayesinde karşılıklı fayda birikimi olarak ekonomik olarak fayda sağlanmasıdır (Seçer, 2009). Bu noktadan yola çıkarak sosyal sermayenin hem birey hem de grup açısından fayda sağlayabileceği ve maddi olmayan duran varlık olarak ele alınabileceği söylenebilir.

Bourdieu (1986), sosyal sermayeyi kavramsal (üyelik) boyutu ile açıklarken Coleman (1988) sosyal sermayeyi işlevine göre açıklamaktadır. Yine de çoğu sosyal sermaye kavramının temelini Bourdieu (1986) atmıştır. Bourdieu'ya göre sermaye, toplumsal düzende kendisini şu üç temel biçimde görülmektedir. Bunlar ekonomik sermaye, kültürel sermaye ve sosyal sermayedir. Bourdieu, ekonomik sermayeyi doğrudan doğruya paraya dönüştürülebilir ve mülkiyet hakları şeklinde kendisini gösteren sermaye şekli olarak ele almıştır. Kültürel sermayeyi bireyin çevresi, kültürel değerleri ve sahip olduğu çeşitli diplomalar ve sertifika gibi belgelerde somutlaşan kültürel kurumların oluşturduğu, belli koşullarda ekonomik sermayeye çevrilebilir sermaye olarak göstermiştir. Sosyal sermayeyi ise, sosyal yükümlülüklerle ilişkilerden oluşan, belirli koşullarda ekonomik sermayeye çevrilebilir ve kendisini toplumdaki konumla hissettiren sermaye çeşidi olarak ele almıştır. Sosyal sermayenin ana göstergesini belli bir topluluğa üye olup olmamakla ilişkilendirmiştir. Sermaye kavramını güç kavramıyla özdeşleştiren ve sınıf farklılıklarının kaynağı olarak gören Bourdieu, sermayenin bir çeşidi olarak ortaya koyduğu sosyal sermayeye ilişkin analizlerinde de bu yönde fikirler ileri sürer. Sosyal sermayeyi ilk kez "gerekli olduğunda faydalı 'destekler' sağlayan toplumsal ilişkilerin sermayesi" olarak tanımlamaktadır (Field, 2003).

Sosyal sermayenin ikinci temel bakış açısı Coleman (1988) tarafından ortaya konulmuştur. Bourdieu ile kıyaslandığında Coleman'ın farklı bir kuramsal gelenek içinde çalıştığı, sosyal sermaye kavramını farklı amaçlarla kullandığı ve kavramı tanımlarken de farklı kavramları tercih ettiği görülür (Cohen, 2005). Coleman da Bourdieu gibi sermaye kavramını üç farklı biçimde ele almıştır. Bunlar fiziksel sermaye, beşeri sermaye ve sosyal

sermayedir. Coleman'a göre fiziksel sermaye tümüyle somutken, bireylerce edinilen bilgi ve yeteneklerde saklı olan beşeri sermayeye daha az somuttur. Bireyler arasındaki ilişkilerde saklı olan sosyal sermaye ise, Coleman'ın diğer iki sermayeye oranla daha soyut olduğunu iddia ettiği sermaye çeşididir. Sosyal sermaye olarak düşündüğü bu kavramla Coleman, kişiler arasındaki ilişkilerde örtük bulunan yükümlülüklerle, beklentilere, bilgi kanallarına, belirli davranışları cesaretlendiren ya da sınırlayan normlara ve yaptırımlara atıfta bulunmaktadır.

Putnam (1995) ise daha önceki çalışmalardan biraz farklı olarak sosyal sermayeyi daha çok makro düzeyde ele almıştır ve sosyal sermayeye farklı bir bakış açısı getirmiştir. Aslında kendisini asıl meşhur eden çalışma "Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community" (2000) olarak görülmektedir. Putnam sosyal sermayeyi, topluluklar ya da uluslar tarafından sahip olunan ya da olunmayan bir şey olarak görür ve ona göre topluluklar sosyal sermaye stokuna sahiptir. Bunun yanında sosyal sermayenin yakın ilişki ve köprü kurma olarak iki temel biçimi bulunduğunu da belirtmiştir. Putnam'ın 1993 yılında yayımladığı çalışmasında, yatay bağların dikey bağlara göre daha üretken bir sosyal sermaye yapısı olduğunu savunarak ağ yapısının özelliğini vurgulamıştır.

Ağ düzenekleri açısından sosyal sermayeyi inceleyen çalışmalar da mevcuttur (Burt, 2000, 2001; Freeman, 1979; Lin, 1999; Öztaş, 2007; Seçer 2009). Bireylerin ağ düzenekleri içerisindeki konumlarının sahip oldukları veya olacakları sosyal sermayeyi artırıcı veya sağlayıcı bir etki yaratabileceğini belirtmişlerdir. Bireylerin sahip oldukları konumlarla sağladıkları faydayı sosyal sermaye olarak adlandırmışlardır. Çalışmalarda dört önemli yaklaşım bulunmaktadır. Birincisi bir aktörün ağ düzenğinde merkezde konumlanma derecesinin bir ölçütü olan "merkezilik" iddiası, ikincisi aktörlerin genellikle sosyal nitelikli güçlü bağlar oluşturmaya eğilimli olduğunu ileri süren "güçlü bağların gücü" yaklaşımı, üçüncüsü aktörlerin sosyal nitelikli olması gerekmeyen zayıf bağlar oluşturma eğilimi içerisine gireceğini savunan "zayıf bağların gücü" yaklaşımı ve son olarak bir yapı içerisindeki aktörlerin birbirleri arasında bağlantılarının olmaması durumunda ortaya çıkan ve boşlukların arasında köprü kurarak ilişkisi olmayan aktörleri birbirlerine bağlayan "yapısal boşluklar" yaklaşımıdır (Sözen ve Gürbüz, 2012).

Burt (1997) ve Coleman (1988) başlangıçta birbirinin rakibi olarak görülen ve daha "iyi bağlantılı" olmanın ne anlama geldiğini açıklamaya yönelik ve sosyal sermayenin kaynağı olarak

tanımladıkları iki farklı ağ düzeneği mekanizması önermişlerdir. Bu iki mekanizma daha sonraları Lin (1999) tarafından dayanışmacı ve aracı sosyal sermaye türleri olarak tanımlanmıştır.

Dayanışmacı sosyal sermaye fikrini ortaya atan Coleman (1988)'a göre sosyal sermaye bir kaynağı temsil eder. Çünkü sosyal sermaye karşılıklı beklentileri de içerir ve ilişkilerin yüksek derecede güvenle ve ortak değerlerle yönetildiği, daha geniş iletişim ağlarını kapsamak için bireyin ötesine geçer. Bu yaklaşım “güçlü bağların gücü” iddiasına dayanmaktadır. Bu tür ağ düzeneklerinin yapılarında bireyler birbirleriyle sıkça temasta bulunmakta ve sık temaslar ortak davranış normlarını ve bireylerin birbirlerine karşı beklentilerinin oluşmasını sağlamaktadır. Coleman (1988), sosyal sermaye kuramını rasyonel tercih kuramından sosyal sistemdeki bireysel davranışların bir toplamı olarak geliştirmiştir. Rasyonel tercih (rasyonel davranış) kuramı, klasik ekonomide bütün davranışların insanların kendi çıkarlarını takip etmelerinden kaynaklandığı görüşünü paylaşmaktadır (Field, 2003). Kapalılık özelliği gösteren bu tür ağ düzeneği yapıları düzenli temaslar ve davranış normları aracılığıyla aktörler arasında güven ve itibar inşa edilmesini, dolayısıyla da sosyal sermayenin ortaya çıkmasını sağlamaktadır. Bu tür sosyal sermayenin sağladığı üç fayda vardır. İlki, her türlü bilgiye ve özellikle özel bilgiye daha çabuk, kapsamlı, güvenilir ve kolayca ulaşılır. İkinci olarak bu tür ağ düzeneklerinde güven ortamı olduğu için anlaşmazlıklar azalır; büyük değişimlerin, bireyler arası krizlerin ortaya çıkardığı belirsizlikler ve sıkıntılar daha rahat atlatılır. Son olarak bu tür ağ düzeneklerinin yapıları siyasi toplulukların yapılarını ve dikine sosyal hareketliliği olumlu yönde etkilemektedir (Öztaş, 2007). Kısaca, anlamlı, sık tekrar eden ve uzun süreli ilişkiler dayanışma ve işbirliğini artırır. Bu ilişkiler sonucu ortaya çıkan yazılı olmayan kurallar (normlar), ağ içindeki denetim mekanizması ve güven sayesinde kolektif hareketin maliyeti azalır, gruplaşma ve tehditlerle mücadele kolaylaşır, maddi ve manevi destek bulunur (Başak & Öztaş, 2010).

