



bitig Edebiyat Fakültesi Dergisi

bitig Journal of Faculty of Letters

(Cilt/Volume: 3, Sayı/Issue: 5, Haziran/June 2023)

Ankara Sebze ve Meyve Hali Çalışanlarının Sahip Oldukları Sermaye Farklılıkları Üzerine Pierre Bourdieu'cü Bir Analiz


A Pierre Bourdieu Analysis on the Capital Differences of Employees of Wholesale Markets for Fresh Vegetables and Fruits in Ankara

Hasan Şen

Prof. Dr.

Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
Edebiyat Fakültesi Sosyoloji Bölümü

senhasan@mu.edu.tr


 ORCID 0000-0003-2111-2223

Hatice Şeker

Doktora Öğrencisi

Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal
Bilimler Enstitüsü Sosyoloji Ana Bilim Dalı

elelepenek@hotmail.com

 ORCID 0000-0002-9151-6699

Araştırma makalesi/Research article

Geliş Tarihi/Received: 26.04.2023

Kabul Tarihi/Accepted: 03.05.2023

Atıf/Citation

Şen, Hasan ve Hatice Şeker (2023), "Ankara Sebze ve Meyve Hali Çalışanlarının Sahip Oldukları Sermaye Farklılıkları Üzerine Pierre Bourdieu'cü Bir Analiz", *bitig Edebiyat Fakültesi Dergisi*, 3 (5), 48-70.

Şen, Hasan and Hatice Şeker (2023), "A Pierre Bourdieu Analysis on the Capital Differences of Employees of Wholesale Markets for Fresh Vegetables and Fruits in Ankara", *bitig Journal of Faculty of Letters*, 3 (5), 48-70.



Bu makale iThenticate, turnitin, intihal.net programlarından biriyle taranmıştır.
This article was checked by iThenticate, turnitin or intihal.net.

Öz Türkiye'de yaş sebze ve meyve halleri, ürünlerin üreticiden pazara ulaşımında önemli roller üstlenmektedir. Ürünlerin tedarik edilmesinin yanı sıra bu alanlar "Memur", "Çıkışçı/Hamal", "Belediye İşçisi", "Muhasebeci", "Avukat", "Büro Personeli", "Şoför" ve "Tüccar" gibi birçok meslek grubunu ve farklı sosyal tabakalarda yer alan insanları istihdam etmesi bakımından da önemli ve sosyolojik olarak çalışılması gereken yerlerdir. Bu vesileyle bu makale, Ankara Sebze ve Meyve Hal'i çalışanlarını ve onların sahip oldukları ekonomik ve kültürel sermaye farklılıklarını konu edinmektedir. Sermaye kavramı başta liberal ve sol kesimlerde farklı içeriklerde tanımlanmakta ve kullanılmaktadır. Bu çalışmada sermaye kavramı Pierre Bourdieu'cü çerçevede ele alınmaktadır. Bourdieu'ye göre, insanların toplumsal yaşamda ekonomik, kültürel, sosyal ve simgesel sermayeleri bulunmaktadır. Bu sermayelere sahip olma hacmi ve yoğunluğu, insanların sınıfsal ve sosyal konumlarını tayin edebilmektedir. Aynı zamanda insanlar arasında oluşan sosyo-kültürel ve ekonomik "ayırım" hatlarını belirlemektedir. 2019-2022 yılları arasında ortalama 2000 kişinin istihdam edildiği Ankara Sebze ve Meyve Hal'i'nde saha araştırmasına dayalı olarak yapılan bu çalışmada, sözü edilen sermaye farklılıklarının değerlendirilmesinde, katılımcıların eğitim ve gelir durumu, mesleki konumları, yapmak istedikleri sporlara dair tercihleri ölçüt alınmıştır. Çalışmada nicel araştırma deseni ve buna bağlı tabakalı örneklem tekniği kullanılmış ve toplamda 118 kişiyle görüşülerek elde edilen veriler S.P.S.S.24 programı ile analiz edilmiştir. Çalışmada "A.S.M.H.'de istihdam edilen farklı meslek grubuna ait katılımcıların ekonomik ve kültürel sermayelerinin farklı olduğu ve söz konusu farklılıkların gerisinde çeşitli sosyolojik faktörlerin bulunduğu" varsayımından hareket edilmiştir.

Anahtar sözcükler: Pierre Bourdieu, ekonomik, kültürel, simgesel sermaye, Ankara meyve sebze hali, ayırım

Abstract Wholesale markets for fresh vegetables and fruits in Turkey play an important role in the transportation of products from the producer to the market. They not only supply products but also employ many people from many professions such as Officer, Exiter /Porter, Commissionaire/Trade Boss, Lawyer, Accountant/Municipal Staff (worker), Marketer, Truck Driver and Trader. For this reason, they should be studied sociologically. This article deals with the economic, cultural and symbolic capital differences of the employees of Ankara Wholesale Market for Fresh Vegetables and Fruits. The concept of capital is defined and used in different contexts in liberal and socialist ideologies. In this study, Pierre Bourdieu's capital concepts are used. According to Bourdieu, people have different economic, cultural, social and symbolic capitals in social life. These capital differences determine socio-cultural and economic distinctions between people and can determine people's class and social positions. This study was carried out in Ankara Wholesale Market for Vegetables and Fruits between 2019-2022. An average of 2000 people are employed in this place. In this study, which is based on field research, the education and income status of the participants, their professions, their preferences about the sports they want to do, and their families' orientation to art were used as the main criteria to determine the distinction between them. Quantitative research design and stratified sampling technique were used in the study. The data obtained by interviewing a total of 118 people were analyzed with the S.P.S.S. (24) program. In the study, it is assumed that the participants have different economic, and cultural capitals and there are various sociological factors behind these differences.

Keywords: Pierre Bourdieu, economic, cultural, symbolic capital, Ankara wholesale market for fresh vegetables and fruits , distinction

Giriş

Fransız sosyolojisinin önde gelen isimlerinden biri olan Pierre Bourdieu ilişkisel bir teori inşa etmiş, sosyoloji literatürüne birçok kavram kazandırmış ve yöntem konusunda da yeni açılımlar getirmiştir. Toplumun birbiriyle doğrudan ya da dolaylı ilişkilerden kurulu olduğunu ileri süren Bourdieu sosyolojisi, teorik bakış açısı ve işe vuruş hâle getirilebilen kavramlarıyla girift toplumsal yaşamı anlamada çeşitli anahtarlar sunması bakımından önemlidir. Zira onun kavramları sadece içinde yaşadığı Fransız toplumunu değil farklı toplumları analiz etmede de başarılı olabilmektedir. Bu fikrî temelden hareketle elinizdeki çalışmanın konusunu, onun literatüre kazandırmış olduğu *oyun metaforu*, *alan*, *habitus* ve özellikle *sermaye* kavramı ekseninde Ankara Sebze ve Meyve Hali'nin (A.S.M.H.) sosyolojik analizi oluşturmaktadır. Analizde özellikle Bourdieu'nün geliştirdiği *ekonomik ve kültürel sermaye türleri* etkin olarak kullanılacaktır.

“Fransızca, üstü kapalı pazar yeri manasındaki, *hâl*le sözcüğünden değişikliğe uğrayarak dilimize girmiş olan *hal* kelimesi, yurdumuzda da toptancı hali olarak aynı anlamda kullanılmaktadır” (İmli vd. 2004: 263). Haller, “yaş sebze ve meyvelerin toptan alım ve satımlarının yapıldığı yerdir” (Öçer vd. 1999: 310). An itibarıyla Türkiye’de 178 adet olan haller hem ekonomik hem de bünyesinde taşıdığı sosyo-kültürel ve politik ilişkiler nedeniyle genel olarak toplumsal alanda önemli bir yer işgal etmektedir. Burası hem tüccarların (Patron, İş İnsanı v.d.) hem işçiler (Çıkışçı, Hamal, Taşıyıcı) hem de memurların yerel ve merkezi yönetimle doğrudan ve sıkça ilişkili olduğu, kendi içinde süregelen mücadeleleriyle sosyal tabakalaşma literatürüne özgü kavramların incelenbilmesine olanak tanıyan bir alandır. Yine bu alan pek çok karmaşık ilişkiyi ve olguyu ihtiva etmektedir. Araştırmanın amacı, A.S.M.H’de çalışan kişilerin sahip oldukları sermaye türlerini karşılaştırmak ve Bourdieu’cü kavramsallaştırmayla bu sermaye türlerinin çalışanlar arasında oluşan “ayrım”ı nasıl şekillendirdiğini anlamaktır.

Söz konusu ayrımı şekillendiren sermaye türlerine dair temel göstergeler A.S.M.H.’yi içeren alanda geçirilen ortalama bir buçuk yıl boyunca yapılan ön görüşmeler ve gözlem notları ile tespit edilmiştir. Ardından “Memur”, “Çıkışçı/Hamal”, “Belediye İşçisi”, “Muhasebeci”, “Avukat”, “Büro Personeli”, “Şoför” ve “Tüccar” gibi meslek gruplarına ait 118 katılımcıyla anket yapılmıştır. Elde edilen veriler SPSS 24 programı ile analiz edilmiştir.

Bütün bunlardan hareketle bu çalışmada ilk olarak Pierre Bourdieu’nün teorik yaklaşımı kısaca tartışılacaktır. Bu bağlamda teorik yaklaşımının önemli temel kavram setleri olan *alan*, *illusia*, *doxa*, *habitus* ve *sermaye* kavramları analiz edilecektir. İkinci olarak çalışmanın yöntemsel modeline yer verilecektir. Son olarak sahada elde edilen veriler analiz edilecektir.

Pierre Bourdieu’nün Teorisi ve Kavram Setleri

Sosyolojik perspektifinde Karl Marx’ın sınıf ve tahakküm ilişkilerini, Max Weber’in bireyci yaklaşımını ve kültürel pratiklerini, Emile Durkheim’in yapının objektif varlığını ve belirleyici gücünü birleştiren Pierre Bourdieu, bütünlüklü, sistematik ve ilişkisel bir teori inşa etmiştir (Wacquant 2014: 20-23). Teorisinde birbirleriyle ilişkili birçok kavram yer almaktadır. Bu çalışmada onun *alan*, *oyun*, *illusia*, *doxa*, *habitus* ve *sermaye* kavramları kullanılmakta fakat özellikle *ekonomik ve kültürel sermaye türleri* çalışmanın analiz birimlerini oluşturmaktadır. Bu safhada Bourdieu’nün ilişkisel teorisinin analizi için (bu çalışmada tercihen başlangıç noktası olarak seçilen) “oyun” kavramının incelenmesi, alan ve fail arasındaki karşılıklı ilişkiyi gözler önüne sermek bakımından yerinde olacaktır.

