

Yayın Geliş Tarihi: 26.11.2015
Yayın Kabul Tarihi: 09.03.2016
Online Yayın Tarihi: 13.06.2016

Dokuz Eylül Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt:31, Sayı:1, Yıl:2016, ss. 167-199

**Türkiye'de Üç Büyük Kentte Sosyal Sermayenin
Bourdieu'nün Kavramsallaştırması Çerçevesinde
Değerlendirilmesi***
Şansel ÖZPINAR¹ **Ömer ÖZPINAR²**
Funda ÇONDUR³ **Musa İKİZOĞLU⁴**

Öz

Bu çalışma, Türkiye'de üç büyük kentte farklı gelir gruplarının sosyal sermaye düzeylerini karşılaştırmayı amaçlamaktadır. Çalışma'da Bourdieu'nün kavramsallaştırması çerçevesinde sosyal sermaye bireysel bir kaynak olarak ele alınmıştır. Çalışmanın temel bulguları İstanbul, Ankara ve İzmir'de 1110 kişi ile yapılan anket sonuçlarına dayanmaktadır. Genel olarak değerlendirildiğinde bütün gelir grupları için sosyal sermaye düzeyi yeterince yüksek olmamakla birlikte; sosyal sermayenin gelir grupları itibarıyla önemli farklılıklar gösterdiğini söylemek mümkündür. Yüksek gelir grubunda yer alanların düşük gelir grubuna göre sosyal sermaye düzeylerinin daha fazla olduğu ortaya çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yoksulluk, Sosyal Sermaye, Bourdieu

JEL Sınıflandırma Kodları: J1, Z1

***The Evaluation of Social Capital in Three Largest Cities in Turkey within
the Framework of Bourdieu's Conceptualization***

Abstract

This study aims to compare the social capital levels of different income groups in the three largest cities in Turkey. Within the framework of Bourdieu's conceptualization of social capital is considered as an individual resource in this study. Basic findings of the study are based on the survey results conducted by 1110 people in Istanbul, Ankara and Izmir. Although social capital level is not high enough for all income groups; it is possible to say that social capital showed significant differences according to the income groups. The level of social capital is higher in the high-income group compare to low-income groups.

Keywords: Poverty, Social Capital, Bourdieu

JEL Classification Codes: J1, Z1

* Bu çalışma TÜBİTAK tarafından 110K137 Nolu "Türkiye'de Sosyal Dışlanma ve Subjektif Yoksulluk (İstanbul, Ankara ve İzmir Örneği)" başlıklı araştırma projesi kapsamında desteklenmiş ve Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi'nde "Uluslararası Ekonomi, Finans ve Bankacılık Kongresi"nde 26-28 Haziran 2013 tarihinde sunulmuştur.

¹ Yrd. Doç. Dr., Adnan Menderes Üniversitesi, Nazilli İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, saldemi@adu.edu.tr

² Yrd. Doç. Dr., Adnan Menderes Üniversitesi, Nazilli İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, oozpinar@adu.edu.tr

³ Yrd. Doç. Dr., Adnan Menderes Üniversitesi, Nazilli İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, fcondur@adu.edu.tr

⁴ Yrd. Doç. Dr., Adnan Menderes Üniversitesi, Nazilli İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sosyal Hizmet Bölümü, mikizoglu@adu.edu.tr

1. GİRİŞ

Sosyal sermaye kavramının ilk analizi, tarihsel ve toplumsal bağlamda Bourdieu tarafından ele alınmakla birlikte, günümüz yaklaşımlarında kavramın içeriğine ilişkin bu analizin geri planda kaldığı görülmektedir. Sosyal hiyerarşinin oluşmasında sosyal sermayenin rolüne vurgu yapan Bourdieu; bireylerin ve sosyal grupların farklı yaşam tarzlarını oluşturması temelinde eşitsizliği yeniden üreten bir unsur olarak sosyal sermaye kavramını ele almaktadır.

Çalışmanın amacı, Türkiye’de farklı gelir grupları (yüksek, orta ve düşük) açısından sosyal sermayenin karşılaştırmasını yapmaktır. Bu bağlamda İstanbul, Ankara ve İzmir’de sosyal sermayeyi değerlendirmek üzere “organizasyonlara üyelik”, “politik faaliyet”, “sosyal ağlar”, “kültürel faaliyetlere katılım”, “gündelik yaşam pratikleri” ve “tüketim alışkanlıkları”na ilişkin soruların içerildiği 1110 adet anketin verileri kullanılarak değerlendirmeler yapılmaya çalışılmıştır.

Çalışmada ilk olarak sosyal sermayeye ilişkin kavramsal çerçeve ortaya konulmuştur. Daha sonra çalışmanın yöntemi açıklanarak ilgili verilerle Türkiye’de gelir gruplarının sosyal sermaye açısından karşılaştırılması yapılarak sonuç ve değerlendirmelere yer verilmiştir.

2. SOSYAL SERMAYE KAVRAMI

Yazında genel kabul görmüş tek bir tanımı bulunmayan sosyal sermaye kavramına farklı disiplinlerden gelen düşünürler farklı anlamlar yüklemekle beraber, genel olarak sosyal sermayenin “güven, karşılıklılık, ağlar, birlikler, birlik veya grup üyeliği, normlar ve ortak faaliyet” kavramlarına dayalı olarak tanımlandığı görülmektedir (Tüylüoğlu, 2006: 16).