Yapısal boşluk kuramı temelde Coleman'ın (1988) yayınladığı çalışmasında öne sürdüğü kapalılık unsuru yani bireylerin birbirine sıkı sıkı bağlı oldukları ağ iddiasına dayanmaktadır. Burt (2000) de buna göre normalde birbiri arasında ilişki olmayan ağları birbirine bağlayan bireylerin bundan fayda sağlayabileceğini iddia etmektedir. Böylece yapısal boşluk her iki taraf arasından bilgi akışı ve ortak çalışmalarda birbirlerini kontrol etme olanağı vermektedir. Bu nokta, aracı sosyal sermaye yaklaşımının çıkış noktasıdır. Burt (1997)'e göre, bir ağ düzeneğinde yer alan aktörler üzerinde ne

kadar az kısıtlılık varsa –yani ağ düzeneği yoğunluğu ne kadar az ve ağ düzeneğinin büyüklüğü ne kadar çok olursa- aktörler o kadar çok sosyal sermaye sahibi, dolayısıyla da o kadar çok başarılı olurlar. Yapısal boşluklar (structural holes) olarak da bilinen bu kuramda Burt'e (1997) göre sosyal sermaye, bir ağ düzeneğinin birbirinden kopuk parçalarını birleştirerek bu parçalar arasında aracılık eden kimseler tarafından oluşturulmaktadır. Kopuk parçalar arasında aracılık ederek kuracağı ilişkilerle iki tarafı birbirine bağlayan ve buna bağlı olarak fayda sağlayan aktör rekabet üstünlüğü kazanır. Lin'e (1999) göre aracı sosyal sermaye; ekonomik fayda-varlık kazanımı, siyasi fayda-iktidar kazanımı ve sosyal fayda-itibar kazanımı biçiminde çeşitli faydalar sağlar.

## 2.2. Güven

Güven, her ne kadar sosyal sermaye yazınının en tartışmalı boyutlardan birisi olarak karşımıza çıksa da; Coleman, Putnam ve Bourdieu güveni, sosyal sermayenin en önemli boyutlarından bir tanesi olarak tanımlamakta hemfikirdirler (Field, 2003). Bazı yazarlarsa, bu üç yazarda sosyal sermayenin boyutlarından birisi olarak kabul edilen güveni, sosyal sermayenin bir ön koşulu, bir göstergesi, bir ürünü, ondan sağlanan yarar olduğu kadar; aynı zamanda diğer yararların elde edilmesini mümkün kılan unsurlardan birisi (Cohen & Prusak, 2001) olarak görmekte ve adeta sosyal sermaye ile güveni eşdeğer hale getirmektedirler.

Güven, kurum içinde yapıcı insan ilişkileri ve kurum başarısını sağlamada belki de en önemli değerdir (Cohen & Prusak, 2001). Sosyal sermayenin oluşumunda örgüt içinde güvene dayalı ilişkilerin önemi çok büyüktür; sosyal sermayeyi biçimlendiren ilişkiler, işbirliği ve karşılıklı yükümlülükler, makul bir güven düzeyi olmadan var olamazlar. Örgütte sosyal sermaye yaratılmak için öncelikle güven içeren ilişkilerin doğması ve yaşaması gerekmektedir. Güvenin oluşamamasıysa, sosyal sermaye açısından bağlamın yoksullaşmasına, toplumun düşük sinerjiyle çalışmasına neden olmaktadır. Düşük güvenli bir toplumdaysa ekonomik işlemlerin maliyetleri görece olarak yükselmekte ve işlemlerin standartlaşarak geniş alanlara yayılması zorlaşmakta, bu da sermaye piyasalarının gelişmesini ve mali kuruluşların etkin işleyişini engellemektedir (Sargut, 2003).

İlgili yazında, güven konusunda çeşitli çalışmalar bulunmaktadır. Bunlardan biri olan Bachman (2003) tarafından yapılan kişisel güven ve kişisel olmayan güven ayırımına yönelik çalışmadır. Günlük hayatta bireyler arasında gerçekleşen samimi ilişkiler sonucu oluşan güven kişisel güven

olup, kişisel olmayan güven özellikle örgütsel ilişkiler alanında ortaya çıkan güvendir. Bu çalışmada güven kavramı örgütsel ilişkiler bazında ele alınacağı için kişisel olmayan güven olarak değerlendirilebilir. Başka bir çalışmada güven kavramı üç farklı şekilde ele alınmıştır: Genelleştirilmiş veya kişilerarası güven (generalized trust), yoğun güven (thick trust) ve sistemik veya kurumsal güvendir (systemic or institutional trust). Yoğun güven ile kastedilen kişilerin kendi aile üyeleri arasındaki güvendir. Genelleştirilmiş güven ise modern toplumunda kişilerin güncel hayatta aile üyeleri dışındaki kişilerle arasındaki ilişkideki güveni işaret etmektedir. Kurumsal güven ise bireylerin kurumlara güvenlerini ifade etmektedir (Öksüzler, 2006). Örgütlerde ve yönetim alanında güven kavramı çoğunlukla yöneten ve yönetilen arasındaki ilişki açısından ele alınmaktadır. Güven alanında araştırmaların, kurum içerisinde “bireyler arası güven” (Cook & Wall, 1980), “yöneticiye güven” (Butler & Cantrell, 1984) ve “yönetime güven” (McCauley & Kuhnert, 1992) alanlarında yoğunlaştığı görülmektedir (İslamoğlu, Birsell & Börü, 2007).

Güven, isteğe bağlı bir işbirliğinden ve bu işbirliğinden doğacak olumlu sonuçlardan meydana gelmektedir. Yapılan araştırmalar, güvenin kurum içinde sürtüşmeleri azaltıp rahat ve uyumlu bir ortam yaratarak kurum başarısında önemli bir rol oynadığını ortaya çıkarmıştır (Limerick, Passfield & Cunnington, 1994). Ayrıca, birçok araştırmacı da güvenin kurumların rekabetçi gücünü arttırdığını (Barney, 1991), işlem maliyetlerini azalttığını (Barney & Hansen, 1994), örgütsel öğrenmeyi (Bouty, 2000) ve bilgi paylaşımını artırıp (Cohen & Prusak, 2001), yenilikçiliği desteklediğini (Cooke & Wills, 1999) ve kurumların mali gücünü (Waddock & Graves, 1997) yükselttiğini bulmuştur.

### 2.3. Sosyal Sermaye ve Güven

Sosyal sermaye, güvene dayalıdır. Sosyal sermayeyi anlamlı hale getiren ilişkiler, topluluklar, işbirliği ve karşılıklı bağlılıklar, makul bir güven düzeyi olmadan var olamazlar. Sosyal sermaye ve güven kavramı arasındaki ayrılmaz ilişki konusunda Coleman, Putnam ve Fukuyama gibi yazarlar güvenin sosyal sermayenin bir unsuru hatta sağlıklı bir sosyal sermayenin ön koşulu olduğu konusunda benzer fikirdelerdir (Field, 2003). Coleman’a (1988) göre; kapalılık özelliği gösteren ağ düzeneğindeki yapılar, düzenli temaslar ve davranış normları aracılığıyla güven ve itibarın inşa edilmesini, dolayısıyla da sosyal sermayenin ortaya çıkmasını sağlamaktadır. Fukuyama’ya (2005) göre ise, sosyal sermaye toplumda ya da toplumun belli parçalarında yaygınlık kazanan güven aracılığıyla

ortaya çıkan bir yeterlilik olup, toplumun temel parçası aile ile ulus arasında yer alan çeşitli büyüklükteki topluluklar çeşitli düzeyde sosyal sermayeye sahiptir. Yüksek güvene sahip toplumlar sosyal sermaye açısından zengindir. Bu nedenle güven kavramıyla sosyal sermaye arasında doğrudan ilişki olduğunu ileri sürülebilir.

Sosyal sermaye tartışmalarında “güven” önemli bir yer tutmaktadır. Bazıları güveni sosyal sermayenin bir sonucu, bazıları kurucu unsuru, bazıları da her iki şekilde ele almaktadır (Cohen & Prusak, 2001). Modern toplumlarda genelleştirilebilir bir güvenden bahsedilmektedir ve güvene, rol beklentilerinin ve aile ilişkilerinin dışındaki etkileşimlerde ve durumlarda ihtiyaç duyulmaktadır. Mikro düzeydeki etkileşimler öncelikle güveni doğurmada, daha sonra makro düzeyde sosyal güvenin oluşmasına ve en sonunda da entegrasyon sağlayıcı değerlerin oluşumuna katkı sağlamaktadır. Putnam’a (1993) göre modern güven şahsi ilişkiler içinde gelişmekte iken, sosyal güven karmaşıktır ve sanayi sonrası toplumlarda karşılıklılık normu ve sivil bağlılık ağları olmak üzere iki kaynaktan beslenmektedir.