Oyun-Alan-Habitus İlişkisi

Bourdieu'ya göre hayat aynı anda farklı farklı oynanan oyunlardan ibarettir. İnsanlar birer oyuncu olarak oyunun (ya da mücadelenin) sürdüğü yer olan alana dahil olurlar ve çeşitli oyunlar oynarlar. Bir fail olarak insan örneğin eğitim sürecine katılarak eğitim oyununu, siyasete atılarak siyaset oyununu ve ekonomik faaliyetler içinde bulunarak ekonomi oyununu oynamaktadır. Dikkatli ve ihtiyatlı bir kullanımla toplumsal kurumlara benzetilebilecek olan alanda, oyuncuların oyuna dâhil olmaları için öncelikle oyundan çıkar elde edebileceklerine inanmaları ve ardından bu oyunu oynamaya değer bulmaları gerekmektedir. Şunu hemen belirtmek gerekir, Bourdieu'nün teorisinde dinamik bir nitelik taşıyan alanda oyuna dahil olan failer de edilgen değil aksine aktif bir niteliktedirler. Şöyle ki çeşitli ve cazip fırsatlar sunan alanlar faileri oyuna çağırır. Aslında alana giriş bu bağlamda bir tür zorunluluk da içerir çünkü failerin isteklerini elde etmek için alanda bulunmaları gerekir. Bu çağrı yine de ancak ve ancak failerin bunu kabul etmesiyle hayata geçer. Örneğin inşa edilmiş spor alanı gerek sosyal prestij gerekse gelir gibi cazip seçeneklerle insanları sporcu olmaya çağırır, ekonomi alanı insanları ekonomik uğraşlarla ilgilenmeye çağırır. İnsanlar da birer fail olarak sporcu veya tüccar olmanın ve bu alanda bulunmanın ancak çağrıya katılmakla, alanın teklifini cezp edici bularak kabul etmeleriyle mümkün olduğu bilirler. Eğer alanın bu imkânları vermediğini veya alanın mevcut halinin bunu gerçekleştiremeyeceğini düşünürlerse yani ona inanmazlarsa zaten alana girmezler. O halde failerin bu çağrıyı kabul etmeleri ve alana girmeleri öncelikle bunun kendileri için iyi ve uygun olduğunu düşünmeleri kadar bu oyunun yine kendileri veya diğerleri için meşru ve gerekli olduğunu düşünmeleri sonucu gerçekleşir. Kısacası alana girmek, “rasyonellik” bilinci ile hareket etmek ve “duygusal/hissi” açıdan ikna olmak üzere iki aşamalı bir süreci içerir.

İlk olarak failerin alanla kurdukları ilişkide rasyonellik öne çıkar. Failerin oyunlardan beklentileri vardır ve alan bu beklentileri karşılayacak olanaklar içermektedir. Beklenti ve olanak, alan ve failin buluşmasının zorunlu iki koşuludur adeta. Örneğin Ankara Hâli'nde çalışan her kesim aslında ekonomik, sosyal ve sınıfsal çıkarlarını en üst seviyeye çıkarmak gibi bir beklenti ve buna dayalı bir motivasyonla hareket etmektedir. Bir şoförün bu alana girmesi için en azından geçinecek bir gelir veya iyi bir gelir elde etmek gibi motivasyonunun olması gerekir. Fail bu noktada alanda rasyonel davranmak, nerede neyi yapabileceğini hesaplamak, hangi noktada ne tür rasyonel kararlar alması gerektiğini düşünmek zorundadır. Yine avukat olmak isteyen birisi tabii ki hukuk alanında eğitim alması gerektiğini, hukuk bürosuna kaydolması ve bu alanda bir sosyal ilişki ağına girmesi gerektiğini bilir fakat bu tek başına yeterli değildir.

İkinci olarak failin alanda bulunmasının ve burada kurulan ilişkilerin, oynanan oyununun meşru ve haklı olduğuna inanması ve oyuna kendisini kaptırması gerekir. Bourdieu bu kaptırma durumunu *illusia* kavramı ile anlatır. Kelimenin çağrışımından hareket edildiğinde, *illusia* failin alan tarafından yaratılan bir tür illüzyona kapılmasıdır ki bu kaptırma durumu da tek başına yeterli değildir. Fakat bir o kadar önemli olan bir nokta da failin alanda oynanan oyuna inanmasıdır. Bourdieu, failin bu inanma durumunu da *doxa* kavramıyla ifade eder. Buradan bakıldığında oyuncuların oyuna girmesi için failerin oyunun oynamaya değer olduğunu kabul etmeleriyle mümkün olur. Yani tekrar etmek gerekirse bu süreç rasyonel olduğu kadar onu aşan, fail tarafından onaylanan bir ikna süreci ve buna eşlik eden hissi bir boyuta sahiptir. Dolayısıyla oyuna giriş için sadece oyuna dair imzalanan bir teknik sözleşme yetmez, aynı zamanda “oyun hissi” gerekir. Aslen oyuncular tarafından oluşturulan, oyunun

içkin kurallarının kademe kademe sindirilmesinin bir sonucu olan “oyun hissi” için Bourdieu (2015c: 292) şunları dile getirir:

"Stratejilerin öznesi, hedeflerini net bir şekilde ortaya koyan bir bilinç ya da bilinçdışı bir mekanizma değil, bir oyun hissidir (bu hep başvurduğum bir metafordur: bir oyun hissi, pratik bir duygu, yani bir habitus'un [kılavuzluk ettiği], kurallara göre değil, küçüklüğümüzden beri içerisine dalmış olduğumuz bir oyunun örtük düzenliliklerine göre oynama yatkınlıkları)."

Avukat örneği üzerinden devam edilecek olunursa, bir failin oyuna dahil olurken ifade edildiği gibi onun rasyonel hareket etmesinin yanı sıra (hukuksal) alanın olmasının iyi ve gerekli olduğuna inanması, kendisinin de bu alanın bir parçası olduğu ve bu işe uygun olduğu duygusuyla hareket etmesi gerekir. Çabasının karşılığını alacağını bilmesi kadar, oyunu oynamaya değer olduğuna olduğuna inanması ve bunu hissetmesi gerekir. Yine A.S.M.H.'de çalışan bir şoför veya bir hamalın yaptığı işi önemli ve değerli bulması, bir domatesin insanların sofrasına ulaşmasında gurur verici rolünü düşünmesi (Bourdieu'yü biraz romantikleştirmek pahasına) alana karşı duyulan inancın bir örneği verilebilir.

Bu ikili aşamanın ardından, rasyonel ve hissi olarak kendini hazır hisseden kişi alana ve oyuna dâhil olur, sorgulamadan alanın yerleşik düzenini tanır, benimser ve sessizce kabul eder (Bourdieu 2006: 405). Ayrıca oyunun kuralları içinde kalması gerektiğini, alanın dinamiklerine uyum sağlaması gerektiğini bilir. Aksi taktirde tıpkı çocukken oynanan oyunlarda olduğu gibi “mızıkçı” olarak kodlanır ve oyun dışına atılır. Bu atılma durumu fail için hissi olarak da korku yaratır ve failin oyunda kalmasını motive eder ki bu alanın istikrarını korur. Zira bu düşünce ve duygunun yokluğunda alanın dinamiği zedelenir.

Görüldüğü üzere Bourdieu'nün teorisinde alan fail açısından yalıtık bir dışarı olmaktan çıkar. Alan ve fail ilişkisi ilişkisel ve dinamik bir nitelik taşır çünkü alan faili yönlendirir fakat alan da fail tarafından tarafından üretilir ve yeniden üretilir. Başka türlü söylendiğinde yapı-fail ilişkisi karşılıklı üretim ve yeniden üretim ilişkisidir. Nitekim fail ve alan ilişkisi salt rasyonaliteye dayanan mekanik bir tarzda kurulmadığından failer oyuna sadece mekanik olarak katılan kişiler değil aksine aynı zamanda alana müdahil olan kişilerdir. Alan karşısında özerk konumda olan, aktif ve kapasite sahibi fail, alanda ve oyun esnasında kuralları esnetme, yeniden tanımlama ve değiştirme imkânına sahiptir. Bourdieu, Durkheim'in yapının failerin üstünde konumlanan *par-exelans* yani tek gerçeklik olduğu şeklindeki düşüncesini ve de yapısalcılarının ileri sürdüğü biçimiyle failin dışında işleyen ve onu mutlak olarak belirleyen yapı düşüncesini reddeder.

Alana giren fail doğurgan kapasitesi sayesinde kendine hedef koyar, somut ve amaca dönük olarak pratik eylemler bütününe hayata geçirir. Örneğin bir insan tüccar olmak için bir işe para yatırması gerektiğini bilir ve ihtiyaç halinde alanda önemli yer edinen siyasetçilerle ilişkiye girer. Fakat failin bunları yaparken kendini tanıması, yapabileceklerinin veya yapamayacaklarının farkında olması, sahip olduğu yeteneklerinin sınırını ve beceri kapasitesini, bu işe psikolojik ve duygusal olarak uygun olup olmadığını kısaca yatkınlıklar bütününe bilmesi gerekir. Bourdieu, bu yatkınlıklar bütününe *habitus* adını verir (Bourdieu vd. 2003: 82-83). Habitus failin alandaki konumunu önemli ölçüde etkilemektedir. Bu nedenle failin oyunun kurallarını iyi bellemesi ama daha da önemlisi o oyunun kendisine ne denli uygun olduğunu, nerede ne zaman hangi hamleyi yapacağını bilmesi gerekir. Bu oyunu oynamaya yatkın olduğunun farkına varması ve bu konuda kendisini ikna etmesi lazımdır. Failin söz konusu yatkınlığın farkına varması için bile bir birikime, deneyime ve yeteneğe, yani yeteneğinin farkına varma yeteneğine sahip olması gerekir. Çünkü bu farkındalık kendiliğinden değil ancak birikimli bir sürecin sonucu olarak gelişir. Bir

tür satranç oyuncusu duyarlılığına sahip olması lazım gelen fail, mücadele içeren alanda kullanacağı önemli kapasiteler olan sezgilere, hamle becerisine veya iyi bir zamanlama öngörüsüne, incelikli bir stratejiye ve taktiğe sahip olmalıdır. Zira her oyuncu, sosyal uzamı oluşturan farklı alanlarda kendi gücüne ve sosyal oyundaki konumuna bağlı stratejiler geliştirir (Bourdieu 1997: 55).