Sosyal sermayenin tek bir tanımını yapabilmek oldukça zor olmasına karşın, en basit şekliyle; “en az iki kişi arasında güvene dayalı bir şekilde kurulabilen iletişim olanağı”nı; daha geniş bir tanımlama ile de “toplumu oluşturan fertler, sivil toplum kuruluşları ve kamu kurumları arasındaki koordinasyon faaliyetlerini kolaylaştırarak toplumun üretkenliğini artıran, güven, norm ve iletişim ağı özellikleri”ni ifade etmektedir (Karagül ve Masca, 2005: 38-39). Sosyal sermaye

genellikle; ekonomik, sosyolojik ve politik bir kavram olarak vurgulanmaktadır. Sosyolojik anlamda sosyal sermayenin tanımı; “ekonomik kalkınmayı etkileyen toplumun sahip olduğu normlar, kurallar, ağlar, iletişim ve karşılıklı güven” şeklindedir (KOSGEB, 2005: 4). Sosyal sermaye; diğer sermaye türleri gibi sosyo-ekonomik faaliyetleri desteklemekle birlikte onlardan farklı olarak ölçülmesi oldukça zor bir sermaye türüdür (Çetin, 2006: 2).

“Sosyal sermaye” kavramını ilk kullanan L. J. Hanifan, 1916 yılında *Annals of the American Academy of Political and Social Science* dergisindeki “*State Supervisor of Rural Schools*” adlı makalesinde kırsal Batı Virjinya toplumunda “sosyal sermaye”nin gelişimi üzerinde durmuştur (Farr, 2004: 11). Bununla birlikte yazında sosyal sermaye kavramının kurucuları olarak “Bourdieu”, “Coleman” ve “Putnam”ın isimleri anılmaktadır. Ancak her biri bu kavramı farklı şekilde ele almıştır. Bourdieu, sosyal sermayeyi elit bir grup tarafından -özellikle finansal ve/veya kültürel sermayeleri sınırlı olan Fransız soyluları gibi- birlikte buldukları kişilere karşı bir yarış içinde iken kullanılan bir değer olarak görmüştür. Coleman’a göre sosyal sermaye göreceli olarak dezavantajlı olanlara da bir kaynak olarak hizmet etmektedir (Field, 2006: 56-57). Coleman; Bourdieu ile karşılaştırıldığında sosyal sermaye kavramını farklı bir teorik gelenek içinde farklı amaç ve terimlerle kullansa da, temelde aynı teorik kavramı oluşturmuştur. Her ikisi de sosyal sermayeyi bireyin kaynaklarını artırması anlamında görse de, sosyal sahne alanı bakımından Coleman, bireylerin beşeri sermayelerine bir kaynak olarak sosyal sermayenin ailede ve toplumsal ağlarda nasıl işlediği ile ilgilenmiştir (Winter, 2000: 2-3).

Putnam ise, bölgesel seviyede sosyal sermayenin demokratik kurumları ve ekonomik kalkınmayı nasıl desteklediği ile ilgilenmiştir. Bölgesel ve ulusal çıktılar üzerine olan bakış, Putnam’ın çalışmasını Bourdieu ve Coleman’dan yalnızca sosyal sermaye kavramının tanımı bakımından farklılaştırmakla kalmaz, aynı zamanda kavram, daha geniş bir sosyal ölçeğe uygulanır (Winter, 2000: 3). Tablo 1’de sosyal sermaye kavramının öncüleri olan üç ismin yaklaşımlarındaki farklılıklar yer almaktadır.

Tablo 1. Sosyal Sermaye Kavramına Yönelik Farklı Yaklaşımlar

	Tanımlama	Amaç	Çözümsel Ölçü
Bourdieu (1986)	Topluluk çıkarlarına erişimi sağlayan kaynaklar	Ekonomik sermayeyi güvence altına almak	Sınıfsal rekabet içinde bireyler
Coleman (1988)	Bireylerin çıkarlarına erişimi sağlamada kullandıkları sosyal yapının görünümü	Her türlü kaynağı güvence altına almak	Aile ve toplum çerçevesindeki bireyler
Putnam (1983)	Ortak sorunların çözümü için öngörülen sosyal güven, normlar ve karşılıklı ilişki ağları	Etkin demokrasi ve ekonomiyi güvence altına almak	Ulusal çerçevede bölgeler

Kaynak: Hunter'dan aktaran Sapançalı, 2005: 225.

İçsel (Bağlayıcı) ve Dışsal (Köprü Kurucu) Sosyal Sermaye

İki tür sosyal sermaye olduğu ifade edilmektedir. Grup içi bağları ifade eden “bağlayıcı sosyal sermaye”, grup üyeleri için olumlu etkileri olabilse bile çoğu zaman dışlayıcıdır. “Köprü kurucu sosyal sermaye” ise, çeşitli bireyler ve gruplar arasında bağlantı kuran ve pekiştiren ağları ifade etmektedir. Köprü kurucu sosyal sermayenin pek çok türü sosyal bilimciler tarafından “zayıf bağlar” olarak adlandırılmaktadır. İnsanlar birbirleriyle düzenli olarak görüşüyorlar ve “merhaba” deyip yer yer kısa sohbetler yapıyorlarsa, zayıf bağlar kuruyorlardır. Çok sayıda zayıf bağ iyidir (Kloby, 2005: 188-189).

Adler ve Kwon (2002), bu ayrımı” içsel ve dışsal sosyal sermaye” olarak nitelendirmişlerdir. Tablo 2’de içsel ve dışsal sosyal sermayenin öncüleri ve farklılıkları yer almaktadır.