Sosyal sermaye, taraflar arasındaki sıradan ilişkilerin ilk olarak sosyal ilişkilere dönüşmesi, müteakiben de bu ilişkilerin taraflara fayda sağlar hale gelmesiyle oluşmaktadır. Bu dönüşüm sürecinde ana değişken güven ortamının yaratılmasıdır. Sosyal sermaye düzeyi her grup ve toplumdaki güvenin işaretidir. Bir başka deyişle bir sosyal grubun güven seviyesi ne kadar yüksekse o kadar sosyal sermayeye sahip kabul edilebilir (Iravani, 2010). Güven ortamının, ilişkilere sosyal bir nitelik katarak sosyal sermaye oluşumuna katkı sağlaması noktasında bazı görüşler dikkati çekmektedir. Bunlardan en önemlisi, tarafların birbirleriyle sosyal nitelikli olmayan bağlantılarının zaman içerisinde bir güven ortamı yaratarak sosyal nitelik kazanmasıdır. Bu yaklaşımda, iki birey zaman içerisindeki etkileşimlerinin sayısı arttıkça, birbirlerini daha güvenilir olarak algılamaya başlamakta ve sosyal etkileşimlerden oluşan bir ağ düzeneğinde merkez konumunda olan birey, daha fazla etkileşim içerisine girebildiği için diğerleri tarafından daha güvenilir olarak algılanmaktadır (Tsai & Ghosal, 1998). Bu görüşte bireyin merkeziyetçiliğinin güven unsuru yaratmada etkin bir rol oynadığı söylenebilir. Merkez konumunda olan bireyin dayanışmacı sosyal sermayesinin daha fazla olduğu varsayımı ile dayanışmacı sosyal sermaye ve güven arasındaki ilişki sorgulanmaktadır.

Sosyal sermayenin güven ile birlikte diğer önemli bileşeni de, sivil bağlılık ve aktörlerin sosyal ağlarıdır. Putnam (1993) sivil bağlılıkları ve bu

kapsamda özellikle gönüllü örgütlenmeleri sosyal etkileşimin ve güvenin en önemli kaynağı olarak değerlendirmektedir. Sivil bağlılık ve ağlar kişilerin statü elde etme, işe girme gibi faydalarına sonuçlar yaratmakta ve hayatlarına ilişkin fırsatları çoğaltmaktadır (Putnam, 2000). Sivil bağlılık araştırmaları ağların yoğunluğunu, sosyal sermaye ve grup dayanışması arasındaki ilişkileri sorgulamakta, gönüllü örgütlenmelere ve gruplara katılımı ilgilendirmektedir. Sivil bağların/ağların sosyal gruplar arası bağlılıkları artırdığı gibi onlar arasında karşılıklı güveni de geliştirdiği kabul edilmektedir. Sivil bağlılık ya da örgütlere katılım, piyasa rekabeti gibi ekonomik bir kazanç ya da sosyal dayanışma gibi toplumsal bir kazanç da üretebilmektedir. Elbette bu değerlendirme, toplumda ne türden bir gönüllü örgütlenme olduğuna, bunların hedefinin ne olduğuna göre değişecektir. Nitekim bazı ağlar ve örgütlenmeler nepotizmi, nefreti, hoşgörüsüzlüğü teşvik edebilmektedir (Field, 2003). Benzer şekilde bazı kapalı gruplar sadece bir alanda, bir sektörde ya da kendi aralarında yüksek düzeyde güven geliştirebilmektedir. Bu kapsamda diğerleri ile ilişki ve teması dışarıda tutan bağlayıcı sermaye yanında özellikle ağ bağların düzeyini ve bireysel düzeyde güveni araştırmak önem arz etmektedir.

#### 2.4. Araştırma Soruları

Bu araştırmada güven değişkeni ele alınan ölçeğe uygun olarak a) Çalışma arkadaşlarının niyetlerine inanç b) Yönetimin niyetine inanç c) Çalışma arkadaşlarının davranışlarına itimat etme ve d) Yönetimin eylemlerine itimat etme olmak üzere dört boyut altında ele alınacaktır (Cook & Wall, 1980).

Bu noktadan yola çıkarak aşağıdaki araştırma sorularının cevapları araştırılacaktır:

**Araştırma Sorusu 1a:** Dayanışmacı sosyal sermaye ile çalışma arkadaşlarının niyetlerine inanç düzeyi arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

**Araştırma Sorusu 1b:** Dayanışmacı sosyal sermaye ile yönetimin niyetine inanç düzeyi arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

**Araştırma Sorusu 1c:** Dayanışmacı sosyal sermaye ile çalışma arkadaşlarının davranışlarına itimat etme düzeyi arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

**Araştırma Sorusu 1d:** Dayanışmacı sosyal sermaye ile yönetimin eylemlerine itimat etme düzeyi arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

Bunun yanında bireyin ağda yer alan yapısal boşluklarda yer almasına veya ağın sahip olduğu yoğunluğunda (Burt, 1997, Halis, Gökgöz & Yapar, 2007) güven düzeyinde belirleyici olup olmadığı sorgulanabilir. Bu noktada aracı sosyal sermaye ve güven arasındaki ilişki sorgulanmaktadır.

**Araştırma Sorusu 2a:** Aracı sosyal sermaye ile çalışma arkadaşlarının niyetlerine inanç düzeyi arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

**Araştırma Sorusu 2b:** Aracı sosyal sermaye ile yönetimin niyetine inanç düzeyi arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

**Araştırma Sorusu 2c:** Aracı sosyal sermaye ile çalışma arkadaşlarının davranışlarına itimat etme düzeyi arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

**Araştırma Sorusu 2d:** Aracı sosyal sermaye ile yönetimin eylemlerine itimat etme düzeyi arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

### 3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Toplanan veriler, bu araştırmanın kurgusuna uygun olarak iki farklı analiz yöntemi ile analiz edilmiştir. Bu analiz yöntemleri Sosyal Ağ Analizi ve tarama araştırmalarında yaygın kullanılan geleneksel istatistiksel analizlerdir.

#### 3.1. Örneklem

Bu araştırmanın verileri, Türkiye’de önemli bir savunma sanayi firmasının AR-GE bölümlerinde (SST ve UGES) çalışan kişilerden toplanmıştır. SST Örneklemi, uzun zamandır birlikte çalışan kişilerden oluşmaktadır. UGES, organizasyon değişikliğinden dolayı yaklaşık bir sene önce kurulan yeni bir bölümdür. Bu nedenle UGES örneklemindeki kişiler birlikte yaklaşık bir senedir birlikte çalışmaktadır. Araştırma ağ düzeneği örnekleme olacağından dolayı örneklem, örnek uzayda sınırlı olacak şekilde seçilmiştir. Örneklemelerin sınırlarının belirlenmesinde pozisyon-tabanlı yaklaşım (Lauman, Marsden & Prensky, 1983) izlenmiştir. Pozisyon tabanlı yaklaşımda aktörlerin dahil olduğu ağa dair bir üyelik ilişkisinin varlığı ispat edilebilmektedir. Denekler belirli bir topluluğa (müdürlüğe ve direktörlüğe) üye olacak şekilde seçilmiştir ve arasındaki ilişkiyi değerlendireceği diğer denekler de aynı topluluktan seçilmiştir. Bu çalışma kapsamında SST’de çalışanlara 71 anket, UGES’te çalışanlara 43 anket dağıtılmıştır. SST’den 31 denek, UGES’ten 30 denek ankete cevap vermiştir. Özellikle egosentrik ağ çalışmalarında, çift yönlü

ilişkilerin sorgulandığı bütünsel ağlarda ağda yer alan aktörlerin tamamının geri dönüşünü beklemek ulaşılması çok zor bir hedeftir (Stork & Richards, 1992). Yönlü ilişkilerin olduğu ağ yapısı içinde dögümsel (nodal) ve ilişkisel (relational) geri dönüş oranları hesaplandığında (Knoke & Yang, 2008), SST örnekleme için dögümsel geri dönüş oranı %44, ilişkisel geri dönüş oranı %58 olarak gerçekleşmiştir. UGES örnekleminde geri dönüş oranları daha iyi olmuştur: dögümsel ve ilişkisel %70 olarak bulunmuştur. Oluşan ağda her bir ilişki ele alındığında ağın yaklaşık büyüklüğü  $465+435=900$  ilişki ( $(n*n-1)/2$ ) olabilmektedir. İki adet örneklem kullanıldığından komşuluk matrisi  $31 \times 31$  ve  $30 \times 30$  olacaktır. Araştırmada sınırlı uzay kullanılmasının nedeni yapılan analizin gerektirdiği ilişki incelemede denek sayısı arttıkça araştırılan ve karşılaştırılan ilişki sayısı üssel olarak artmaktadır. Bu nedenle sosyometrik verilerin toplandığı ve matriks yaklaşımı olan çalışmalarda genelde 40 veya daha az denek kullanılması görülmektedir (Johnson, SeEVERS & Darnold, 2015; Krackhardt & Kilduff, 1990; Kilduff & Krackhardt, 1994). Bu nedenle, araştırmada kullanılan örneklemin sosyometrik araştırmaların doğası gereği yeterli olduğu ifade edilebilir.