Oyuncular bazen ve çoğu zaman kıyasıya bir rekabetle birbirlerinin karşısına çıkarlar ve mücadele ederler. Bu mücadelenin seyrinde oyuncular arasındaki güç ilişkileri belirleyici olmaktadır. Bir oyuncunun sonuç alabilmesi için, sahip olduğu olanaklarını iyi hesap etmesi kadar alanda çok etkili olacağı malum olan ekonomik, kültürel, sosyal ve simgesel ekonomi sermaye birikiminin ve yoğunluğunun mücadele için yetip yetmeyeceğini tartması lazımdır. Çünkü alanda mücadele için sadece habitus (yatkınlık) ve yetenek tek başına yeterli değildir. Aynı zamanda bunlara eşlik eden sermaye(ler) gerekir. Kaldı ki Bourdieu habitusun oluşumunda ve aktarımında da sahip olunan sermayenin çok önemli bir rol oynadığını ileri sürer. Habitus ve sermaye ilişkisi konusunda Bourdieu (2014: 83) şunları ifade eder:

"... bir "oyuncunun" stratejileri ve "oyununu" tanımlayan her şey, aslında sadece belli bir anda sermayesinin yapısına ve miktarına, bunun ona sağladığı olanaklara değil (Huyghens nesnel olasılıkları tanımlamak için -yine *ludus* kelimesinden gelen- *lusiones*'ten söz ediyordu-) sermayesinin miktarının ve yapısının zaman içindeki evrimine, yani toplumsal güzergahına ve belli bir nesnel olanaklar yapısıyla uzun süren bir bağlantı oluşturan yatkınlıklara (habitus) bağlıdır. "

Bu bağlamda herhangi bir anda kazanılmış sermaye, tarihin bir ürünüdür ve kendisi de tarihin üretimine katkıda bulunmaktadır. Sermayeler bir sosyallik içinde gelişir, hacim ve yoğunluk kazanır. Örneğin ebeveynlerin çocuklarının hangi yeteneklere sahip olduklarını anlamaları, yeteneklerini açığa çıkarmaları ve geliştirmeleri, ebeveynlerin sahip oldukları sermayeler sayesinde mümkün olabilir. Bourdieu'nün teorisinde merkezi ve önemli bir rol oynayan, aynı zamanda bu çalışmanın merkezinde yer alan *sermaye* kavramını bu safhada ele almak isabetli olacaktır.

Pierre Bourdieu'nün Sermaye Kavramı

Bourdieu kendisinden önce aslen iktisadi içeriğe sahip olan "*sermaye*" kavramını Karl Marx'tan ödünç almış fakat sermaye tanımını sadece iktisadi alanla sınırlamamıştır. Meder ve Çeğin'i (Meder vd. 2011: 246) dinleyecek olursak;

Bourdieu'nün asıl teorik ilgisi, salt iktisadi kaynaklar üzerindeki mücadelelerin dışında işletilen görece özerk 'sembolik iktisat' olduğundan, sermaye onun için Karl Marx'ın *Grundrisse* eserinde tanımladığı şekliyle sadece bir toplumsal ilişki ve ekonomik bir değer değildir. Sermaye daha çok, toplumsal eyleyicilerin pratiklerinin muhasebesine olanak tanıyan, farklı alanlar açısından genelleştirilmiş, özgül tezahürlerinin içinde üretildiği ve yeniden üretildiği alanda algılanabilecek bir 'enerji'dir. Farklı sınıflardaki bireyler sadece farklı düzeyler veya miktarlarda sermayeye değil, aynı zamanda farklı sermaye tiplerine ve sermaye konfigürasyonlarına da sahiplerdir.

Dolayısıyla Bourdieu'nün teorisinde sermaye kavramı sadece üretim ve tüketim mallarının üretimi kolaylaştıran kaynakları değil, bunun yanında normlar, rol beklentileri ve sosyal saygınlığı da içermektedir. Zira sosyal uzamda failer, sahip oldukları sermayenin azlığına veya çokluğuna göre konumlanırlar. Herkes toplumda üst pozisyonları arzuladığı için, sosyal uzam bir tür savaş alanına dönüşür. Bu savaşta failer *ekonomik*, *kültürel* ve *simgesel sermaye* gibi farklı sermaye türlerine sahip olmaya ve sahip olunan sermayelerini arttırmaya çalışırlar. Yeri gelmişken şunun önemini vurgulamak gerekir, Bourdieu'nün teorisinde sermayeler yalıtık bir halde

bulunmazlar, aksine birbirlerine etki ederler. Yani sermayeler arası geçişin imkânı vardır ve sermayeler birbirlerine dönüşebilme kapasitesine sahiptirler ki bu bilgi failer açısından sır değildir. Nitekim failin sahip olduğu ekonomik sermaye, onun kültürel sermayesini belirleyebilir veya tersi durum da geçerlidir. Örneğin ekonomik sermaye sahibi olanların üst sınıflar tarafından kabul edilmesi görece daha kolaydır. Bunun için iyi para kazanmaya başlayan bir kişi tenis dersleri alarak, tenis oynayan kesimlerin sosyal çevresi içine girmeye çalışır (Jourdain ve Naulin, 2016: 105-106). Yine ekonomik sermayeye sahip aileler, çocuklarını özel ve iyi okullara göndererek onların daha iyi bir kültürel sermayeye sahip olmasını sağlayabilirler. İfade edildiği gibi edilgen değil aksine aktif konumunda olan fail, alanda daha iyi bir konum elde etmek ve söz sahibi olmak için alanın bilgisine sahip olması gerektiğini bilir ve o alana ait asgari sermayeyi edinme mecburiyetini anlar (Wacquant 2007: 63). Asgari düzeyde bir sermayeye sahip olmak kadar, Bourdieu'nün ekonomik, kültürel, sosyal ve simgesel olmak üzere farklı konfigürasyonlara ayırdığı, birbirlerini etkileyen ve besleyen sermayelere dengeli bir biçimde erişmenin önemini de bilincine varır.

Ekonomik Sermaye

Ekonomik sermaye, “modern iktisada göre, toprak, emek, girişim ile birlikte üretimin dört faktöründen birisidir ve bilişimi, araç ve aletler, makineler, tesisler ve insan elinden çıkmış, üretken işe katkıda bulunan ya da onu çoğaltan –doğrudan tüketim için kullanılamayan- diğer malzemeler ya da donanımlardan oluşmaktadır” (Marshall 1999: 650). Buradan bakıldığında ekonomik sermaye, salt ekonomik kaynakların elde bulundurulması anlamına gelir. Marx'ın tanımladığı sermaye türü ağırlıklı olarak gelir ve mülkiyet sahipliğini ifade eder. Bourdieu'ya göre (1986: 16) ekonomik sermaye “hemen ve doğrudan paraya çevrilebilen ve mülkiyet hakları biçiminde kurumsallaştırılabilen bir sermayedir” fakat bu sermaye, ekonomi dışı alanla da iç içedir. Bu yanı sıra diğer sermayelerden bağımsız ve kopuk bir sermaye türü değildir (Göker 2007: 282). Bu nedenle onun sermaye kavramı daha geniş bir perspektife dayanır. Şöyle ki ekonomik sermaye, failin iktisadi kaynaklarının bütününe, yani hem maddi varlığına hem de gelirine işaret etmektedir. Bu sermaye türüne sahip olan failerin diğer sermaye türlerine erişimi görece olarak daha kolaydır.

Sosyal Sermaye

Sosyal sermaye karşılıklı arkadaşlık, tanıma ilişkileriyle kurulan sermayedir. “Bir bireyin ya da grubun kalıcı ilişkiler ağına, az çok kurumlaşmış karşılıklı tanıma ve tanımlamalara sahip olması sayesinde elde ettiği gerçek ya da potansiyel kaynakların toplamıdır” (Bourdieu vd. 2003:108). “Grubun bir üyesine kolektif olarak sahip olunan sermayenin desteklenmesi, kelimenin çeşitli anlamlarında onlara kredi verme hakkı veren” bir tür “güvenlik belgesi” ve kefillik görevi görür (Bourdieu 1986: 21). Failin, ilişki ağı ne kadar genişse ve ilişkide bulunduğu kimselerin iktisadi ve kültürel sermayesi ne kadar güçlüyse, fail de o kadar büyük bir toplumsal sermayeye sahip olur. Çünkü tüm ilişkiler eşdeğer değildir ve kimileri diğerlerinden daha çok getiri sağlar (Jourdain vd. 2016: 107). Failin diğerleriyle olan bağlantıları, grup üyelikleri, bu ilişkilerin getirdiği ve failin üstündeki veya ona yönelik yükümlülükler, ayrıcalıklar ve iltimas gibi olgular bu sermayenin içeriğini oluşturur (Göker 2007: 282).

Kültürel Sermaye

Bourdieu'nün çalışmalarında çok temel bir yeri olan *kültürel sermaye* ise bir alanda gücü elinde bulunduranların eğitim yoluyla ailelere ve dolayısıyla bireylere aşıladığı yapıdır. Yani bir nevi “bilgi sermayesidir” (Bourdieu vd. 2003: 108). Birikimli eğitim niteliklerini içeren kültürel sermaye edinimi ailede başlar ve sosyalleşme ile devam eder. Özellikle kültürel sermayesi güçlü olan aileler kalıtsal aktarımın önemiyle ve ne kadar erken başlanırsa o denli kolay birikeceği bilinciyle bu sermayenin çocuklarına

geçmesi için acele ederler (Bourdieu 1986: 21). Bourdieu, “kültürel sermayeyi formel eğitimle kazanılan ve diplomalarla objektif bir görünüm kazandırılan ‘okul sermayesi’ ve aile hayatı içerisinde kazanılan nitelikleri ifade eden ‘tevarüs eden kültür sermayesi’ olmak üzere ikiye ayırarak inceler” (aktaran Ünal 2004: 116). Burada vurgulanması gereken nokta, ekonomik ve toplumsal sermayenin tersine, kazanılması uzun yıllar alan ve “bencillik hissine derinlemesine gömülü” olan kültürel sermaye, parayla doğrudan alınıp satılabilecek bir sermaye türü de değildir. Kültürel sermaye farklı kesimlerde farklı derecelerde görünebilir. Örneğin bir işletme patronu (görece olarak) daha çok iktisadi sermayeye ve daha az kültürel sermayeye sahipken, bir öğretim üyesi daha çok kültürel sermayeye ve daha az iktisadi sermayeye sahip olabilir.