Tablo 2. İçsel ve Dışsal Sosyal Sermaye

Farklılık Boyutları	İçsel	Dışsal
Öncüleri	Putnam (1995), Coleman (1990), Fukuyama (1995)	Burt (1992), Baker (1990), Bourdieu ve Wacquant (2002)
Tanımlardaki vurgu	Bir topluluğun işbirliği içinde ortak amaçlara ulaşabilmesini sağlayan sosyal yapı özellikleri	Bir aktörün sosyal ilişkilerinden doğan ve ona çeşitli avantajlar sağlayan kaynaklar, fırsatlar bütünü
Sosyal sermaye sahipliği	Topluluğun ortak malı	Aktörün özel malı
Sosyal sermayenin oluştuğu yer	Topluluğun içinde	Sosyal aktörün diğer sosyal aktörlerle arasındaki yapısal boşluklarda
Sosyal ağ anlayışı	Topluluk içinde yer alan diğer aktörlerle formal olmayan ilişkiler	Aktörün, topluluğun içinde ve dışındakilerle farklı nitelik ve konfigürasyonlardaki bağlar
Sosyal sermaye kaynağı	Topluluktaki sosyal ilişkileri biçimlendiren egemen değerler, inançlar, normlar	Sosyal ilişkilerin yapısı (doğrudan, dolaylı, frekans, yoğunluk vb)
Sosyal sermaye oluşumu	Verili bir varlık	Sonradan edinilebilir, geliştirilebilir
Güven kavramının statüsü	Güven, sosyal sermayenin kendisi ya da bir türü	Güven, sosyal sermayenin oluşmasını sağlayan bir etmen

Kaynak: Özen ve Aslan, 2006: 134.

Köprü kurucu görüşe sahip olan grup ve dışsal sosyal sermaye görüşünü temel alanlar; sosyal sermayeyi bir odak aktörü diğer aktörlere bağlayan sosyal ağların özünde yer alan bir kaynak olarak ele alır. Bu görüş çerçevesinde sosyal sermaye, bireylerin ve firmaların rekabetçi bir yarış içinde farklılaşan başarılarını açıklamaya yardımcı olur. Bireylerin ve grupların sosyal ağlarda diğer aktörlerle

doğrudan veya dolaylı bağlantıları büyük ölçüde kolaylaştırıcı bir etki yaratabilir. Bağlayıcı görüşü savunanlar ise, ortak aktörlerin içsel özellikleri üzerine yoğunlaşır. Bu görüşe göre sosyal sermaye bütüncüdür (Adler ve Kwon, 2002: 19-21). İçsel sosyal sermaye yaklaşımının öncülerinin sosyal sermaye tanımlarında öne çıkan kavramlar; “sosyal yapı”, işbirliği” ve “ortak fayda” iken; dışsal sosyal sermaye yaklaşımında anahtar kavramlar “sosyal ilişkiler”, “kaynak” ve “bireysel çıkar”dır (Özen ve Aslan, 2006:133-134).

3. BOURDIEU VE SOSYAL SERMAYE

Sosyal sermaye kavramının sistematik anlamda çağdaş ilk analizi Bourdieu tarafından yapılmıştır. Bourdieu’ya göre sosyal sermaye; “karşılıklı tanıma veya tanınma çerçevesinde aşağı yukarı kurumsallaşmış ilişkilerin ve sürekli bir bağın egemen olduğu potansiyel veya gerçek kaynakların bir bütünüdür” (Bourdieu, 1986: 249). Bourdieu’nün tanımı, sosyal sermayenin iki unsura ayrıştırılabilmesi ile daha açık hale gelir. İlk unsur, sosyal ilişkilerdir ve bireylerin ortaklıkları, arkadaşlıkları yolu ile sahip olunan kaynaklara gönderme yapar. İkinci unsur ise, bu kaynakların miktarı ve kalitesidir (Portes, 1998: 3-4).

Bourdieu’ya göre sermaye; hemen ve doğrudan paraya çevrilebilen ve mülkiyet hakları şeklinde kurumsallaşma olasılığı olan *ekonomik sermaye*; belli koşullar altında ekonomik sermayeye dönüştürülebilen ve eğitimsel nitelik şeklinde kurumsallaşma olasılığı olan *kültürel sermaye* ve sosyal bağların oluşturduğu belli koşullar altında ekonomik sermayeye dönüştürülebilen ve hareketlilik başlığı şeklinde kurumsallaşma olasılığı olan *sosyal sermaye* olarak üç farklı şekilde görülebilmektedir (Bourdieu, 1986: 242). Bourdieu ve Wacquant, Bourdieu’nün daha önce gündeme getirdiği “ekonomik, kültürel ve sosyal sermaye” ayrımına bir de “sembolik sermayeyi” eklemişlerdir (Sargut, 2006: 3). Sembolik sermaye, herhangi bir sermaye türü ile bu sermaye türünü bilecek ve tanıyacak biçimde sosyalleşmiş faillerin ilişkisinden doğan sermaye türü olup, bilme ve tanıma düzlemlerinde konumlanır. Sosyal sermaye, sahip olunan ilişkiler sermayesi olarak, sembolik sermaye gibi işlemeye en uygun olandır (Bourdieu, 2015b: 232-233).

“Sosyal hiyerarşi üzerine çalışan Bourdieu, sosyal sermayenin eşitsizliği yeniden üreten bir işleve sahip olduğunu belirterek, yalnızca imtiyazlıların bir serveti olduğunu ve üstünlüklerini sürdürmede kullandıkları bir araç” olduğunu düşünmektedir (Field, 2006: 27). Habitus kavramıyla bireyin kültür ürünleri ve pratiklerine -sanat, hobi, yiyecek, tatil vb- dair beğenisinin geçerliliği konusunda duygularını şekillendiren bilinçdışı eğilimlere, sorgulanmadan kabul edilen tercihlere gönderme yapan Bourdieu, habitusun yalnızca gündelik bilgiler düzeyinde işlemeyip, aynı zamanda bedene de kazınmış olduğunu vurgular. “Kısacası beden, sınıfsal beğenin maddeleşmesidir. Sınıfsal beğeni vücuda bürünmüştür”. Her grubun, sınıfın ve sınıf kesimlerinin farklı bir habitusu vardır (Featherstone, 2005: 151-152). Habitus, hem pratiklerin üretim şemalarının; hem de pratikleri değerlendirme ve idrak şemalarının bir sistemidir. Dolayısıyla habitus, sınıflandırmaya uygun, nesnel olarak ayrıştırılmış ancak yalnızca şifreye, içerisindeki sosyal anlama nüfuz edebilmek için gerekli sınıflayıcı şemalara sahip failler tarafından anlaşılabilir pratik ve tahayyüller üretir (Bourdieu, 2014: 201-202). Geçmiş tecrübelerin ve toplumsal eğilimlerin bir araya gelerek eylem üzerinde etkili olduğu içselleştirilmiş bir yatkınlıklar sistemi olan habitus, insan eyleminin oluştuğu alan iken, bu alanın kaynağı ise “sermaye”dir (Terzi, 2014: 76-78).