Örnekleme yer alan katılımcıların tamamı, mühendis iş tanımı içinde görevlendirilen kişilerdir. İki ayrı grubun genel betimleyici istatistiksel değerleri Tablo 1’de verilmiştir. Araştırmayı oluşturan 61 kişinin çoğunluğunu %91,8 (n=56) oranında erkekler oluşturmaktadır. Kadınlar, %8,2 (n=5) oranıyla örnekleme azınlıkta kalmaktadır. Deneklerin medeni durumları %63,9’u (n=22) bekârlar, %36,1’inin (n=39) evliler oluşturmaktadır. Örneklemin tamamı yurtiçi ve yurtdışı bir

mühendislik bölümü bitirmiş kişilerdir. % 29,5 (n=18) oranında denek lisans mezunu, %59’u (yüksek lisans) yüksek lisans mezunu, %11,5’u (n=7) doktora derecelidir. Araştırmadaki deneklerin kurum içinde sahip oldukları unvanlar mühendis iş tanımı içinde değişik seviyelerdedir. Deneklerin %21,3’ü (n=13) mühendis, %14,8’i (n=9) uzman mühendis, %39,3’ü (n=24) kıdemli uzman mühendis, %18’i (n=11) tasarım lideri ve %6,6’sı (n=4) kıdemli tasarım lideri pozisyonundadır.

### 3.2. Veri Toplama Araçları

Kişiler arası güven ölçeklerinin Türkçeye uyarlama çalışması Brislin (1986) tarafından önerilen yöntem esas alınarak yapılmıştır. Bu yöntem hedef dile çeviri, hedef dile yapılan çevirinin değerlendirilmesi, kaynak dile tekrar çeviri, kaynak dile yapılan tekrar çevirinin değerlendirilmesi ve uzmanlarla son değerlendirme aşamalarından oluşan beş temel adımı içeren bir model sunmaktadır. Anketin Türkçeye çevirisi anadilleri Türkçe olan iki ayrı kişi tarafından, birbirinden bağımsız olarak yapılmıştır. Çevirmenlerden biri ülkemizin önde gelen üniversitelerinden birisinde görevli tecrübeli bir öğretim üyesi ve araştırmayı yapan kişidir. Her ikisi de İngilizce ve Türkçe dillerine hakim kişilerdir. Daha sonra bu Türkçeleştirilmiş ölçekler, ülkemizin yine önde gelen üniversitelerinden birisinde görevli tecrübeli bir öğretim üyesi ve tecrübeli bir araştırmacı tarafından tekrar incelenerek uygun hale getirilmiştir. Bunun sonucunda tekrar Türkçeden İngilizceye çevrilerek anlam kaybı olup olmadığı kontrol edilmiş ve orijinal ölçekle örtüşmesine özen gösterilmiştir.

**Tablo 1: Örnekleme İlişkin Betimleyici İstatistik Değerleri**

Demografik Özellik	Sayı	Oran %	
Cinsiyet	Erkek	56	91,8
	Kadın	5	8,2
Medeni Durum	Bekâr	22	63,9
	Evli	39	36,1
Eğitim Düzeyi	Lisans	18	29,5
	Yüksek Lisans	36	59
	Doktora	7	11,5
Unvan	Mühendis	13	21,3
	Uzman Mühendis	9	14,8
	Kıdemli Uzman Mühendis	24	39,3
	Tasarım Lideri	11	18
	Kıdemli Tasarım Lideri	4	6,6
Ar-Ge Bölümleri	SST	31	50,8
	UGES	30	49,2

Demografik ifadeler ve sosyal sermayeyi ölçmek için sorulan sorular hariç diğer maddeler yedili Likert ölçeği şeklinde düzenlenmiştir. Araştırmanın amacı açısından yedili ölçekteki ifadelerin puanlaması “1) Kesinlikle katılmıyorum”, “2) Katılmıyorum”, “3) Kısmen katılmıyorum”, “4) Yansızım”, “5) Kısmen Katılıyorum”, “6) Katılıyorum” ve “7) Kesinlikle katılıyorum” şeklinde yapılmıştır.

*Sosyal Sermaye.* Bu çalışmada sosyal sermayeyi ölçmek için SNA yöntemi kullanılmıştır. İşim üretici tekniğine benzer bir yöntem ile veriler toplanmıştır. Analiz grubuna Tsai ve Ghosal (1998) ve Başak ve Öztas’ın (2010) çalışmalarında olduğu gibi bireyler arası ilişkileri analiz etmeye yönelik sorular sorularak, bireyler arası güven ilişkisi ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bu çalışmada kişiler arası güven ilişkisini ölçmek için “İşyerinizdeki çalışma arkadaşınızla özel meseleler hakkında ne sıklıkla konuşup onlardan yardım isteyebilirsiniz?” sorusu sorulmuştur. Deneklerin seçilen örneklemdaki kişiler arasındaki ilişkisini değerlendirmesi beklenmiştir. “0” puanı hiç konuşmadığı ve güven olarak bir ilişki içinde olmadığı, “10” puanı her türlü kişisel sıkıntısını paylaştığını düşündüğü kişilere vermesi istenmiştir.

*Kişiler Arası Güven Ölçeği.* Kişilerarası güveni ölçmek için Cook ve Wall (1980) tarafından geliştirilen yedili Likert formatında 12 maddeden oluşan bir ölçek kullanılmıştır. Yapılan çalışmada ilk kez Türkçeye uyarlanan ölçeğin, yazına kişilerarası güveni ölçmeye yönelik katkı sağlaması hedeflenmiştir. Yapılan çalışmada örneklem sayısı az olması ve çalışmanın asıl hedefinin ölçeğin

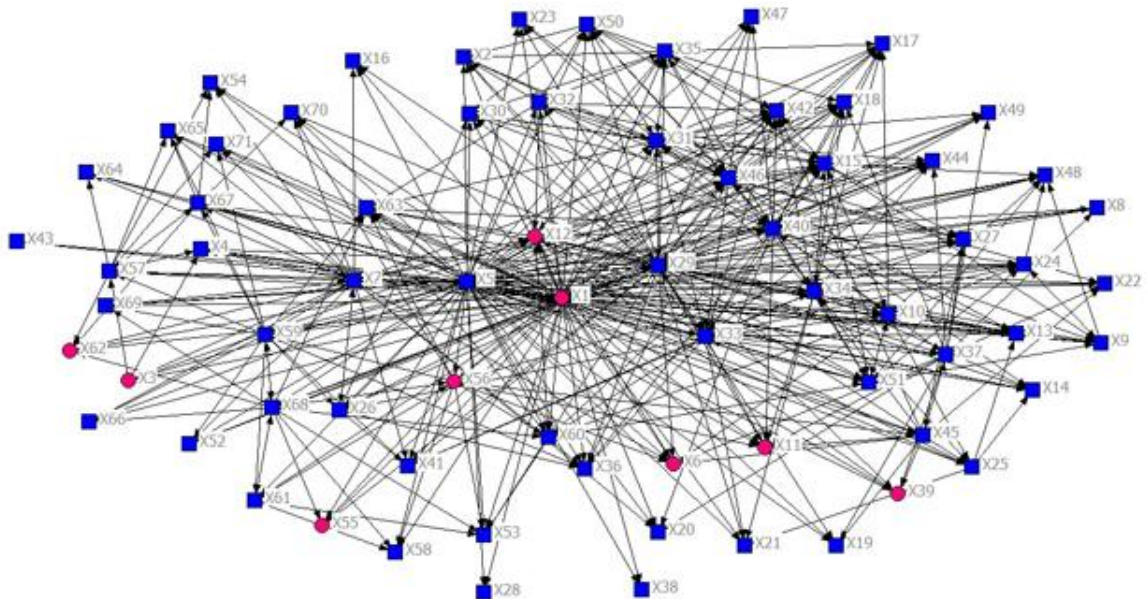
geçerlilik ve güvenilirliğinin test edilmesi olmamasından dolayı sadece ölçeğin güvenilirlik düzeyine bakılmıştır.