Simgesel Sermaye

Bourdieu (1995a: 187) diğer sermaye tiplerinin herhangi birinin bürünebildiği sermaye biçimi olarak tanımladığı sembolik sermaye için şunları ifade etmektedir:

Simgesel sermaye, onu görmelerini, tanımalarını, kabul etmelerini sağlayan algı ve değerlendirme kategorilerine sahip edimciler tarafından algılanarak, gerçek bir sihirli güç gibi simgesel anlamda etkili hale gelen, fiziksel güç, zenginlik, savaşçılık değeri gibi herhangi bir özelliktir. Bir buyruk verilir ve ona uyulur: Bu neredeyse sihirli bir edimdir.

Bourdieu, failerin farklı sermaye türlerine sahip olduklarını vurgulamakta, sermayelerin yoğunluğu ve hacmi arasındaki farklılıkların birçok nedeni olduğunu ileri sürmektedir. Bunlara çalışmanın sınırlarını aşması nedeniyle değinilmeyecektir. Fakat söz konusu farklılıkların failerin gerek sosyal tabakadaki konumlanışlarına gerekse alanda verdikleri mücadeleye etki ettiğini ve failer arasında “ayırım” oluşturduğunu vurgulamak gerekir. Zira bu makalede de hedeflenen A.S.M.H.’de çalışanlar arasında oluşan söz konusu ayırımın analizidir.

Araştırmanın Yöntemsel Modeli

Araştırmanın Konusu, Amacı, Önemi ve Özgün Değeri

Ankara Sebze ve Meyve Hâli’ni konu edinen bu araştırma orada çalışanların sahip oldukları ekonomik ve kültürel sermaye farklılıklarını analiz etmeyi amaçlamaktadır. Çalışmada alanın çok yönlü bir analizini yapmak için ise Bourdieu’nun sosyolojik yaklaşımı referans teori ve yol haritası olarak belirlenmiştir. Bourdieu yaklaşımının, çalışmanın teorik ve metodik kısmını oluşturuyor olması, söz konusu sosyolojinin Türkiye toplumunun analizinde uygulanabilirlik kapasitesini test etmek açısından önem arz etmektedir.

Türkiye’de toplamda 178 halden biri olan ve 1956 yılında kurulup 1986 yılında şimdiki yerine (Yenimahalle) taşınan Ankara Sebze ve Meyve Hali, sosyolojik açıdan birçok veriyi barındıran sosyal bir laboratuvar gibidir. Önemli bir toplumsal işlevi yerine getiren hallerin sosyolojik analizi için çok geç bile kalınmıştır. Böylesi bir eksikliği gidermeye yönelik olarak yapılan, bu nedenle özgün olan bu çalışma, hal çalışanlarının sosyal, ekonomik ve kültürel konumlarını anlama ve açıklamaya gayret etmektedir.

Araştırmanın Metodu, Evreni, Örnekleme ve Bilgi Toplama Süreci

Bu çalışmada nicel araştırma deseni kullanılmıştır. Bu desen “olgusal alanı nesnelleştirir, gözlem yoluyla izler ve sayısal olarak çeşitli ölçütler kullanarak değişkenleri analiz eder” (Tuna 2017: 150-155). Bu kapsamda hal çalışanlarının sermaye biçimleri ve hacimlerinin analizleri için yapılandırılmış soru cetveli uygulanmıştır. Çalışmanın evreni Ankara Sebze ve Meyve Hali, örnekleme ise “Komisyoncular”,

“Belediye Personelleri/İşçiler”, “Avukatlar”, “Muhasebeciler”, “Memurlar”, “Çıkışçılar/Hamallar”, “Pazarcılar” ve “Şoförler”in mesleklerini icra ettikleri bölgelerdir. Alanda bilgiler şu şekilde toplanmıştır:

- Anket uygulaması öncesinde alana dair pilot bir araştırma için A.S.M.H çalışanlarının oluşturduğu kurumlar araştırılmıştır.
- Araştırmaya Covid-19 salgını nedeniyle uzun bir süre ara verilmek zorunda kalınmıştır. Bu süreçte alanın oluşmasının teorik zemini oluşturulmaya çalışılmıştır.
- 58 sorudan oluşan anket toplamda 118 kişiye uygulanmıştır. Öncelikle “Komisyoncu”lara, “Belediye Personel”ine, “Avukat”lara, “Muhasebeci”lere sonra “Memurlar”a en son “Çıkışçı”lar, “Pazarcı”lar ve “Şoförler”e anket uygulanmıştır. Bu sıralama bilinçli olarak yapılmıştır.
- Alana ilişkin bilgiler ve gözlem notları alınmış, verilerin yorumlanmasında bunlara başvurulmuştur.
- Alana dair tüm bilgiler, araştırmanın her aşamasında bizzat araştırmacı tarafından toplanmıştır.
- Bourdieu’nün çok önemli olan “Ayrım” adlı eserinde oluşturduğu soru cetveli incelenmiş, bir kısım sorular değiştirilmeden alınmış, bir kısmı da Türkiye toplumunun sosyo-kültürel özellikleri göz önüne alınarak değiştirilerek alana uyarlanmıştır.

Araştırmanın hipotezleri

Araştırmada iki temel hipotez ileri sürülmüştür. Bunlar;

H.1.”A.S.M.H. çalışanları arasında eğitim seviyesi ve buna bağlı olarak kültürel sermaye farklılıkları vardır”.

H.2.”A.S.M.H. çalışanlarının sosyal tabakalaşma sisteminde buldukları konumlarında sahip oldukları ekonomik sermaye farklılıkları önemli bir yere sahiptir”.

Verilerin Analizi

Demografik Analiz

	Sayı	%
Kadın	8	6,77
Erkek	110	93,22
Toplam	118	

Tablo 1. Katılımcıların Cinsiyeti

Araştırmaya katılanların % 93,22’sinin erkek, % 6,77’sinin kadın olduğu görülmektedir. Oluşan farkın bu denli yüksek olmasının nedeni, adı geçen yerlerde genelde kas gücünü gerektiren işlerin ve erkeklerin fiziken bu işleri daha iyi yapabileceğine dair bir algının varlığıdır. A.S.M.H’de kadınlar genelde sekreter, avukat gibi masa başı işlerde, erkekler ise şoför, çıkışçı ve hamal olarak çalışmaktadırlar. Aslen pekâla kadınların da icra edebileceği bazı işler erkeksi bakışla tesis edilen alanda erkek işi olarak kodlanmaktadır. Alanda gece de birçok yerde faaliyet yürütülmektedir fakat aynı işi gündüz yapan kadınların gece çalışmaları “erkekler tarafından hoş karşılanmamakta” ve kadınlar üzerinde bir mahalle baskısı oluşturulmaktadır. Buradan bakıldığında “alan” erkeksi ve ayrımcı bir kimlik kazanmaktadır. Bourdieu, *Eril Tahakküm* adlı

eserinde, özellikle “fizikî yapı”, “ses tonu” ve “agresiflik” gibi özellikler üzerinden tesis edilen “doğal otoriterlik” ve “ayrımçı erkeksi” bakış konusunda şu tespitleri yapar:

“Her işin, özellikle otoriteye dayalı olanların tanımı, cinsiyetle anlamlandırılmış nitelik ya da becerileri haizdir: bazı meslekler kadınlar için çok zor olarak tanımlanıyorsa, bunun sebebi kadınların bugünkü hallerinin tam zıddında inşa edilen bir erillikle donatılmış erkekler için özel olarak yapılmış oldukları içindir” (2015b: 82-83).

Buradan bakıldığında aslen bireysel bir tercihmiş gibi görülen iş kolları ve meslek tercihleri “bizatihi alanın toplumsallaşmış, nesnel konumlandırımlarının bir ürünü” olarak görülmelidir (Swartz 2011: 148-162). Yani tabloda yer alan meslek alanlarının kadınların tercihiymiş gibi görünmesi, aslen toplum tarafından maskülen bir biçimde tanımlanması ve kodlanmasının bir sonucu olarak nesnelleşmiş bir algının tezahürüdür.

	Sayı	%
18 Yaş Altı	3	2,54
18-24	11	9,32
25-34	27	22,88
35-44	35	29,66
45-64	40	33,89
65 Üstü	2	1,69
Toplam	118	

Tablo 2. Katılımcıların Yaşı

Katılımcıların yaşları, ağırlıklı olarak 25-64 aralığında seyretmektedir. 24 yaş altında 11, 18 yaş altında 3 ve 65 yaş üstünde toplamda 2 kişi çalışmaktadır. Hemen her yaş grubunda insanların çalıştığı alanda, genç kesim daha ziyade kas gücünün ağırlıklı olarak kullanıldığı işlerde çalışmaktadır. Bunda güçlü, kuvvetli ve diri insanların tercih edilmesinin payı vardır. Tabloya bakıldığında yaş dağılımının sadece fiziksel güçle ilişkili olmadığı, orta yaş ve üstü kesimde de çalışanların fazla olduğu görülmektedir. Nitekim alanda yapılan mülakatlarda, alana özgü bir nokta olan şu husus tespit edilmiştir ki “Çıkışçı/Hamal” olarak tabir edilen kesimde baba-oğul (yani iki kuşak) birlikte çalışmaktadırlar. Tabi ki burada iş tecrübesi çok önemli olmaktadır. Daha yaşlı insanlar yüksek tecrübe gerektiren işlerde istihdam edilmektedir. Alanın dinamizmine kayıtlı olan bu durum bir yönüyle iş kollarının kuşaktan kuşağa aktarımı diğer yönüyle de biraz sonra diğer tablo analizlerinde ele alınacağı üzere sınıfsal konumların kalıtsal aktarımı olarak da okunabilir.

	Sayı	%
Memur	14	11,86
Çıkışçı/Hamal	48	40,67
Komisyoncu/Ticaret Patronu	11	9,32
Avukat	3	2,54
Muhasebeci	4	3,38
Belediye Personeli (işçi)	23	19,49
Pazarıcı	5	4,23

Şoför	5	4,23
Büro Personeli	5	4,23
Toplam	118	

Tablo 3. Katılımcıların Meslekleri

A.S.M.H.'de çalışan katılımcılar değişik meslek gruplarına ayrılmaktadır. Bunlar arasındaki en büyük oranı % 40,67 ile Çıkarıcı/Hamal'lar oluşturmaktadır. Genel olarak bakıldığında kol emeği ile çalışanlar kafa emeği ile çalışanlardan hayli fazladır. Zira en fazla mesainin harcandığı malın yüklenmesi, indirilmesi ve aktarılması gibi işlerde bu kişiler görev almaktadır. İkinci büyük meslek grubunu % 19,49 ile belediye personeli oluşturmaktadır. Diğer meslek gruplarına bakıldığında Komisyoncu/ Ticaret Patronu % 9,32, Memur % 11,86, Avukat % 2,54, Muhasebeci % 3,38, Pazarcı % 4,23, Şoför % 4,23 ve Büro personeli % 4,23'lük bir orana sahiptir.