Bourdieu, sosyal sermaye kavramını, sınıf rekabeti içinde olan bireyi merkeze alarak sermayedar sınıfın konumunu güvence altına alan bir araç olarak ele almaktadır (Şan ve Şimşek, 2011: 91). Farklı sermaye türlerinin sosyal yapıyı, sınıflar arası mücadeleyi ve sosyal sınıfların doğasını nasıl etkilediği sorusundan hareket eden Bourdieu’nün en önemli katkısı, sosyal sermaye kavramına diğer sermaye kavramları ile kurulan bir “bağlantı” olma kimliği vermesidir. Sosyal ilişkiler yoluyla sosyal sermaye elde eden ekonomideki aktörler, bunu diğer (ekonomik ve kültürel) sermaye türlerine ulaşmada kullanabilirler (Erselcan, 2009: 251). Sosyal sermaye ilk olarak ilişki ağlarının genişlemesine, ikinci olarak kişinin ekonomik, kültürel ve sembolik sermayesinin kapsamına bağlıdır. Bourdieu’ye göre kişinin iktidar alanındaki konumunu, sermayesinin yapısı tanımlar

(Bourdieu'den aktaran Fine, 2008: 104-105). Farklı sınıflardaki bireyler farklı düzey ve miktarlarda sermayeye sahip oldukları gibi, aynı zamanda farklı sermaye türlerine ve sermaye bileşenlerine de sahiplerdir (Meder ve Çeğin, 2011:246).

Bourdieu (1984), tüketim biçimlerinin belirli gruplar ve özellikle sosyo-ekonomik sınıflar tarafından farklı yaşam tarzlarını belirginleştirmek ve kendilerini diğerlerinden ayırt etmek için nasıl kullanıldığını “*Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*” adlı eserinde analiz etmiştir. Bourdieu bu çalışmasında, statü gruplarının yaşam tarzlarının birbirinden farklılaşmasını sağlayan tüketim kalıpları yardımıyla bir statü grubunu diğerinden farklılaştıran yolları analiz ederek karmaşık bir sosyal süreçte zevklerin kullanılış şekilleri üzerinde yoğunlaşmıştır (Bocock, 2009: 68-69). Dolayısıyla tüketim, ekonomik nedenler sonucunda ortaya çıkan farklılıkları ifade etmeye dayanan bir faaliyet olarak değil, “sosyal gruplar arasında farklılıklar oluşturmaya yarayan bir toplumsal ve kültürel uygulamalar dizisi olarak kabul edilebilir”. Örneğin çalışan sınıfın tüketim tarzı ile orta sınıfın alt gelir grubunun tüketim tarzı arasında yiyecek, içecek, giyecek, televizyon, ev eşyaları ve ev döşeme gibi konularda önemli farklılıklar vardır. Çalışan sınıfa ait bir hanenin geliri, orta sınıfın alt gelir grubuna ait bir hanenin gelirinden yüksek olabilir. Ancak Bourdieu'ya göre tüketim kalıpları yalnızca gelirden değil, ailenin kültürel ve sembolik değerlerinden de etkilenir (Bocock, 2009: 71). Her birey, gündelik tüketimin en küçük detayları dolayısıyla kendini ve eş zamanlı olarak bütün ötekileri benzer ya da farklı olarak sınıflandırır. Dolayısıyla gündelik tüketimin sembolik bir işlevi vardır (Weininger, 2014:131). Toplumsal eşitsizliğin yeniden üretimi ve eşitsiz sermaye dağılımı ancak toplumsal olarak üretilmiş farklılıkların doğallaştırılması veya sembolik kârlara el koyulması gibi sembolik yanlış tanıma ve meşrulaştırma süreçleri temelinde tam anlamıyla açıklanabilir (Gorski, 2015: 480-481).

Bireyin elde ettiği statüyü sürdürebilmesi, sosyal sermayeye sahip olmayı gerektirir. Bu bağlamda bireyin sosyal sermayesinin büyüklüğü, kişiye ihtiyaç duyulma ve ihtiyaç halinde ona geri dönülme durumunu belirler. Burada önemli olan noktalardan bir tanesi de söz konusu sosyal ağların toplumda daima

yenilediği ve üretildiği gerçeğidir. Bu yenileme ve yeniden üretme, toplumda sürekli devam eden bir olgudur. Bu süreç Bourdieu'ya göre “toplumsal eşitsizliğin oluşturulması ve onun devamı noktasında önemli bir özelliktir”. Bourdieu, Putnam'ın aksine sosyal sermayeyi bir kolektif mal olarak düşünmez; kişisel bir kaynak olarak ele alır (Braun'dan aktaran Yarcı, 2011:132). Dolayısıyla Bourdieu, sosyal sermaye kavramına negatif bir anlam yükleyerek özellikle Coleman ve Putnam'ın görüşlerinden ayrılmaktadır. Sosyal sermayeyi, güven ve dayanışma duygusunun toplumun üretim sürecine ve refahına katkı sağlayan bir unsur olmaktan çok, var olan ağların ve ilişkilerin toplumda daha üste çıkmak için kullanıldığı bir unsur olarak görmektedir (Çalışkan, 2010: 10).