Cook ve Wall (1980), kişilerarası güveni ölçeklerinde dört alt boyut altında toplamışlardır. Bu alt boyutlar: a) Çalışma arkadaşlarının niyetlerine inanç b) Yönetimin niyetine inanç c) Çalışma arkadaşlarının davranışlarına itimat etme d) Yönetimin eylemlerine itimat etme. Çalışma arkadaşlarının niyetlerine inanç alt boyutuna yönelik örnek olarak “İşyerinde zor duruma düşersen, iş arkadaşları bana yardım etmeye çalışacağını bilirim” maddesi sorulmuştur. Yönetimin niyetine inanç alt boyutuna yönelik örnek olarak “Şirketin bana her zaman adil davranacağından oldukça eminim” maddesi sorulmuştur. Çalışma arkadaşlarının davranışlarına itimat etme alt boyutuna yönelik örnek olarak “İş arkadaşları çoğu, yöneticiler etrafta olmasa bile işlerine devam ederler” maddesi sorulmuştur. Yönetimin eylemlerine itimat etme alt boyutuna yönelik örnek olarak “Yönetime, firmanın geleceği için sağduyulu kararlar vermeleri konusunda güvenilebilir” maddesi sorulmuştur. Ölçeğin Cook ve Wall’ın yaptığı çalışmada Cronbach’s alpha değeri ölçek geneli (.85) ve alt boyutları için .7’nin üzerinde bulunmuştur. Bu çalışmada ölçeğin genelinin Cronbach alfa güvenilirlik katsayısı  $\alpha = .77$  olarak bulunmuştur.

### 3.3. İşlem

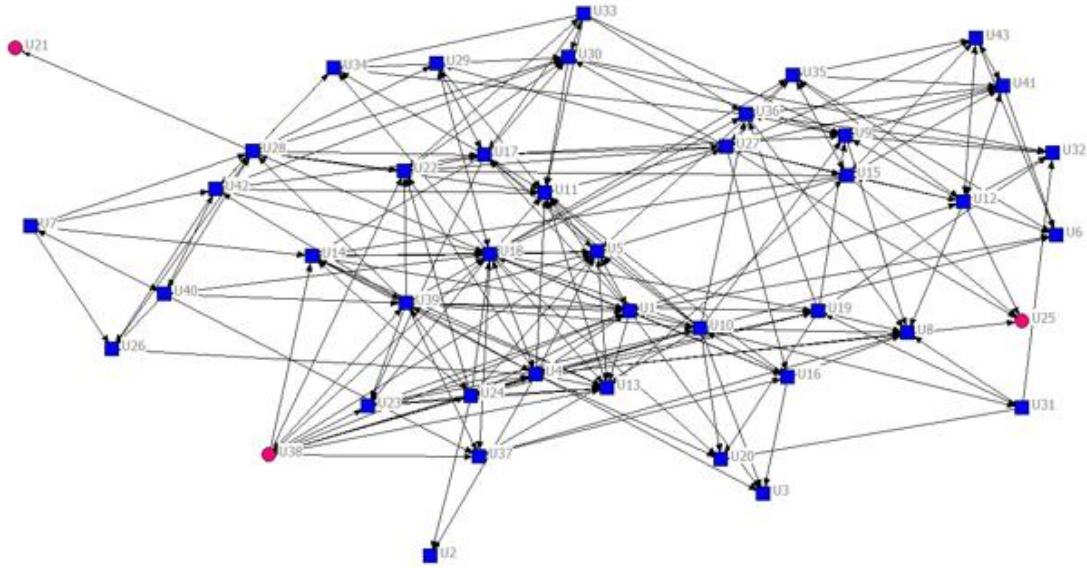
Çalışmada araştırma yöntemi açısından nicel araştırma yöntemi seçilmiştir. Nicel araştırma yöntemi olarak tarama tipi araştırma yöntemi

Şekil 1: SST Güven Ağı





Şekil 2: UGES Güven Ağı



kullanılmıştır. Bu araştırmada deneklere demografik özellikleri de toplayan ve araştırma modelindeki değişkenlere ilişkin anket uygulaması yapılmıştır. Toplanan veriler, bu araştırmanın kurgusuna uygun olarak iki farklı analiz yöntemi ile analiz edilmiştir. Bu analiz yöntemleri Sosyal Ağ Analizi ve tarama araştırmalarında yaygın kullanılan geleneksel istatistiksel analizlerdir.

#### 4. BULGULAR

Araştırmada daha önce de belirtildiği gibi iki farklı örneklemden veri toplanmıştır. İlk örneklem olan

SST grubunda 71 kişilik bir ağ seçilmiş ve bu kişilere anket dağıtılmıştır. Toplanan verilerden oluşan güven ilişkileri ağı Şekil 1'de verilmiştir. Ağda mavi kare kutu olarak gösterilen düğümler erkek bireyler, pembe daire olarak gösterilen düğümler kadın bireylerdir. Çalışmada sosyal ağ düzeneği yapısını genişletmek için başka bir grup olan UGES grubundan 43 kişilik bir örneklem seçilerek ikinci bir veri toplanmıştır. Cevaplanan anketlere istinaden oluşturulan güven ilişkisi ağı Şekil 2'de verilmiştir.

##### 4.1. Sosyal Ağ Analizi Bulguları

Yapılan çalışmada SST ve UGES sosyal ağları

**Tablo 2:** Güven İlişki Ağına Ait Dayanışmacı Sosyal Sermaye Betimsel İstatistiksel Değerleri

	SST (N=71)				UGES (N=43)			
	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
<b>Gelen Bağlantı Merkeziliği</b>	,43	,2	,09	,94	,68	,34	,07	1,43
<b>Giden Bağlantı Merkeziliği</b>	,43	1,13	0	8,79	,68	,60	,00	2,10
<b>Ortalama Bağlantı Merkeziliği</b>	,43	,58	,04	4,49	,68	,34	,04	1,50
<b>İçeri Yakınlık Merkeziliği</b>	,23	,005	,22	,24	,23	,006	,22	,24
<b>Dışarı Yakınlık Merkeziliği</b>	,31	,2	,17	1,00	,35	,2	,17	1,00

UCINET 6 programında analiz edilmiştir. Değişik örneklem büyüklüğüne sahip olan iki ağı dayanışmacı ve aracı sosyal sermaye puanlarına göre kıyaslaması yapılmıştır (Stevens, 2010). Öncelikli olarak SST ve UGES Güven İlişkisi Dayanımacı Sosyal Sermaye değerlerinin ortalama, standart sapma, minimum ve maksimum değerleri hesaplanmış ve Tablo 2’de verilmiştir.

Güven ilişkisinin oluşturduğu dayanışmacı sosyal sermaye değerlerine bakıldığında UGES örnekleminin gelen ve giden bağlantı merkeziliğine göre daha fazla (%36) dayanışmacı sosyal sermayeye sahip olduğu çıkarımı yapılabilir. Bu durum SST örneklemindeki kişilerin daha uzun zamandır birlikte çalışıyor olmasından ötürü beklenen daha sıkı ilişki durumuna ters düşen bir durum olarak kendini göstermektedir. Kişiler arası güven unsurunun inşa edilmesi için geçen sürenin bu güven ağı örgüsünde bir etkeni olmadığı görülmüştür. İçeri ve dışarı yakınlık merkeziliği değerlerinin SST ve UGES örneklemi için çok benzer olduğu ve aktörlerin yakınlık merkeziliği bağlamında benzer dayanışmacı sosyal sermayeye sahip oldukları söylenebilir.

Aracı sosyal sermaye değerleri için SST ve UGES güven ilişkisi ağlarına dair aracı sosyal sermaye değerlerinin ortalama, standart sapma, minimum ve maksimum değerleri Tablo 3’de verilmiştir.

Tablo 3’e bakıldığında SST ve UGES örneklemelerinin ortalama aracı sosyal sermaye değerlerinin arasında önemli bir fark olmadığı görülmüştür. Yoğunluk, kısıtlılık ve verimlilik değerleri birbirlerine çok yakın düzeydedir. Bu durum daha önce belirtilen SST’nin daha uzun

geçirdiği sosyalizasyon süreci ile ilgili bir bilgi vermemekte ve çıkarım sağlanamamaktadır. Ancak arasındalık değerlerine bakıldığında UGES örnekleminin bu ağda da SST’ye göre daha yüksek çıktığı görülmüştür. Bu durum bazı UGES aktörlerinin arasındalık özelliğinin fazla olduğu ve diğer aktörlerin ilişkilerini yönlendirme özelliğinin fazla olduğunu göstermektedir.