	Sayı	%
Bekâr	31	26,27
Evli	83	70,33
Boşanmış	3	2,54
Eşi Vefat Etmiş	1	0,84
Toplam	118	

Tablo 4. Katılımcıların Medeni Durum

Tablodan da görüleceği üzere, A.S.M.H.'de çalışan katılımcıların % 70,33'ü evli ve % 26,27'i bekâr ve % 2,54'ü boşanmıştır. Bourdieu (2002: 550), "evliliğin ilk ve en doğrudan işlevi soyu ve dolayısıyla iş gücünü yeniden üretebilmek olduğunu" fakat bunun yanı sıra "prestij", "sosyal hiyerarşi", "mülkiyet" ve de "miras aktarımı" gibi işlevleri yerine getirdiğini ifade etmektedir. Bu çalışma açısından bakıldığında yapılan evliliklerin, "prestij", veya "sosyal hiyerarşi" için değil, daha ziyade biyolojik üreme ve soyu devam ettirmek gibi temel, bunun yanı sıra iş gücünü yeniden üretmek ve disiplin içinde tutmak gibi ekonomik işlevi yerine getirdiği söylenebilir. Şöyle ki ağırlıklı olarak yoğun kas emeği gerektiren iş kollarında, evliliğin düzenli bir yaşam ve özellikle iş yaşamı için gerekli olduğu düşüncesi, evli sayısının daha yüksek çıkmasında etkili olabilmektedir.

	Sayı	%
3000-4000	1	0,84
4500-6000	36	30,5
6500-10000	50	42,37
10500-30000	19	16,1
30000 üstü	12	10,16
Toplam	118	

Tablo 5. Katılımcıların Aylık Gelirleri

Katılımcıların % 0,84'ü 3000-4000, % 30,5'i 4500-6000, % 42,37'si yani toplamda % 73,71'i 10000 TL ve altında gelire sahiptirler. Söz konusu saha çalışmasının 2021 yılında yapıldığı göz önüne alındığında, bu rakamların an itibariyle değiştiğini belirtmek gerekir. Fakat 2021 yılı için Türk-İş'in, dört kişilik bir aile için belirlediği yoksulluk sınırı olan 13,079 ve açlık sınırı 4,013 TL göz önüne alındığında çalışanların önemli bir kısmının açlık ve yoksulluk sınırı arasında kaldıkları görülmektedir (URL-1). Bu da çalışanların gelir seviyelerinin ve buna bağlı olarak ekonomik sermayelerinin çok

düşük olduğu anlamına gelmektedir. Aşağıdaki tablo, kendi yaşam standartları dahilinde çalışanların elde ettikleri gelirlerin giderlerini karşılayamadıklarını göstermektedir.

	Sayı	%
Evet, tamamen	32	27,58
Evet, Kısmen	60	51,72
Hayır, hiçbir şekilde	24	20,68
Toplam	118	

Tablo 6. Gelirin İhtiyaçları Karşılama Durumu

Görüldüğü üzere katılımcıların sadece % 27,58'i gelirlerinin giderlerini tamamen, % 51,72'si kısmen karşıladığını, % 20,68'i ise hiçbir şekilde karşılamadığını ifade etmektedir. Teorik bölümde ele alındığı şekliyle Bourdieu'nün, ekonomik sermayenin ekonomi dışı alanla iç içe olduğu, bu yanı sıra diğer sermayelerden bağımsız ve kopuk bir sermaye türü olmadığı (Göker 2007: 282) şeklindeki düşüncesi göz önüne alındığında, A.S.M.H. çalışanlarının sahip oldukları ekonomik sermayenin düşüklüğünün, onların sahip olduğu veya olacağı sosyal, kültürel ve simgesel gibi diğer sermaye türlerini etkilediğini, bunun da düşük kültürel, sosyal ve simgesel sermaye anlamına geldiğini söylemek mümkündür.

	Sayı	%
Bir	16	19,04
İki	32	38,09
Üç	24	28,57
Dört	11	13,09
Beş ve üzeri	1	1,19
Toplam	118	

Tablo 7. Katılımcıların Sahip Oldukları Çocuk Sayısı

Katılımcıların % 19,4'ünün 1, % 38,09'unun 2, % 28,57'sinin 3, % 13,09'unun dört ve % 1,19'unun ise 5 ve üzeri çocuğu vardır. Katılımcıların düşük gelirleri göz önüne alındığında sahip oldukları 2 ve üzeri çocuk sayısının görece yüksek olduğu söylenebilir. Zira yukarıdaki tablodan da hareketle gelirlerinin giderlerini tamamen karşıladığını belirtenler (% 27,58), gelirlerin giderlerini kısmen karşıladığını belirtenler (% 51,72'si) ve hiçbir şekilde karşılamadığını belirtenler (% 20,68) toplamda % 72,4'lük bir orana sahiptir. Bu oran da A.S.M.H.'de çalışanların genel anlamda düşük gelirli, buna karşın daha fazla çocuk sahibi olduklarını teyit etmektedir. Bourdieu'ye (2015a: 481) göre, gelir ve çocuk sayısı arasında negatif bir korelasyon vardır. Nitekim düşük gelirli yüksek doğurganlık, orta ve üst düzey gelirli ise daha az doğurganlık oranına sahip olmaktadır. Fakat bu tespitin bu çalışmada kanıtlanması için hangi kesimin daha fazla çocuk sahibi olduğunun analiz edilmesi gerekir. Aşağıdaki tablo bu noktayı açıklığa kavuşturmaktadır.

		Çocuk sayısını belirtiniz? (Var ise)				
		Bir	İki	Üç	Dört	Beş ve üzeri
Mesleğiniz?	Memur	4	2	5	2	0
	Çıkarıcı/Hamal	5	12	9	6	1
	Komisyoncu/Ticaret Patronu	2	4	4	0	0
	Avukat	0	0	0	0	0

Muhasebeci	0	3	0	0	0
Belediye Personeli (işçi)	4	6	4	2	0
Pazarıcı	0	1	0	1	0
Şoför	0	2	2	0	0
Büro Personeli	1	2	0	0	0

Tablo 8. Katılımcıların Sahip Oldukları Çocuk Sayısının Mesleklere Göre Dağılımı

Tablodan da görüleceği üzere 2 ve üzeri çocuk sahibi olanlar “görelî olarak” geliri daha düşük olan “Çıkışçı/Hamal” ve Belediye bünyesinde çalışan “işçi” ve “Memur” kesimindedir. Buna karşın en az çocuğa sahip olanlar ise “Avukat” ve “Muhasebeci” gibi meslek grubuna aittir. Bourdieu’ye (2015a: 488-489) göre, ekonomik durumu ve kültürel sermayesi iyi olanlar “seçici bir üremeyi” tercih etmektedirler. Sözü edilen sermayesi kötü olanlar ise yüksek bir üremeyi tercih etmektedirler. Bu durum bu kesimde kalıtsal bir yoksulluk döngüsüne yol açmaktadır. Nitekim, Bourdieu’nün ifadesiyle “fakirliğin, daha az yoksulların daha fazla yoksullara (göreceli olarak) eklenmesine katkıda bulunan, sefaleti ebedî bir yeniden başlangıca dönüştüren, kendine has kısır döngüleri ve dayanışma yükümlülükleri vardır”. Çocuk sahibi olunması konusunda geleneksel değerlerin etkili olabildiği bu kesimde, söz konusu değerler “çocuğun rızık ile geldiği” düşüncesinden beslenebilmektedir. Bu düşünce tarzında çocuğun yetiştirilmesinde ağırlıklı olarak fiziki beslenmeye vurgu yapılmaktadır. Oysa çocuğun fiziki beslenmeden daha fazlası olan iyi bir eğitim, iyi bir dünya algısı, sanat ve spor gibi alanlarla kültürel sermaye ile donanması ve bu sermayenin hacminin artırılması pek düşünülmemektedir. Böylece bu kesimin çocukları da söz konusu sermaye düşüklüğü nedeniyle iyi bir iş ve gelir sahibi olamadıklarından tıpkı kendileri gibi düşük ekonomik sermayeye sahip olmaları kuvvetle muhtemeldir.

	Sayı	%
Ankara	45	38,13
Çorum	28	23,72
Çankırı	11	9,32
Kars	4	3,38
Yozgat	4	3,38
Diğer (Belirtiniz)	26	22,03
Toplam	118	

Tablo 9. Katılımcıların Doğum Yeri

Katılımcıların % 38,13’ü Ankara, % 23,72’si Çorum ve % 22,03’ü Çankırı doğumludur. Doğum yerlerinin aynı veya birbirine yakın şehirlerde yoğunlaşması tabii ki tesadüf olamaz. Bourdieu ve Wacquant’ın (2003: 108) dile getirdikleri şekliyle, sosyal sermayenin karşılıklı arkadaşlık, tanıma ve tanınma ilişkileriyle kurulduğu ve bu bağlamda bu sermayenin failin, ilişki ağının genişliğine paralel olarak arttığı düşünceleri burada etkili olmaktadır. Sahip oldukları ekonomik ve sosyal sermayelere uygun sosyal ilişki ağları inşa eden A.S.M.H. çalışanları arasında, işe alımlarda birbirini kollama, rehber olma gibi geleneksel sosyal değerler çok önemli olmaktadır. Bu sosyal ağlar içinde, aynı sosyal çevrede bulunmak kadar, Bourdieu’nün (1986: 21) sosyal sermayeyi açıklarken kullandığı “güvenlik belgesi” kavramı çok önemli ve etkili olmaktadır. Bu bağlamda *hemşehrîlik* kavramı, alana uyarlandığında tanıdık, güvenilir kişiyi çağrıştıran yönüyle ve de (kendiliğinden) içerdiği “kefil olma” nitelikleriyle söz konusu güvenlik belgesi kavramına karşılık gelmektedir. Hemşehrîlik olgusu, sosyal sermayenin (daha ziyade Türkiye’ye özgü olan) önemli bir kaynağını teşkil etmekte, işe alımlarda adeta alanın bir kriteri, (güçlü) bir referansı, hatta kişinin sosyal itibarı

hâline gelebilmektedir. A.S.M.H. örneğinde olduğu üzere alanda oluşturulan algı ve hayata geçirilen genel uygulama, tanınmayan/güvenilmeyen bir “yabancı” yerine bilinen, tanınan, hemşehri referanslı ve kefil olunan kişiyi işe almak şeklinde olmaktadır.