Fine (2008), Bourdieu'nün sosyal sermaye anlayışının tarihsel ve toplumsal açıdan bağlamsal olduğunu ve bu özelliği nedeniyle de sosyal sermaye literatürü geliştikçe Bourdieu'nün çalışmalarının bir köşeye atıldığını; sosyal sermaye kavramının kapsamı genişirken; Bourdieu'nün bu kavrama yüklediği anlama oranla kavramın sığlaştığını ifade etmektedir (Fine, 2008: 114-115). Bu çalışmada Bourdieu'nün kavramsallaştırmasını izleyerek sosyal sermayenin gelir grupları itibarıyla farklılıkları ortaya konmaya çalışılacaktır.

4. YÖNTEM

Çalışmada farklı gelir gruplarına ulaşmak için üç büyük il bazında cadde ve sokakların gelişmişlik durumuna göre ayrıştırıldığı TÜİK'ten sağlanan veri seti kullanılmıştır. Buna göre mahalleler, cadde ve sokaklar gelişmişlik durumuna göre “yüksek gelişmiş”, “orta gelişmiş” ve “düşük gelişmiş” olarak ayrıştırılmıştır. İstanbul, Ankara ve İzmir'de yapılan anket sayıları; ilgili şehrin nüfusunun, üç büyük şehir nüfusları toplamındaki yüzdelik payına göre belirlenmiştir. Her bir şehirdeki anket sayısı; yüksek gelirli, orta gelirli ve düşük gelirli hanelere eşit bir şekilde paylaştırılmıştır.

Belirlenen mahalle ve sokaklar için muhtarlardan bilgi istenmiş, mahallenin ve sokağın genel gelir düzeyi hakkında bilgi alınmıştır. Belirlenen yoksul mahallelerde orta veya az da olsa yüksek gelirli hanelerin; belirlenen yüksek gelirli

mahallelerde ise düşük ve orta gelirli hanelerin bulunmasının mümkün olması nedeniyle gelir gruplarını ayırtılabilmeye temel yöntem olarak konut sahipliği, konutun fiziki ve mekânsal durumu ve mahalle muhtarlarından sağlanan bilgilerden de yararlanılmıştır. Nüfusa göre tabakalandırma yapıldığında üç büyük ilde yapılan anketlerin sayısı aşağıdaki gibi belirlenmiştir.

Uygulanan Anket Örneklem Büyüklükleri

	İstanbul	Ankara	İzmir
Yüksek Gelişmiş Bölgelerde	226	83	61
Orta Gelişmiş Bölgelerde	226	83	61
Düşük Gelişmiş Bölgelerde	226	83	61
Toplam	678	249	183

İstanbul’da yüksek, orta ve düşük gelişmiş mahalle ve caddelerde toplam 678, Ankara’da toplam 249 ve İzmir’de toplam 183 anket yapılmış olup; toplam anket sayısı 1110’dur. Anketler yüz yüze görüşme tekniği ile her üç ilde belirlenen şekilde uygulanmıştır.

5. TÜRKİYE’DE GELİR GRUPLARININ SOSYAL SERMAYE AÇISINDAN KARŞILAŞTIRILMASI

Türkiye’de gelir gruplarının sosyal sermaye açısından karşılaştırılması temel olarak “organizasyonlara üyelik”, “politik faaliyet” ve “sosyal ağlar” kapsamında ele alınmıştır. Aynı zamanda gelir grupları arasında gündelik yaşam pratiklerinin (habitus) farklılaşma durumları da değerlendirilmiştir.

Tablo 3’de demografik duruma ilişkin olarak cinsiyet açısından oranlara bakıldığında yüksek ve düşük gelir grubunda kadınlar ve erkeklerin katılım oranlarının birbirine yakın seyrettiği görülmektedir. Orta gelir grubunda ise katılımcıların %44,1 kadın; %55,9’u ise erkektir. Yaşlar açısından durum incelendiğinde ankete katılanların oran olarak en yoğun olduğu yaş aralığı yüksek ve orta gelirlilerde 26-30, düşük gelirlerde ise 18-25’dir.

Öğrenim durumu açısından yüksek gelir grubunda bulunanların %54.3 oranında

üniversite mezunu olduğu, düşük gelir grubunda ankete katılanların ise yaklaşık yarısının (%48,1) en fazla ilkokul mezunu olduğu görülmektedir. Medeni durum açısından bakıldığında ise, ankete katılan tüm gelir gruplarında evli olanlar ağırlıklı çoğunluğa sahiptir.

Tablo 3. Gelir Grupları İtibarıyla Demografik Durum (%)

	YÜKSEK	ORTA GELİR	DÜŞÜK
Cinsiyet			
Kadın	48,4	44,1	47,0
Erkek	51,6	55,9	53,0
Yaş			
18-25	14,3	18,1	16,8
26-30	20,8	19,7	15,4
31-35	18,4	14,3	15,1
36-40	17,0	13,5	16,5
41-45	11,1	9,7	9,2
46-50	4,9	9,5	9,7
51-55	6,5	5,9	3,8
56-60	4,9	3,8	5,9
61-65	1,4	3,8	3,5
66 ve üzeri	,8	1,6	4,1
Öğrenim Durumu			
Okur-yazar değil	-	-	4,1
Okur-yazar	-	1,4	4,3
İlkokul mezunu	3,2	15,4	39,7
Ortaokul mezunu	2,7	9,7	18,1
Lise mezunu	30,5	41,4	26,5
Üniversite	54,3	30,8	6,8
Lisansüstü	9,2	1,4	,3
Medeni Durum			
Evli	60,5	62,4	67,3
Bekar/Hiç	33,0	33,5	22,2
Birlikte yaşıyor	,8	,5	1,1
Boşanmış	5,1	1,9	4,3
Dul/eşi vefat	,3	1,1	4,6
Ayrı yaşıyor	,3	,5	,5

Tablo 4’de sunulan çalışma durumuna ilişkin tablo incelendiğinde, yüksek gelir grubunda bulunanların %26,2’sinin özel sektör/kamu yönetici sınıfında olduğu görülmektedir. Yüksek öğrenimli serbest meslek sahibi olanların oranı ise %13,1 olup, diğer gelir grupları içinde en yüksek paya sahiptir. Orta gelir grubunda ağırlık, küçük esnaf ve özel sektörde işçi/büro çalışanlarındadır. Bu grupta devlet memurları da %15 paya sahiptir. Düşük gelir grubunda yer alanların yarıdan fazlası

(%51,4), özel sektörde işçi/büro çalışanıdır. Mevsimsel yada düzensiz çalışanların oranı %19'la diğer gelir grupları arasında en yüksek paya sahiptir.