#### 4.2. Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyon Analizi Bulguları

SST ve UGES örneklemelerinden toplanan yaş, tecrübe, unvan, dayanışmacı sosyal sermaye, aracı sosyal sermaye düzeyleri ve kişilerarası güven değişkenleri arasındaki ilişkiler çoklu korelasyon analizi ile araştırılmıştır. Araştırmanın bu aşamasında deneklerin cevapladığı ölçeklerdeki değerleri ile sosyal sermayeleri arasındaki ilişki arandığı için sadece araştırmaya katılan ve anketlere cevap verenler analize alınmıştır. Bu nedenle SST örnekleminde 71 kişinin 31 kişisi cevapladığı, UGES örnekleminde 43 kişinin 30 kişisi cevapladığı için evren örneklem 61 kişi olarak belirlenmiştir. 61 kişinin verdiği cevaplar ve sosyal ağ analizinden elde ettikleri sosyal sermaye puanları IBM SPSS 22 programında analiz edilmiştir. Toplanan verinin az olması (61 kişilik) ve normal dağılım göstermemesinden dolayı parametrik olmayan Spearman korelasyonu analizi kullanılmıştır. Değişkenler arası korelasyon değerleri Tablo 4’de verilmiştir.

Güven ağında dayanışmacı sosyal sermaye yaklaşımlarından ortalama giden bağlantı merkeziliği değerinin ( $\mu=0.95$ ) ortalama gelen bağlantı merkezi değerinden ( $\mu=0.60$ ) yüksek

**Tablo 3:** Güven İlişki Ağına Ait Aracı Sosyal Sermaye Betimsel İstatistiksel Değerleri

	SST (N=71)				UGES (N=43)			
	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
<b>Yoğunluk Değeri</b>	,54	,21	,09	1,00	,55	,24	,09	1,00
<b>Kısıtlılık</b>	,57	,30	,06	1,52	,55	,34	,06	1,52
<b>Verimlilik</b>	,57	,13	,33	,94	,58	,13	,37	,94
<b>Arasındalık</b>	,72	1,7	,00	10,04	2,17	3,15	,00	15,87

Tablo 4: Değişkenlere Ait Ortalama, Standart Sapma, Korelasyon (rho (61)) Değerleri

	DEĞİŞKENLER (N=61)	ORT	SS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Cinsiyet	-	-													
2	Yaş	31,23	4,67	-,036												
3	Tecrübe	8,69	4,78	-,065	,971**											
4	Unvan	-	-	-,030	,926**	,944**										
5	Gelen Bağlantı Merkeziliği	0,60	0,28	,277*	-,086	-,075	-,088									
6	Giden Bağlantı Merkeziliği	0,95	1,16	-,046	-,235	-,217	-,197	,139								
7	Ortalama Bağlantı Merkeziliği	0,78	0,58	-,020	-,182	-,155	-,141	,533**	,872**							
8	İçeri Yakınlık Merkeziliği	0,23	0,01	,150	,146	,159	,189	,310*	,183	,265*						
9	Dışarı Yakınlık Merkeziliği	0,44	0,23	-,024	,199	,172	,229	-,031	,180	,147	-,166					
10	Yoğunluk Değeri	0,46	0,24	,073	-,259*	-,261*	-,326*	,168	-,210	-,106	,010	-,720**				
11	Kısıtlılık	0,45	0,32	-,014	-,160	-,150	-,219	-,123	,377**	-,368**	-,117	,815**	,754**			
12	Verimlilik	0,63	0,14	-,127	,319*	,322*	,375**	-,124	,282*	,197	,083	,734**	,925**	,746**		
13	Arasındalık	2,26	2,93	-,109	,055	,086	,069	,325*	,556**	,614**	,313*	,159	-,262*	-,248	,329**	
14	Çalışma arkadaşlarının niyetlerine inanç	5,52	0,83	-,026	-,177	-,167	-,164	-,144	,063	-,038	,004	-,187	,116	,169	-,117	,132
15	Yönetimin niyetine inanç	4,51	1,04	-,090	-,046	-,032	-,038	,071	,085	,088	-,083	,091	-,041	-,101	,008	,055
16	Çalışma arkadaşlarının davranışlarına itimat etme	5,90	0,67	-,030	,084	,040	,019	-,124	-,021	-,077	-,020	,085	-,057	,033	,079	,002
17	Yönetimin eylemlerine itimat etme	4,24	1,07	-,197	-,197	-,230	-,213	-,071	,267*	,237	-,173	,195	-,195	-,246	,198	,051

\*\* P&lt;0,01, \* P&lt;0,05

olduğunu göstermektedir. Bu durumun ağ genelinde aktörlerin güvenilirinden çok güvenen bireyler olduğu çıkarımı yapılabilir. Deneklerin cinsiyetleri göz önüne alındığında sadece dayanışmacı sosyal sermaye yaklaşımlarından gelen bağlantı merkeziliği (rho=.277, p<.05) ile anlamlı ve pozitif yönde bir ilişki olduğu görülmektedir. Bu noktada ağda yer alan aktörlerin güvendikleri kişilerin sahip oldukları cinsiyetleri ile anlamlı bir ilişkisi olduğu söylenebilir. Deneklerin yaşı ile sosyal sermaye yaklaşımları arasında sadece aracı sosyal sermaye puanları ile ilişki görülmektedir. Yaş değişkeni ve yoğunluk değeri (rho=-.259, p<.05) ile anlamlı ve olumsuz yönde; verimlilik (rho=.319, p<.05) anlamlı ve olumlu yönde ilişkisi bulunmuştur.

Deneklerin tecrübesi ile de aynı şekilde yoğunluk değeri (rho=-.261, p<.05) ile anlamlı ve olumsuz yönde; verimlilik (rho=.322, p<.05) anlamlı ve olumlu yönde ilişkisi bulunmuştur. Deneklerin sahip oldukları unvan ile aracı sosyal sermaye yaklaşımlarından yoğunluk değeri (rho=-.326, p<.05) ile anlamlı ve negatif yönde, verimlilik (rho=.375, p<.01) ile anlamlı ve pozitif yönde bir ilişkisi olduğu bulunmuştur. Bu durum aktörlerin kurum içindeki unvanları yükseldikçe aktörün yoğunluğunun azaldığı, verimliliğinin arttığı söylenebilir. Bu durumda aktör bulunduğu ağ üzerinde yoğunluğu az olduğu için aracılık etkisi ile sosyal sermayesini daha iyi (verimli) kullanabilir.

Dayanışmacı sosyal sermaye yaklaşımlarından biri olan gelen bağlantı merkeziliği ile arasındalık (rho=.325, p<.05) ve içeri yakınlık merkeziliği (rho=.310, p<.05) arasında anlamlı ve olumlu yönde ilişkisi bulunmuştur. Ayrıca giden bağlantı merkeziliği ile aracı sosyal sermaye yaklaşımlarından olan arasındalık (rho=.556, p<.01) arasında anlamlı ve olumlu yönde ilişki, ve kısıtlılık (rho=-.377, p<.01) ile anlamlı ve olumsuz yönde ilişki bulunmuştur. Giden bağlantı merkeziliği ve yönetimin eylemlerine itimat etme (rho=.267, p<.05) arasında anlamlı ve olumlu yönde ilişki bulunmuştur.

Kişilerarası güven alt boyutları ile dayanışmacı sosyal sermaye ile ilişkisine bakıldığında sadece giden bağlantı merkeziliği ile yönetimin eylemlerine itimat etme arasında bir ilişki bulunmuştur. Bu nedenle sadece "Araştırma Sorusu 1d: Dayanışmacı sosyal sermaye ile yönetimin eylemlerine itimat etme düzeyi arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?" cevap olarak dayanışmacı sosyal sermaye ve yönetimin eylemlerine itimat etme düzeyi arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.

Kişilerarası güven alt boyutlarıyla ilişkili olarak diğer sorular olan Araştırma Sorusu 1a, Araştırma Sorusu 1b, Araştırma Sorusu 1c kapsamında dayanışmacı sosyal sermaye ve ilgili alt boyut arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Aracı sosyal sermaye ile kişilerarası güven alt boyutları arasında hiçbir anlamlı ilişkiye rastlanılmamıştır. Bu nedenle Araştırma Sorusu 2a, Araştırma Sorusu 2b, Araştırma Sorusu 2c ve Araştırma Sorusu 2d'ye "ilişki tespit edilememiştir" cevabı verilebilir.

Dışarı yakınlık merkezliğinin aracı sosyal sermaye yaklaşımlarının aracılık haricinde hepsi ile anlamlı yönde ilişkileri bulunmuştur. Yoğunluk ( $\rho = -.720$ ,  $p < .01$ ) ve kısıtlılık ( $\rho = -.815$ ,  $p < .01$ ) değerleri olumsuz yönde; verimlilik değeri ( $\rho = .734$ ,  $p < .01$ ) ile olumlu yönde ilişki bulunmuştur.