	Sayı	%
Herhangi bir öğretim kurumundan mezun değilim	2	1,69
İlkokul	25	21,18
Ortaokul	31	26,27
Lise ve dengi	34	28,81
Yüksekokul/Ön Lisans	8	6,77
Lisans	12	10,16
Lisans üstü mezun ya da devam ediyor	6	5,08
Toplam	118	

Tablo 10. Katılımcıların Öğrenim Durumu

Araştırmaya katılanların % 1,69'u herhangi bir öğretim kurumundan mezun olmayan kişilerden oluşmaktadır. Katılımcıların % 21,18'i ilkokul, % 26,27'si Orta okul, % 28,81' Lise ve dengi okul mezunudur. Katılımcılardan Yüksekokul/Ön Lisans mezunu % 6,77, Lisans mezunu % 10,16 ve Lisans üstü mezunu oranı ise % 5,08'tir. Tabloya genel olarak bakıldığında katılımcıların % 77,95'lik oranının eğitim seviyesi ağırlıklı olarak lise ve altıdır. Bu da çalışanların eğitim seviyesinin, Bourdieu'nun kavramsallaştırmasıyla *kültürel sermayesinin* düşük olduğu anlamına gelmektedir. Yine Bourdieu'nun teorisi göz önüne alındığında bu sermayenin düşük oluşu, katılımcıların sosyal, kültürel ve simgesel sermayelerini de etkilemektedir. Bunu anlamak için katılımcıların mesleki bazda eğitim ve öğrenim durumlarını ele alarak karşılaştırmak ve aralarında kültürel sermayeye dayalı bir ayrımın olup olmadığına bakmak gerekir.

Problematik Analiz

		Öğrenim durumunuz?						
		Herhangi bir öğretim kurumundan mezun değilim	İlkokul	Ortaokul	Lise ve dengi	Yüksekokul/Ön Lisans	Lisans	Lisansüstü mezun ya da devam ediyor
Mesleğiniz?	Memur	0	0	0	3	2	4	5
	Çıkışçı/Hamal	2	17	18	11	0	0	0
	Komisyoncu/Ticaret Patronu	0	0	1	6	0	4	0
	Avukat	0	0	0	0	0	2	1
	Muhasebeci	0	0	0	2	1	1	0
	Belediye Personeli (işçi)	0	4	10	7	1	1	0
	Pazarıcı	0	1	1	1	2	0	0
	Şoför	0	3	1	1	0	0	0
	Büro Personeli	0	0	0	3	2	0	0
Pearson Değeri :0,000		Ki-Kare Serbestlik Derecesi :48				Ki-Kare Hesap :128,36		

Tablo 11. Katılımcıların Öğrenim Durumu ve Mesleklerinin Çapraz Tablo Analizi

Tabloya bakıldığında, “Çıkışçı/Hamal” kesimin diğer meslek gruplarına oranla en düşük eğitim seviyesine ve kültürel sermayeye sahip kesim olduğu anlaşılmaktadır. Nitekim okur-yazar olmayan ve de ağırlıklı olarak ilk ve orta okul mezunu kişiler bu kesime aittir. Lisans ve lisans üstü eğitime sahip kesim ise “Memur”, “Avukat”, “Komisyoncu/Ricaret Patronu” ve “Muhasebeci” grubundan oluşmaktadır. Katılımcıların “Öğrenim Durumu” ve “Meslekleri”nin çapraz tablo analizi, sahip olunan eğitim ile meslekleri arasında anlamlı bir fark olduğunu göstermektedir. Elde edilen Pearson 0,00 değeri 0,05'ten küçük olduğu için çalışmada ileri sürülen, H.1.“A.S.M.H. çalışanları arasında eğitim seviyesi ve buna bağlı olarak kültürel sermaye farklılıkları vardır”, şeklindeki hipotez kabul edilmektedir. Hipotezde ortaya konan farklılıkların gerisinde Bourdieu'nün özel bir önem verdiği, kuşaklar arası sermaye aktarımı ve tabii ki faillerin söz konusu sermayelere ulaşabilme kapasiteleri yatmaktadır. Hatırlayacak olursak Bourdieu, kültürel sermayeyi okul sermayesi ve ailede kaynaklanan sermaye şeklinde ikiye ayırmıştı. Okul sermayesini “formel eğitimle kazanılan ve diplomalarla objektif bir görünüm” olarak ele almıştı (Aktaran, Ünal 2004: 116). Yukarıdaki tablo, okul sermayesinin meslekler arasında oluşan ayırmda ne denli önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Tabii ki bu sermayenin oluşumunda, yoğunluğu ve hacmindeki büyümede faillerin aile ve yakınlarından devraldıkları eğitim mirasının etkisi büyüktür. Aşağıdaki tablo, çalışanların eğitim düzeylerinin, onların yakın-akrabalarının eğitim düzeyleri ile ne denli benzerlik gösterdiğine dair katılımcıların görüşlerini içermektedir.

		Yakınlarınızın ve akrabalarınızın eğitim düzeyi benzerlik gösteriyor mu?		
		Evet	Kısmen	Hayır
Mesleğiniz?	Memur	6	8	0
	Çıkışçı/Hamal	35	10	3
	Komisyoncu/Ticaret Patronu	7	1	3
	Avukat	3	0	0
	Muhasebeci	1	2	1
	Belediye Personeli (işçi)	11	8	4
	Pazarıcı	3	0	2
	Şoför	3	2	0
	Büro Personeli	2	2	1

Tablo 12. Katılımcıların Yakınları ve Akrabalarının Eğitim Düzeylerinin Gösterdiği Benzerlikler

Tablodan da hareketle, insanların yaşadıkları alandan ve sosyal ortamdan etkilendiği, düşük eğitim seviyesine sahip olanların yakınlarının eğitim seviyelerinin de kısmen veya daha düşük, yüksek eğitim seviyesine sahip kişilerin yakınlarının da aynı şekilde yüksek eğitim ve buna bağlı olarak yüksek kültürel sermayeye sahip oldukları görülmektedir. Bourdieu, kültürel sermayenin ikinci boyutunu aileden kaynaklanan 'tevarüs eden kültür sermayesi' olarak tanımlamıştı. Bu sermayenin failin sermaye birikimine ciddi etkiler bıraktığı hatırlandığında (Aktaran, Ünal 2004: 116) düşük kültürel sermayeye sahip olan kesimin, yine benzer şekilde düşük kültürel sermayeye sahip yakın çevresinden kendine pek bir şey aktaramadığı görülmektedir.

Sermayelerin birbirlerine dönüşebilme, birbirlerini besleme ve birbirlerine tahvil edilme kapasitesi (Jourdain vd. 2016: 106) olduğu göz önüne alındığında iyi bir ekonomik sermaye iyi bir eğitim yani kültürel sermaye, iyi bir kültürel sermaye de iyi bir iş ve bunun sonucunda iyi bir gelir yani iyi bir ekonomik sermaye; tersi durumda ise kötü bir kültürel sermaye kötü ekonomik sermaye anlamına gelmektedir. Dolayısıyla her şartta eğitime yatırım yapmak son derece önemlidir.

Eğitimin önemine ilişkin düşünce failer arasında ciddi bir ayrıma yol açabilmektedir. Zira bir ekonomik zorluk durumunda öncelikle kısıtlamaya gidilen harcamalar bu konuda fikir verebilmektedir. Bu makalede çalışanlar arasında kültürel sermayeye yapılan yatırım konusunda farklılıklar olduğu varsayımından hareketle, geçim sıkıntısında öncelikli kısıtlamaların neler olduklarına dair aşağıdaki tablo konuya dair önemli veriler sunmaktadır.

		Geçim sıkıntınız olduğunda öncelikle hangisini kısırsınız? (Tek seçenek)							
		Eğitim	Sağlık	Giyim	Mutfak	Eğlence	Seyahat	Ev Eşyası	Kısıntı yapmam
Mesleğiniz?	Memur	1	0	6	0	4	0	3	0
	Çıkışçı/Hamal	3	2	21	18	3	0	0	1
	Komisyoncu/Ticaret Patronu	0	0	0	0	9	0	0	2
	Avukat	0	0	1	0	2	0	0	0
	Muhasebeci	0	0	3	0	1	0	0	0
	Belediye Personeli (işçi)	0	1	8	7	5	0	2	0
	Pazarcı	0	0	2	2	1	0	0	0
	Şoför	0	0	0	1	2	0	2	0
	Büro Personeli	0	0	0	0	4	0	1	0
Pearson-Değeri :0,003				Serbestlik Derecesi:56			Ki-Kare Hesap :89,0		

Tablo 13. Katılımcıların Geçim Sıkıntısı Olduğunda Öncelikli Kısılacak Harcamalara Dair Çapraz Tablo Analizi

Katılımcılara yöneltilen “Geçim sıkıntınız olduğunda öncelikle hangisini kısırsınız?” sorusuna verilen yanıtlar A.S.M.H. çalışanları arasındaki oluşan farklılığı gözler önüne sermektedir. Genel olarak her kesimin öncelikle eğlenceye kısıntıya gittiğinin görüldüğü tabloda asıl ilginç sonuçlar eğitim seçeneğinde görülmektedir. Nitekim Memur, Çıkışçı ve Hamal’ların kesintiye gittiği öncelikli kalemlerden biri eğitim olmaktadır. Gelirlerini arttıramayan bu kesim öncelikle biyolojik gereksinimleri karşılamaya ağırlık vermektedir. Eğitimde kısıtlamaya gidildiğinden çocuklar iyi bir meslek sahibi olamamakta, bu da alt sınıfların yoksulluk kısır döngüsünü kıramamaları anlamına gelmektedir. İyi bir eğitimin hem kültürel hem de ekonomik sermayeyi besleyeceği, bunun da sosyal tabaka sisteminde daha iyi bir yerde bulunmanın koşulu olduğu bilincinden hareket eden kesimler ise, eğitime çok önem vermekte ve genel olarak bu konuda bir kesintiye gitmemektedirler. “Fedakarlığı ve çilekeşliği” başka harcama kalemlerinde göstermektedirler (Bourdieu 2015a: 487). Tabi ki bunda sadece bilinç durumu kadar, nesnel yaşantının zorlayıcı etkisi de göz önüne alınmalıdır. Bu nedenle aylık gelir ve meslek arasındaki bir farklılık olup olmadığını belirlemek için farklı meslek grubuna ait katılımcılara aylık ortalama gelirleri sorulmuştur.