Tablo 4. Çalışma Durumu ve Çalışmama Nedeni (%)

Çalışma Durumu			
	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
Kamuda yönetici/uzman	3,8	,7	-
Devlet memuru	16,0	15,0	2,8
Kamuda işçi	1,3	5,2	3,9
Özel sektörde yönetici /uzman	19,9	7,5	1,1
Özel sektörde işçi/büro çalışanı	20,2	43,4	51,4
Kendi işinde esnaf, zanaatkar, küçük tüccar	22,4	21,0	17,9
Yüksek öğrenimli serbest meslek sahibi	13,1	1,1	,6
Büyük tüccar/sanayici	,6	-	-
Çiftçi	,3	-	-
Mevsimsel ya da düzensiz çalışan	-	3,0	19,0
Emekli çalışan	2,2	3,0	3,4
Çalışmama Nedeni			
Yeni ayrıldım (6 aydan az)	3,4	5,8	7,8
6 aydan uzun süredir iş arıyorum	-	5,8	15,6
Çalışmıyorum, iş de aramıyorum	44,8	31,1	29,2
Emekli	36,2	43,7	20,8
İş bulma ümidimi yitirdim	-	2,9	5,2
Eşim izin vermiyor	3,4	2,9	6,2
Engellilik	-	-	1,6
Bakmam gereken çocuklarım olduğu için	12,1	7,8	13,5
Toplam	100,0	100,0	100,0

Tablo 4'ün devamında çalışmayan deneklerin çalışmama nedenleri sunulmuştur. Buna göre yüksek gelir grubunda çalışmama gerekçesi olarak %44,8 oranı ile “çalışmıyorum, iş de aramıyorum” yanıtı ilk sırada yer alırken, %36,2 oranı ile “emekli” yanıtı ikinci sıradadır. Orta gelir grubunda emeklilik nedeniyle çalışmayanlar %43,7 gibi yüksek bir orandadır. Düşük gelir grubunda uzun süreli işsiz olanlar %15,6 oranı ile dikkat çekerken, bu gelir grubunda işten yeni ayrılanların oranı da %7,8'dir. İş bulma ümidini yitirenler en fazla (%5,2) düşük gelir grubundadır.

Eğitim seviyesinin artması ile iş bulma ümidindeki artış arasında paralellik vardır. Dolayısıyla düşük gelir grubunda eğitim seviyesinin düşüklüğü, iş bulma ümidini kaybedenlerin en fazla bu grupta yoğunlaşmasına yol açarken, yüksek gelir grubunda eğitim seviyesinin görece yüksekliği, bu nedeni ortadan kaldırmıştır.

Tablo 5. Gelir Grupları İtibarıyla Çalışma Durumu (%)

	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
İşteki durumunuz			
Ücretli (kadrolu)	33,1	42,9	29,7
Ücretli (sözleşmeli)	29,6	26,1	20,3
Yevmiyeli	1,3	10,1	31,3
Kendi hesabına	24,2	16,4	18,7
İşveren	11,8	4,5	-
Çalışma Statünüz			
Yarı zamanlı	7,6	9,0	20,2
Tam zamanlı	92,4	91,0	79,8

Ankete katılanlar arasında istihdamda olanların çalışma durumlarının değerlendirildiği Tablo 5'te ise yüksek ve orta gelir grubunda ücretli (kadrolu) çalışanlar en yüksek orana sahip iken, düşük gelir grubunda yevmiyeli çalışanlar (%31,3) ağırlıktadır. Çalışma statülerindeki durum açısından ise düşük gelir grubunda yarı zamanlı çalışanların oranı %20,2 gibi yüksek bir orandır.

Tablo 6. Gelir Grupları İtibarıyla Sosyal Güvence (%)

	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
Sosyal güvencem yok	3,0	8,1	29,2
SGK	75,4	84,9	59,2
Özel sigorta	3,0	,8	,5
SGK+Özel sigorta	18,6	5,4	1,9
Yeşil Kart	-	,8	9,2

Ankete katılanların sosyal güvence durumlarının sunulduğu Tablo 6 incelendiğinde düşük gelir grubunda yer alanların %29,2'sinin sosyal güvencesinin bulunmaması dikkati çekmektedir. Ayrıca bu gelir diliminde yeşil karta sahip olanların oranı ise % 9,8'dir.

Tablo 7. Gelir Grupları İtibarıyla Organizasyonlara Üyelik (%)

	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
Siyasi parti	6,8	7,8	9,2
Sendika	4,1	5,4	1,9
Çevreci grup	2,7	1,6	,5
Meslek odası	13,2	6,2	2,2
Dernek	13,0	8,9	8,9
Spor kulübü	10,0	5,4	2,7
Herhangi bir kulüp	6,5	2,2	-
Gönüllü hizmet grubu	4,6	4,3	1,9
Dini grup	1,4	2,4	1,1
Aile okul birliği	2,7	1,4	2,2
Hiçbir organizasyona üye olmayanlar	60,0	67,0	76,5

Tablo 7'ye göre ankete katılanlar organizasyonlara üyelik açısından gelir gruplarına göre incelendiğinde, her üç gelir grubunda da herhangi bir organizasyona üye olmayanların çoğunlukta olduğu görülmektedir. Bununla beraber gelir seviyesi yükseldikçe, organizasyona üyelik artmaktadır. Düşük gelir grubunda ankete katılanların % 23,5'i bir organizasyona üye iken, bu oran orta gelirlilerde % 33'e, yüksek gelirlilerde ise % 40'a çıkmaktadır. Diğer önemli bir

nokta ise üyelik türlerinin farklılaşmasıdır. Örneğin yüksek gelir grubunda yer alanlar en çok meslek odaları, dernek ve spor kulüplerini tercih ederken orta gelir ve düşük gelir grubundakilerde ise derneklere ve siyasi partilere üyelik ön plana çıkmaktadır.