Aracı sosyal sermaye yaklaşımlarının da kendi aralarında anlamlı ilişkileri bulunmuştur. Yoğunluk ve kısıtlılık arası ( $\rho = .754$ ,  $p < .01$ ) anlamlı ve olumlu yönde ilişki bulunmuştur. Verimliliğin, yoğunluk ( $\rho = -.925$ ,  $p < .01$ ) ve kısıtlılık ( $\rho = -.746$ ,  $p < .01$ ) ile anlamlı ve olumsuz yönde ilişki bulunmuştur. Ayrıca arasındalık ve içeri yakınlık merkezliği arasında ( $\rho = .313$ ,  $p < .05$ ) arasında anlamlı ve olumlu yönde ilişki bulunmuştur. Arasındalık ve yoğunluk arasında da ( $\rho = -.262$ ,  $p < .05$ ) anlamlı ve olumsuz yönde; verimlilik ile ( $\rho = .329$ ,  $p < .01$ ) anlamlı ve olumlu yönde ilişki bulunmuştur.

## 5. TARTIŞMA

Çalışmada SST örnekleminde 71 kişilik bir ağ seçilmiş ve anketler bu kişilerden toplanmıştır. Daha sonra UGES örnekleminde 43 kişi seçilerek anket dağıtılmış ve cevaplar toplanmıştır. SST ve UGES örneklemleri ayrı ayrı incelenerek, sosyal ağları UCINET 6 programında analiz edilmiştir. Yazında genelde sosyal sermaye tek bir bakış açısında kabul edilerek incelenmektedir. Bu çalışmada sosyal sermaye en geniş kümede, farklı bakış açılarıyla incelenmiştir. Farklı değerlendirmelerle başlangıçta Burt (1997) ve Coleman (1988) tarafından tanımlanmaya çalışılan sosyal sermaye, Lin (1999) tarafından önerilen bakış açısıyla iki temelde incelenmiştir: Dayanımcı sosyal sermaye ve aracı sosyal sermaye. Bu her iki bakış açısı için değişik SAA puanları kullanarak, farklı bakış açılarıyla sosyal sermayenin bir aktör tarafından nasıl sahip olunabileceği araştırılmıştır.

### 5.1. Çalışmanın Kuramsal Katkısı

Güven ilişkisi ağ yapısında ilişkilerin homojen dağıldığını, "otorite" veya "hub" olarak herhangi bir aktörün ağda yer almadığı görülmüştür. Değişkenler arası ilişkilere bakıldığında, yaş, tecrübe ve unvan özellikleri ile dayanımcı sosyal sermaye ile

anlamlı bir ilişkisi bulunmamıştır. Demografik özelliklerin aracı sosyal sermaye yaklaşımlarından olan yoğunluk değeri ile ters ve verimlilik değeri ile olumlu yönde bir ilişki görülmüştür. Bu durum aktörlerin yaşı ilerledikçe veya unvanları yükseldikçe diğer aktörlerle güven ilişkisi az olarak bulunmuştur. Yaşı genç olanların güven ağında verimliliği daha güçlü aktörler olduğu ortaya çıkmıştır. Ağda yer alan aktörler üst mevkilerde görünen aktörlerle güven ilişkisine az girmektedir. Bu durumda sır veya dert paylaşma davranışlarında aktörlerin "amir" olarak gördükleri diğer aktörleri tercih etmediklerini göstermektedir. Cinsiyet demografik özelliği bakımından güven ilişki ağında gelen bağlantı merkeziliği ile arasında anlamlı ve olumlu yönde bir ilişki görülmüştür. Bir aktör diğer aktör ile aynı cinsiyete sahip ise onunla bir güven ilişkisi kurma olasılığı veya daha güvenilir bir ilişki kurması daha yüksek görünmektedir.

Güven ilişkisi ağında ise giden bağlantı merkeziliği ile yönetimin eylemlerine itimat etme arasında bir ilişki bulunmuştur. Bu nedenle Araştırma Sorusu 1d'ye istinaden dayanımcı sosyal sermaye ile yönetimin eylemlerine itimat etme düzeyi arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur denilebilir. Bu ilişkiden şöyle bir çıkarım yapılabilir: Ağda bulunan aktörlerin yönetimin eylemlerinden etkilenmeleri ve bunu güven ilişkisi boyutunda hayatlarına yansıtmaları söz konusudur. Bu durum yönetimin yaptığı veya aldığı kararların aktörlerin güven ilişkilerini belirlemede etkili olduğu ile açıklanabilir. Mesela yönetimin bir eylemi olan terfi kararı ile ağdaki aktörlerin bu kararlar neticesinde üstlendikleri rollerin kurumda oluşan güven ilişkisi oluşumunda etkin bir rol oynadığı söylenebilir. Hatta bu aktörler yönetimin eylemlerine yüksek itimat gösterdikleri takdirde, buldukları ağda güçlü bağlar kuramına göre elde ettikleri sosyal sermaye de bir o kadar yüksek olacaktır.

### 5.2. Çalışmanın Uygulamaya Katkısı

Araştırmada dayanımcı ve aracı sosyal sermaye yaklaşımları için farklı yaklaşımlar denenmiş ve aralarındaki ilişki araştırılmıştır. Bu çalışmada kurum içinde bulunan bireylerin ve dolayısıyla kurumun sahip olduğu sosyal sermayenin ölçülmesi sağlanmıştır. Ele alınan dayanımcı ve aracı sosyal sermaye bakış açısı ile kurum içinde bulunan sosyal ağların değerlendirilmesi yapılmıştır. Kurumda bulunan kişilerin diğer çalışanlarla oluşturduğu birçok ağ içinden sosyal ilişki ve güven ilişkisi ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Yapılan çalışmada ağı oluşturan ilişkilerin "var-yok" anlayışından öte ilişkinin gücünü de belirlemek amacıyla ilişkinin değerlendirilmesi (valued) de yapılmıştır. Böylece oluşan ağdaki ilişkilerin gücü ile aktörlerin ağda buldukları pozisyon ötesinden sahip oldukları

ilişkilerin gücünün de hesaba katıldığı bir analiz yapılmıştır. Araştırmanın bir takım kısıtları (örneklem sayısı, cinsiyet dengesizliği, kesitsel veri vb.) bulunmaktadır. Ancak yine de yerli yazında sosyal sermayenin sosyal ağ analizi metodu ile analiz eden çalışmaların yok denecek kadar az olması nedeniyle araştırmanın yerli yazına anlamlı bir katkısı olduğu düşünülmektedir. Çalışmada ayrıca farklı iki tip araştırma yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemler tarama tipi araştırma yöntemi ve sosyal ağ analizi yöntemidir. Bu iki farklı araştırma yönteminin bir arada kullanılması yazında yenilikçi bir yaklaşım olup, araştırmanın bu yönde de yazına katkı sağladığı düşünülmektedir.

Araştırmada diğer değişkeni olan kişilerarası güven düzeyini ölçmek için Cook ve Wall (1980) tarafından geliştirilen 12 maddelik bir ölçek uygulanmıştır. Ölçeğin Türkçeye uyarlama çalışması (Brislin, 1986) yapılmış ve yerli yazına kazandırılmıştır. Diğer bir katkı olarak, kişilerarası güven ölçeği ilk defa Türkiye’de ve Türk savunma sektöründe yer alan önemli bir firmaya uygulanmıştır.

### 5.3. Çalışmanın Kısıtları ve Gelecek Araştırmalar İçin Öneriler

Çalışmanın en önemli kısıtı olan örneklem boyutunun çok büyük olmaması ve örneklemin seçilen bir grup üzerinde yapılması yapılan istatistiksel analizlerin de az sayıda veriden yapılmasını zorunlu kılmıştır. Ayrıca cinsiyet açısından değerlendirildiğinde mühendislik branşlarında kadın çalışan sayısının az olması sebebiyle örneklemin büyük kısmı erkeklerden oluşmaktadır. Bu haliyle sonuçlar yanlı bir özelliğe sahip olabilir. Araştırma kesitsel veri ile gerçekleştirilmiş ve dolayısıyla belirli bir zaman dilimindeki durumu yansıttığından sonuçlarla ilgili genelleme yapmak doğru olmayabilir (Gürbüz & Şahin, 2014). Anlık verilerin toplanmış olması değişkenler arasındaki ilişkiyi de etkilemektedir. Araştırmanın yapıldığı dönemde kurumun içinde bulunduğu çevresel şartlar, kişinin ailevi durumu ve iş yoğunluğu değişkenlere yönelik fikirlerinde farklılaşmaya neden olabilmektedir. Farklı zaman dilimlerinde verilerin tekrar toplanması suretiyle bu kısıtların etkisi azaltılabilir. Gelecek dönem araştırmalarda soruların değiştirip daha farklı ilişkilerin incelenmesi ve bu ilişki ile daha farklı örgütsel davranışların ilişkilendirilmesi yazına daha fazla katkı sağlayacaktır.