		Aylık gelirinizi yaklaşık olarak belirtiniz?				
		3000-4000	4500-6000	6500-10000	10500-30000	30000 üstü
Mesleğiniz ?	Memur	0	0	11	3	0
	Çıkarıcı/Hamal	0	10	26	12	0
	Komisyoncu/Ticaret Patronu	0	0	0	1	10
	Avukat	0	1	0	0	2
	Muhasebeci	0	1	2	1	0
	Belediye Personeli (işçi)	1	19	2	1	0
	Pazarıcı	0	2	3	0	0
	Şoför	0	2	2	1	0
	Büro Personeli	0	1	4	0	0
Pearson Değeri :0,000		Ki-Kare için Serbestlik Derecesi :32			Ki-Kare Hesap:152,06	

Tablo 14. Katılımcıların Aylık Gelirleri ve Mesleklerinin Çapraz Tablo Analizi

Yukarıda A.S.M.H. çalışanlarının genel olarak ekonomik durumlarının orta ve alt seviyede olduğu, katılımcıların sadece % 27,58'inin gelirlerinin giderlerini tamamen karşıladığı, geri kalan kesimin ya kısmen karşıladığı ya da karşılayamadığı ifade edilmişti. Elde edilen gelir ve mesleki konumlarının karşılaştırılması, sahip olunan ekonomik sermaye farklılıklarının analizi ve bunun yarattığı ayrımın tespit edilmesi noktasında son derece önemlidir. Nitekim 30.000 TL ve üstün gelire sahip olan iki kesim "Komisyoncu/Ticaret Patronu" ve "Avukat" mesleğine sahip olanlardan oluşmaktadır. Bu verilerin elde edildiği dönemde, yukarıda da değinildiği üzere Türkiye'nin dört kişilik bir aile için belirlediği yoksulluk sınırı olan 13,079 ve açlık sınırı olan 4,013 TL ekonomik ölçü kabul edildiğinde, bahsedilen iki kesim dışındaki diğer kesimlerin düşük gelire ve dolayısıyla düşük ekonomik sermayeye sahip olduğu hemen ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla A.S.M.H. çalışanlarının, sahip oldukları ekonomik sermaye bakımından anlamlı derecede ayrıştıkları ve farklılaştıkları görülmektedir. Çapraz tablo sonucunda da elde edilen P:0,00 değeri 0,05'ten küçük olduğu için söz konusu anlamlı farklılık bilimsel olarak kanıtlanmaktadır. Bu durumda, H.2. "A.S.M.H. çalışanlarının sosyal tabakalaşma sisteminde buldukları konumlarında sahip oldukları ekonomik sermaye farklılıkları önemli bir yere sahiptir" şeklindeki hipotez kabul edilmektedir.

Düşük ekonomik sermayeye sahip olmak, alanda dezavantajdır. Düşük gelirli olan sosyal tabaka sisteminde yukarı çıkmaları için ya ekonomik sermayeye sahip olmaları ya da bunu besleyen kültürel sermayeyi edinerek uzun vadede gelirlerini arttırmaları gerekir. Fakat bu kesimler zaten düşük ekonomik sermayeye sahip oldukları için, çocuklarını iyi bir okula göndererek onların iyi bir eğitim almalarını sağlayamamaktadırlar. Oysa "Komisyoncu/Ticaret Patronu" zaten bu alandaki konumunu sahip olduğu ekonomik sermayeye dayandırmaktadır. Avukatların bu sermayeye erişimleri, sahip oldukları yüksek kültürel sermayeyi ekonomik sermayeye tahvil etmelerinin bir sonucudur. Bu kapsamda yukarıda da ifade edildiği şekilde özellikle aileden kalıtsal olarak alınan ve biriktirilen sermaye çok önemlidir. Özellikle tiyatro, sinema, müze, konser gibi sanatsal faaliyetler içinde erken bulunmak failerin vizyonlarını şekillendirmekte ve orta ve uzun vadede failer arasında bir ayrıma yol

açmaktadır. Bu vesile ile katılımcıların ailelerinin onları bu faaliyetlere yönlendirip yönlendirmediklerine dair sorulan soruya gelen yanıtlar şu şekildedir:

		Aile büyükleriniz kültürel faaliyetlere (tiyatro, sinema, müze, konser v.b.) katılmanızı destekler, teşvik ederler miydi?		
		Desteklerlerdi	Desteklemezlerdi	İlgilenmezlerdi
Mesleğiniz?	Memur	12,82 %	8,33 %	12,12 %
	Çıkışçı/Hamal	15,38 %	16,67 %	59,09 %
	Komisyoncu/Ticaret Patronu	23,08 %	8,33 %	1,52 %
	Avukat	7,69 %	0,00 %	0,00 %
	Muhasebeci	7,69 %	8,33 %	0,00 %
	Belediye Personeli (işçi)	23,08 %	41,67 %	13,64 %
	Pazarıcı	0,00 %	0,00 %	7,58 %
	Şoför	0,00 %	8,33 %	6,06 %
	Büro Personeli	10,26 %	8,33 %	0,00 %
Pearson-Değeri :0,000		Ki-Kare için Serbestlik Derecesi:16		Ki-Kare Hesap : 54,42

Tablo 15. Katılımcıların Ailelerinin Kültürel Faaliyetlere Desteği

Tablodan da görüleceği üzere meslek grupları arasında oluşan kültürel, ekonomik, sosyal sermaye farklılığına dayalı ayırmada, ailenin verdiği destek çok önemli olmaktadır. Ailesinden bu konuda en fazla desteği alan kesim “Avukat”, “Komisyoncu/Ticaret Patronu” ve “Büro Personeli” meslek grubudur. “Çıkışçı/Hamal” ve “Belediye Personeli” (işçi) meslek grubuna ait kesimler ise sözü edilen desteği ya alamamakta ya da az almaktadırlar. İstatistiksel olarak da Pearson:0,000 değeri, 0,05’ten küçük olduğundan bu ayırım bilimsel açıdan da teyit edilmektedir. Aileden devr alınan sermaye, bir kişinin sahip olduğu sermaye hacmini belirlemede önemli çok büyük bir rol oynamakta, bu da söz konusu kişinin alanda edindiği konumu ve verdiği mücadelenin gücünü tayin etmektedir. Bourdieu’nün (1986: 21) ifade ettiği gibi, özellikle kültürel sermayenin aileden erken dönemde devr alınması bahsedilen konumun belirlenmesinde çok etkili olmaktadır. Ekonomik ve kültürel sermayenin yanı sıra simgesel sermaye de bahsedilen ayırmada etkili olabilmektedir. Bu nedenle katılımcılara ilgi duydukları veya yapmak istedikleri spor türü sorulmuş ve şu yanıtlar elde edilmiştir:

		Futbol	Basketbol	Voleybol	Buz pateni	Golf	Dövüş	Motor	Su sporları	Doğa sporları	Tenis
Mesleğiniz?	Memur	7	1	0	0	0	0	1	2	3	0
	Çıkışçı/Hamal	30	1	0	0	0	8	1	2	4	2
	Komisyoncu/Ticaret Patronu	3	1	0	1	0	1	1	2	0	2
	Avukat	0	2	1	0	0	0	0	0	0	0
	Muhasebeci	0	0	0	0	1	0	0	2	1	0
	Belediye Personeli (işçi)	11	0	0	0	0	3	1	2	5	0
	Pazarıcı	3	0	0	0	0	0	1	1	0	0
	Şoför	1	0	0	1	0	1	0	1	1	0
Büro Personeli	2	0	0	0	0	0	1	1	1	0	
Pearson-Değeri: 0,000		Ki-Kare Hesap :155,9					Ki-Kare için Serbestlik Derecesi:72				

Tablo 16. Katılımcıların Yapmak İstedikleri Spor Türü

Verdikleri ifadeler göz önüne alındığında, katılımcılar arasında ilgi duyulan ve yapmak istenilen spor türü arasında bir ayırım olduğu görülmektedir. Nitekim bu ayırım, Pearson:0,000 değerinin 0,05'ten küçük olması ile bilimsel olarak da kanıtlanmaktadır. Tablo verileri genel olarak birçok kesimin futbola ilgi duyduğunu fakat "Memur", "İşçi", "Çıkışçı/Hamal" gibi meslek grubunda bu ilginin yoğunlaştığını, buna karşın basketbol ve voleybol gibi spor türlerinin bu kesimde daha az ilgi gördüğünü göstermektedir. Buradan bakıldığında spor türleri ile faillerin sınıfsal pozisyonları arasında bir ilişkinin olduğu söylenebilir. Nitekim Pierre Bourdieu konuyla ilgili olarak şu sözleri sarf etmektedir: "Ergenlik çağından sonra bir spor yapmaya devam etme olasılığının toplumsal hiyerarşide inildikçe çok kesin bir biçimde düştüğünü (bir spor kulübüne katılım için de aynı şey geçerlidir) öte yandan televizyonda en popüler olarak görülen futbol ve *rugby* gibi spor karşılaşmalarını seyretme oranının da toplumsal hiyerarşide yükselindikçe çok kesin bir biçimde düştüğünü biliyoruz" (Bourdieu 1995b: 17). Futbolun tercih edilmesinin bir başka nedeni de kültürel ve sosyo-tarihsel arka planda ağırlıklı olarak erkeklerin futbolu bir eğlence anlayışı olarak görmeleridir.

Spor, hem failler arasında oluşan ekonomik ve kültürel ayırımın göstergesi hem de faillerin sahip oldukları simgesel sermaye hakkında fikir verebilen bir etkinliktir. Bir yanı sıra spora atfedilen toplumsal anlam diğer yanı sıra da yapılan sporun içerdiği kültürel ve simgesel dünyaya katılım yoluyla kişinin kendisine atfettiği statü, alandaki konumlanmayı belirleyebilmektedir. Örneğin tenis, golf gibi sporlar genelde zenginliği ve prestiji çağırıştırır. O sporları yapabilmek belirli ve yüksek bir aidat ödemeyi, o spor için tanımlanmış ve tasarlanmış giysileri almayı gerekli kılar ki sadece alana girmenin ön koşulu olarak tanımlanan fiilleri yerine getirmek bile, alt gelir grubuna ait biri için yüklüce bir ekonomik maliyete dönüşebilmektedir.