Bourdieu açısından sermaye, yalnızca genel anlamıyla iktidar değildir. Sermaye ekonomik, kültürel, sosyal ve sembolik olarak sınıflandırıldığında bile, her türden özgül iktidardır (Fine, 2008: 103). Sosyal ilişkilere yatırım yapan insanlar, bu ilişkileri ihtiyaçlarına veya amaçlarına ulaşmada kullanabilirler. Bazı bireylerin ağları, diğerlerinden daha güçlüdür. Kapitalist bir ekonomide sosyal sermaye, farklı sosyal konumdaki insanlara farklı değerler biçmeyi içerir. Bu yolla sosyal sermaye, tarafsız olduğu ileri sürülen bir ekonomik sistemde kimlerin kazandığı, kimlerin kaybettiğine ilişkin genişletilmiş yapısal belirleyiciler seti haline gelir (Fram, 2004: 561-562).

Tablo 8’de gelir grupları itibariyle politik faaliyetler hakkındaki soru modülüne bakıldığında; seçimlerde ve referandumlarda oy kullanma konusunda orta gelir grubunda bulunanların daha yüksek bir orana sahip olduğu (% 89,5) görülmektedir. Düşük gelir grubunda yer alanlar ise % 78,9 oranı ile genel ortalamanın oldukça altındadır. Toplu dilekçeye imza atmak, bir boykota katılmak ve yasal bir gösteri veya yürüyüşe katılmak konusunda yüksek ve orta gelir grubunda yer alan katılımcılar ağırlıklı olarak “katılmadım ama gerekirse katılırım” yanıtını verirken düşük gelir grubunda bulunanların bu sorulara çoğunlukla “kesinlikle katılmam” yanıtını verdikleri görülmektedir.

Tablo 8. Gelir Grupları İtibarıyla Politik Faaliyet (%)

	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
Seçimlerde ve referandumlarda oy kullanıyor musunuz?			
Hiç kullanmıyorum	2,4	1,9	3,8
Bazen kullanıyorum	10,3	8,6	17,3
Her zaman kullanıyorum	87,3	89,5	78,9
Toplu dilekçeye imza atmak ile ilgili ne düşünüyorsunuz?			
Kesinlikle katılmam	17,3	30,3	44,9
Gerekirse katılırim	53,5	50,0	37,6
Böyle bir faaliyete katıldım	29,2	19,7	17,6
Bir boykota katılmak ile ilgili ne düşünüyorsunuz?			
Kesinlikle katılmam	24,6	44,6	57,6
Gerekirse katılırim	53,0	40,3	29,7
Böyle bir faaliyete katıldım	22,4	15,1	12,7
Yasal bir gösteri veya yürüyüşe katılmakla ilgili ne düşünüyorsunuz?			
Kesinlikle katılmam	22,7	38,6	54,6
Gerekirse katılırim	47,3	40,5	31,4
Böyle bir faaliyete katıldım	30,0	20,8	14,1

Sorulara verilen yanıtlar genel olarak değerlendirildiğinde; yoksulluğun politik anlamda dışlanmaya yol açtığını söylemek mümkündür. Düşük gelir grubunda yer alanlar, diğer gelir gruplarına göre politik faaliyetlere daha az ilgi göstermekte ve daha az katılımında bulunmaktadır. Bu durum bir yönüyle, Bourdieu'nün siyasete olan ilgisizliği, *“iktidarsızlığın dışa açık vurumu”* olarak yorumlaması ile de örtüşmektedir. Siyasi bir “iktidarı” (oy verme, siyaset konuşma ve siyaset yapmaya muktedir olmak gibi) kullanma eğilimi, bir iktidarın gerçekliğine denktir (Bourdieu, 2015a: 585).

Tablo 9. Gelir Grupları İtibarıyla Sosyal Ağlar (%)

	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
Genel olarak insanlara güvenir misiniz?			
Hiç güvenmem	3,0	9,5	17,8
Nadiren güvenirim	25,4	31,6	38,1
Ne güvenirim ne güvenmem	23,5	21,4	18,6
Çoğunlukla güvenirim	43,8	34,3	21,6
Her zaman güvenirim	4,3	3,2	3,8
Yakın arkadaşlarınızın sayısı nedir?			
Hiç yok	1,9	4,1	7,3
1	1,1	6,2	10,5
2-4	38,4	37,6	46,8
5-7	24,3	23,2	17,0
8-10	15,1	11,6	7,3
11 ve üstü	19,2	17,3	11,1
Başkalarıyla ilişkilerinizde toplumsal geleneklerin rolü nedir?			
Kesinlikle zorlaştırır	3,5	4,3	4,1
Kısmen zorlaştırır	11,4	13,2	15,1
Etkilemez	42,2	49,2	41,1
Kısmen kolaylaştırır	24,3	17,8	28,9
Kesinlikle kolaylaştırır	18,6	15,4	10,8
Size göre günümüzde aile ve dostluk bağları ne yönde gelişme göstermektedir?			
Giderek azalmakta	75,1	80,3	76,2
Değişmemekte	20,0	16,8	17,6
Giderek artmakta	4,6	3,0	6,2