### KAYNAKÇA

- Bachmann, R. (2003). Trust and power as means of coordinating the internal relations of the organization - A conceptual framework. İçinde B. Nooteboom, & F. Six (Der.), *Trust process in organizations: Empirical studies of determinants and the process of trust development* (ss. 58-73). USA: E. Elgar Publishing.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Barney, J. B. & Hansen, M. H. (1994). Trustworthiness: can it be a source of competitive advantage?. *Strategic Management Journal*, 15(82), 175-203.
- Başak, S. & Öztaş, N. (2010). Güven ağbağları, sosyal sermaye ve toplumsal cinsiyet. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(1), 27-56.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. İçinde J. G. Richardson (Ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (ss. 241-258). New York: Greenwood Press.
- Bouty, I. (2000). Interpersonal and interaction influences on informal resource exchanges between R&D researchers across organizational boundaries. *The Academy of Management Journal*, 43(1), 50-65.
- Brislin, R. W., (1986). Back-translation methods: The wording and translation of research instruments. İçinde W. J. Lonner & J. W. Berry (Ed.), *Field methods in cross-cultural research* (ss. 137 – 164). Beverly Hills, CA: Sage.
- Burt, S. R. (1997). The contingent value of social capital. *Administrative Science Quarterly*, 42(2), 339-365.
- Burt, S. R. (2000). The network structure of social capital. *Research in Organizational Behaviour*, 22, 345-423.
- Burt, S. R. (2001). Structural holes versus network closure as social capital. İçinde Nan Lin, Karen S. Cook K.ve Burt R. S. (Ed.), *Social capital: Theory and research. Sociology and economics: Controversy and integration series*. New York: Aldine de Gruyter.
- Butler, J.K. Jr. & Cantrell, S. (1984). A Behavioral Decision Theory Approach to Modeling Dyadic Trust in Superiors and Subordinates. *Psychological Reports*, 55, 19-28.
- Cohen, D. & Prusak, L. (2001). *In good company: How social capital makes organizations work*. Boston, MA: Harvard Business School Pres.
- Cohen, A. C. (2005). *Social capital through workplace connections: opportunities for workers with intellectual disabilities*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Faculty of the Heller School for Social Policy and Management, Brandeis University Waltham, Massachusetts.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of the human capital. *The American Journal of Sociology*, 94, 95-120.

- Cook, J. & Wall T. (1980). New work attitude measures of trust, organizational commitment and personal need non-fulfilment. *Journal of Occupational Psychology*, 53, 39-52.
- Cooke, P. & Willis, D. (1999). Small firms, social capital and the enhancement of business performance through innovation programs. *Small Business Economics*, 13, 219-234.
- Dess, G. G. & Shaw J. D. (2001). Voluntary turnover, social capital, and organizational performance. *The Academy of Management Review*, 26(3), 446-456.
- Evelyne, K. & Steven F. (2014). Voluntarism as an investment in human, social and financial capital: Evidence from a farmer-to-farmer extension program in Kenya. *Agriculture and Human Values*, 31(2), 231-43
- Field, J. (2003). *Sosyal Sermaye*. (B. Bilgen & B. Şen, Çev.) İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Freeman, L. C. (1979). Centrality in social networks clarification. *Social Networks*, 1(3), 215-239
- Fukuyama, F., (1999). *Social capital and civil society*. Conference on Second Generation Reforms, IMF Seminars, November 8-9.
- Gürbüz, S. & Şahin, F. (2014). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Halis, M., Gökgöz, G. & Yapar, Ö. (2007). Örgütsel güvenin belirleyici faktörleri ve bankacılık sektöründe bir uygulama. *Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17, 188-205.
- Harriss, J. & Paolo, R. (1997). Missing link or analytically missing?: The concept of social capital – An introductory bibliographic essay. *Journal of International Development*, 9(7), 919-937.
- Hollenbeck, J. R & Jamieson, B. B. (2015). Human capital, social capital, and social network analysis: Implications for strategic human resource management. *Academy of Management Perspectives*, 29(3), 370-385.
- Iravani, M. R. (2010). Role of social capital on development, *Journal of Alternative Perspectives in the Social Sciences*, 2(2), 966-978.
- İslamoğlu, G., Birsal, M. & Börü D. (2007). *Kurum içinde güven: Yöneticiye, iş arkadaşlarına ve kuruma yönelik güven ölçümü (alan araştırması ve sonuçları)*. İstanbul: İnkılâp Kitabevi.
- Johnson, R. B., SeEVERS, M. & Darnold, T. (2015). School ties: social capital and student performance in individual and group tasks. *Journal for Advancement of Marketing Education*, 23(2), 34-46.
- Kai, K., Jingyin L. & Jie, Z. (2009). *An empirical study of the effects of social capital on inter-firm knowledge transfer and innovation performance*. International Conference on Information Management, Innovation Management and Industrial Engineering.
- Kilduff, M. & Krackhardt, D. (1994). Bringing the individual back in: A structural analysis of the internal market for reputation in organizations. *Academy of Management Journal*, 37, 87-108.
- Knoke, D. & Yang, S. (2008). *Social network analysis. Series: Quantitative applications in the social sciences*. Los Angeles: Sage Publications.
- Krackhardt, D. & Kilduff, M. (1990). Friendship patterns and culture: The control of organizational diversity. *American Anthropologist*, 92, 142-154.
- Laumann, E., Marsden, P. & Prensky, D. (1983). The boundary specification problem in network analysis. İçinde Burt, R. and M. Minor (Ed). *Applied network analysis* (ss. 18-34).. Beverly Hills, CA: Sage.
- Limerick D., Passfield R & Cunnington, B. (1994). Transformational change: Towards an action learning organization. *The Learning Organization*, 1(2), 29 – 40.
- Lin, N. (1999). Building a network theory of social capital. *Connections*, 22(1), 28-51.
- McCauley, D.P. & Kuhnert K.W. (1992), A theoretical review and empirical investigation of employee trust in management. *Public Administration Quarterly*, Summer, 265-284.
- Oğuzhan, T., Köksal, K. & Turgut E. (2015), İzlenim yönetimi taktiklerinin, örgüt içi sosyal konuma etkisi: Kamu üniversitesinde bir çalışma. *Kara Harp Okulu Bilim Dergisi*, 25(2), 89-107.
- Öksüzler O. (2006). Sosyal sermaye, güven ve belirleyicileri: Bir panel analizi. *Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi*, 12, 108-129.
- Öztaş, N. (2007). Sosyal sermayenin ağbağ kuram(lar)ı: Dayanışmacı ve aracı sosyal sermaye. *Amme İdaresi Dergisi*, 40(3), 79-98.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community (1. Baskı)*. Simon & Schuster.
- Putnam, R. D. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6(1), 64-78.
- Putnam, R. D. (1993). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press.
- Sargut A.S (2003). Kurumsal alanlardaki örgüt yapılarının oluşmasında ve ekonomik işlemlerin yürütülmesinde güvenin rolü. İçinde F. Erdem (Ed.), *Sosyal bilimlerde güven* (ss. 89-124). Ankara: Vadi Yayınları
- Seçer, B. (2009). İşgücü Piyasasında Sosyal Sermaye. *Kamu-İş İş Hukuku ve İktisat Dergisi*, 10(3), 103-130.
- Sözen, C. & Gürbüz, S. (2012). *Örgütsel Ağlar. Örgüt Kuramları*. İstanbul: Beta.
- Stevens, J. (2010). Comparing multiple social networks using mutiple dimensional scaling. *Methodological Innovations Online*, 5(1), 86-102.
- Stork, D. & Richards, W.D. (1992). Nonrespondents in communication network studies. *Group & Organization Management*, 17(2), 193-209.
- Tsai, W. & Ghosal, S. (1998), Social capital and value creation: The role of interfirm networks. *Academy of Management Journal*, 41(4), 454-476.

Turgut, E. & Begenirbaş M. (2013), Çalışanların yenilikçi davranışları üzerinde sosyal sermaye ve yenilikçi iklimin rolü: Sağlık sektöründe bir araştırma. *Kara Harp Okulu Bilim Dergisi*, 23(2),101-124.

Waddock, S.A. & Graves, S. (1997). The corporate social performance-financial performance link. *Strategic Management Journal*, 19, 303-317.