Simgesel sermayenin en bariz olarak görülebileceği bir alan olduğu düşünüldüğünden, insanların evlerine astıkları tabloların neler olduğuna dair katılımcılara yöneltilen soruya verilen yanıtlar aşağıdaki gibidir:

		Aşağıdaki konulardan hangisini içeren bir tabloyu evinize asarsınız?								
		Manzara	Yaşlı Adam/kadın	Oyun oynayan çocuklar	Tarihi (Osmanlı Tuğrası, tarihi zafer v.b.)	Dini	Natürmort	Soyut resim	Uzay/Evren	Usta bir ressamın tablosu
Mesleğiniz?	Memur	7	0	1	1	2	0	0	1	2
	Çıkişçi/Hamal	21	2	6	6	11	0	1	1	0
	Komisyoncu/Ticaret Patronu	0	0	1	2	2	0	0	1	5
	Avukat	1	0	0	1	0	0	0	0	1
	Muhasebeci	2	0	1	0	1	0	0	0	0
	Belediye Personeli (işçi)	7	2	3	2	7	0	0	1	1
	Pazarıcı	3	0	1	0	1	0	0	0	0
	Şoför	3	0	0	1	1	0	0	0	0
	Büro Personeli	3	0	1	0	0	0	0	0	1

Tablo 17. Katılımcıların Evlerine Astıkları Tablolar

Evlere asılan tabloların mesleklere göre dağılımını iki grupta analiz etmek mümkündür. Bunlardan birincisi “Manzara” ve “Dini” içerikli resimlerin yoğunlaştığı resimler diğeri ise “Usta bir ressamın tablosu” şeklindeki resimlerdir. Bourdieu’nün (1995a: 187), simgesel sermayenin diğeri tüm sermayeleri içeren ve çoğu zaman faillerin algı kategorilerini gösterir şeklinde tezahür edebilen bir niteliğe sahip olduğu hatırlandığında, duvara asılan resimler hal çalışanlarının hayata dair oluşturdukları vizyonun simgelemiş tezahürlerini teşkil etmektedir. Çalışma esnasında katılımcıların evlerine gidilememiştir. Şayet bu mümkün olsaydı konu hakkında daha detaylı ve doyurucu veriler elde edilebilirdi. Fakat verilen beyanlardan hareketle şu söylenebilir ki özellikle köy veya kırsal hatırlatan “Manzara” tabloları ile “Soyut manzara tabloları”, bu noktada farklı mesleki gruplara ait failler arasında kültürel sermayeye dayalı oluşan ayırımın simgesel ifadeleridir.

Sonuç

Ankara Sebze ve Meyve Hali, Bourdieu’cü perspektiften bakıldığında bir alan olarak Türkiye’nin ekonomik, politik, sosyal ve kültürel kodlarını barındırmaktadır. Zira ekonomik olarak birçok iş kolunun yer aldığı, buna bağlı olarak birçok mesleki kesime ait faillerin istihdam edildiği bir yerdir. Bunun yanı sıra özellikle politik ilişkilerin ve mücadelelerin yaşandığı, son dönemlerde hükümet nezdinde enflasyonun artışının bir nedeni olarak gösterilmesiyle politik tartışmaların merkezine oturan bir yerdir. Yine farklı kültürel ve sosyal kesimlerin bir araya geldiği yerdir.

Faillere başta ekonomik gelir, sosyal prestij gibi olanaklar sunan alan (bu çalışmada A.S.M.H.) onları çağırılmaktadır. Bu olanak ve çıkarlara sahip olmak isteyen failler A.S.M.H.’de çalışmaktadırlar. Fakat failler bu çağrıya sadece çıkar eksenli

yaklaşmamakta, bu alana inanmaları ve kendilerini kaptırmaları da alana girmelerinde etkili olmaktadır. Söz konusu alan türlü mücadelelerin yaşandığı bir yerdir aynı zamanda. Bu alanda farklı iş kollarında istihdam edilen kesimler ve onların mensupları farklı ekonomik, kültürel, sosyal ve simgesel sermayelere sahiptirler ve bu sermayeler alanda verilen mücadelenin seyrini etkilemektedir. Nitekim bahsedilen sermayeler her şeyden önce faillerin alandaki sosyal tabakalaşmada edindiklerini belirlemektedir. Özellikle bu çalışmada analiz birimi ve ölçütü olarak benimsenen ekonomik ve kültürel sermaye bunda başat bir rol oynamaktadır.

Alandan elde edilen veriler, aynı zamanda çalışmanın hipotezini de oluşturduğu şekliyle, A.S.M.H'de istihdam edilen "Memur", "Çıkışçı/Hamal", "Belediye İşçisi", "Muhasebeci", "Avukat", "Büro Personeli", "Şoför" ve "Tüccar" gibi farklı meslek grubundaki faillerin farklı ekonomik ve kültürel sermayelere sahip olduklarını göstermektedir. Özellikle Çıkışçı/Hamal, "Belediye İşçisi" ve "Şoför" mesleğini icra edenler arasında ekonomik ve kültürel sermayenin düşük olduğu tespit edilmiştir. Kültürel sermayelerinin kaynağını oluşturan eğitim seviyeleri düşüktür. Elde ettikleri gelirin düşüklüğü ekonomik sermayelerinin de düşük olduğunu göstermektedir. Bu faillerin ailelerinin ve sosyal sermayesini oluşturan yakınlarının da düşük sermaye sahibi oldukları görülmüştür. Bourdieu'nün, aileden devralınan sermayelerin faillerin sahip oldukları sermayelerin miktarını ve yoğunluğunu bunun da habituslarını etkiledikleri göz önüne alındığında, bu durum düşük sermaye sahibi insanların çocuklarının da büyük ihtimalle düşük sermayeli olmalarına yol açmakta ve bir tür kısır döngüye dönüşmektedir. Bu açıdan yoksulluk kalıtsal bir miras olarak kuşaktan kuşağa aktarılmaktadır. Alanda "Çıkışçı ve Hamalların" baba-oğul birlikte çalışmaları bunun bir kanıtıdır. Zira sahip olunan sermayelerin geçişken olduğu ve birbirlerini etkiledikleri göz önüne alındığında, ekonomik sermayesi düşük olan kesimlerin başta kültürel sermayesi olmak üzere sosyal ve simgesel sermayeleri de düşük olmaktadır. Bu sermayelerin düşüklüğü ise yine alanda iyi bir eğitim alınamadığı, iyi bir sosyal çevre edinilemediği için düşük ekonomik sermaye yani düşük gelirli bir iş demektir. Sözü edilen durum da çalışmanın diğer bir hipotezini teşkil ettiği şekliyle, faillerin sosyal tabakalaşma sisteminde buldukları konumlarını belirlemektedir.

Kaynaklar

- Bourdieu, Pierre (1986), "The Forms of Capital", Richardson, J., *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (1986), Westport, CT: Greenwood, pp. 241-58.
- Bourdieu, Pierre (1995a), *Pratik Nedenler: Eylem Kuramı Üzerine*, Çev. Hülya Tufan, İstanbul: Kesit Yayıncılık .
- Bourdieu, Pierre (1995b), "Spor Sosyolojisi Notları", Çev. Nazlı Ökten, Sayı: 25, İstanbul: Hayalet Gemi.
- Bourdieu, Pierre (1997), *Toplumbilim Sorunları*, Çev. Işık Ergüden, İstanbul: Kesit Yayıncılık.
- Bourdieu, Pierre (2002), "On Marriage Strategies", *Population and Development Review*, Sep., 2002, Vol. 28, No. 3 (Sep., 2002), pp.549-558.
- Bourdieu, Pierre (2006), *Sanatın Kuralları: Yazınsal Alanın Oluşumu ve Yapısı*, Çev. N. Kamil Sevil, İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.

- Bourdieu, Pierre (2007), "Viva La Crise!: Sosyal Bilimde Heterodoksi İçin", *Ocak ve Zanaat: Pierre Bourdieu Derlemesi*, Der. Güney Çeğin, Emrah Göker, Alim Arlı, Ümit Tatlıcan, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Bourdieu, Pierre (2014), *Düşünümsel Bir Antropoloji İçin Cevaplar*, Çev. Nazlı Ökten, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Bourdieu, Pierre (2015a), *Ayırım : Beğeni Yargısının Toplumsal Eleştirisi*, Çev. Ayşe Günce Berkurt ve Derya Fırat Şannan, Ankara: Heretik Yayınları.
- Bourdieu, Pierre (2015b), *Eril Tahakküm*, Çev. Bediz Yılmaz, 2. Basım, İstanbul: Bağlam Yayıncılık.
- Bourdieu, Pierre (2015c), *Devlet Üzerine: College de France Dersleri (1989-1992)*, Çev. Aslı Sümer, İstanbul: İletişim Yayınları.
- İmli, Hadimli ve Bulut, İhsan (2004), "Antalya'da Sebze Meyve Ticareti ve Antalya Toptancı Hâli'ne Coğrafi Bir Yaklaşım". *Doğu Coğrafya Dergisi*, 11, 261-281.
- Jourdain, Anne. ve Naulin, Sidonie (2016), *Pierre Bourdieu'nün Kuramı ve Sosyolojik Kullanımları*, Çev. Öykü Elitez, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Marshall, Gordon (1999), *Sosyoloji Sözlüğü*, Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları.
- Meder, Mehmet ve Çeğin, Güney (2011), "Bourdieu'yü Okumak: Post-Pozitivist Bir Sosyolojinin İmkânı Üzerine", *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, cilt: 10, sayı: 1, s. 233-256.
- Öçer, Abdullah ve Bayuk, Nedim. (1999), "Türkiye'de Meyve-Sebze Ticareti ve Toptancı Halleri", *Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 15, Sayı 1, 293 – 326.
- Swartz, David (2011), *Kültür ve İktidar Pierre Bourdieu'nün Sosyolojisi*, Çev. Elçin Gen, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Tuna, Muammer (2017), "Niceliksel Araştırma", *Sosyolojiye Giriş*, Ed: Muammer Tuna, Ankara: Detay Yayıncılık .
- Ünal, Ahmet Zeki (2004), *Sosyal Tabakalaşma Bağlamında Pierre Bourdieu'nün Kültürel Sermaye Kavramı*, Ankara: Hacettepe Üniversitesi Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Wacquant, Loic J. D. (2007), "Pierre Bourdieu: Hayatı, Eserleri ve Entelektüel Gelişimi", *Ocak ve Zanaat: Pierre Bourdieu Derlemesi*, Der. Güney Çeğin, Emrah Göker, Alim Arlı, Ümit Tatlıcan, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Wacquant, Loic J. D. (2014), "Düşünümsel Bir Antropoloji için Cevaplar'a Giriş", *Düşünümsel Bir Antropoloji İçin Cevaplar*, Çev. Nazlı Ökten, İstanbul: İletişim Yayınları.

İnternet Kaynakları:

URL-1: <https://www.turkis.org.tr/aralik-2022-aclik-ve-yoksulluk-siniri/> (e.t. 25.03.2023).