Aile ve dostluk bağlarının azalmasının nedeni sizce nedir?			
Çalışma koşullarının zorluğu	27,8	23,8	22,7
Bireyselliğin ön planda olması	18,4	16,5	11,6
Teknolojik olanakların gelişmesi	18,1	18,6	11,6
Zaman azlığı	8,6	7,8	8,1
Gelir yetersizliği	2,7	14,1	24,1
Diğer	,3	,5	,5
Oturduğunuz apartmanda/evde komşularınızla ilişkilerinizi nasıl değerlendirirsiniz?			
Çoğunu tanımam	17,6	15,9	15,7
Tanıırım ama görüşmem	17,3	19,5	19,5
Arasına görüşürüm	50,3	42,4	36,2
Sık sık görüşürüm	14,9	22,2	28,6

Tablo 9’da kentlerdeki sosyal sermayenin ölçülmesine yönelik soru modülüne bakıldığında; düşük gelir grubundan yüksek gelir grubuna doğru gidildikçe, başkalarına güven duygusunun arttığı görülmektedir. Düşük gelir grubunda bulunanların % 25,4’ü insanlara güvenirken; bu oran yüksek gelir grubundakilerde % 48,1’dir. Bu durumun nedeni; düşük gelir grubunda olanların mekânsal ve çevresel düzeyde suç ve şiddete açık olmaları ile açıklanabilir. Yüksek gelir grubunda olanların kendilerini koruyacak mekânsal ve çevresel mekanizmalara sahip olması, diğer insanlara güven oranını da yükseltmektedir diyebiliriz (Özpinar vd, 2012: 300).

Sosyal sermayeyi değerlendirmek üzere sorulan sorular arasında yakın arkadaşların sayısı yer almaktadır. Yakın arkadaş sayısı her üç gelir grubunda da çoğunlukla 2-4 olarak belirtilmiştir. Buna karşın düşük gelir grubunda bulunanlarda “yakın arkadaşım hiç yok” diyenlerin oranı diğer gelir gruplarına daha yüksektir (% 7,3). Bu bulgu, yoksulluğun öznesi durumundaki bireylerin,

daha çok içe kapanması, dış çevre ile ilişkisini giderek koparması olasılığının yüksek olmasından kaynaklanabilir. Aynı zamanda yüksek gelir grubunun yaklaşık %35'inin 8 ve üzeri yakın arkadaşı varken; bu oran düşük gelir grubunda %18,4'tür.

Sosyal ağları sıklıkla sınıf temelli ve dışlayıcı olarak gören Bourdieu'ya göre sosyal sermaye, kaynakların sosyal aktörleri tarafından mobilizasyonu anlamına gelmektedir. İlişkiler, grup üyeliği, sosyal ağlar güç verir ve yaşam olanaklarını şekillendirir (Daly ve Silver, 2008: 540-541).

Başkalarıyla ilişkilerde toplumsal geleneklerin rolüne ilişkin soruda ise; toplumsal geleneklerin ilişkileri etkilemediği konusundaki yanıtlar her üç gelir grubunda da ön plana çıkmaktadır. Bununla beraber, toplumsal geleneklerin ilişkileri zorlaştırdığına ilişkin düşünce en fazla düşük ve orta gelir grubundadır. Düşük gelir grubunda bulunanların % 19,2'si toplumsal geleneklerin başkalarıyla ilişkileri zorlaştırdığına ilişkin düşünceye sahipken; bu oran orta gelir grubunda % 17,5; yüksek gelir grubunda ise % 14,9'dur. Bu bağlamda, içinde bulunulan toplumsal çevrenin geleneklere bağlılık temelinde düşük ve orta gelirli hanelerde bir baskı unsuru olabildiği; buna karşın yüksek gelirli hanelerde toplumsal geleneklerin rolünün diğer gruplara göre zorlaştırıcı olmadığı görülmektedir. Aile ve dostluk bağlarının giderek azaldığı değerlendirilmesi tüm gelir gruplarınca yüksek oranda kabul görürken, azalmanın nedeni farklılaşmaktadır. Azalmanın nedeni olarak yüksek ve orta gelir grubunda yer alanlar büyük oranda “çalışma koşullarının zorluğu” yanıtını vermiştir. Düşük gelirli grubunda ise bu durumun nedeni olarak ilk sırada “gelir yetersizliği” gelmektedir. Yine, komşularla ilişkilerin değerlendirilmeye çalışıldığı soruda ise gelir gruplarının tamamında yaklaşık % 36'luk kesim, komşularıyla görüşmediğini ifade etmiştir. Buna karşın; düşük gelir grubunda “komşularıyla sık görüşürüm” diyenlerin oranı diğer gelir gruplarına göre daha fazladır. Yoksul hanelerin kent merkezine sıklıkla gidememesi ve düzenli işlerinin genellikle olmayışı komşularla olan görüşmeyi de sıklaştırmaktadır.

Tablo 10. Gelir Grupları İtibariyle Kültürel Faaliyetlere Katılım (%)

	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
Sinemaya gitme sıklığınız			
Sinemaya gitmem	10,3	27,6	61,9
Haftada bir	6,5	3,5	1,1
Ayda birkaç kez	20,3	12,7	3,5
Ayda bir	24,3	14,1	5,1
Yılda birkaç kez	34,6	31,1	13,2
Yılda bir	4,1	11,1	15,1
Tiyatroya gitme sıklığınız			
Tiyatroya gitmem	33,5	56,8	83,8
Haftada bir	1,1	1,1	,8
Ayda birkaç kez	5,9	2,2	1,4
Ayda bir	8,1	3,2	1,4
Yılda birkaç kez	31,9	17,0	4,6
Yılda bir	19,5	19,7	8,1
Sergilere/sanat galerilerine gitme sıklığınız			
Gitmem	44,6	58,9	84,9
Haftada bir	0,5	1,4	-
Ayda birkaç kez	4,3	2,2	,8
Ayda bir	7,8	4,3	-
Yılda birkaç kez	24,3	14,1	4,9
Yılda bir	18,4	19,2	9,5

Tablo 10'a göre gelir düzeyi yükseldikçe, kültürel faaliyetlere katılımın da arttığı görülmektedir. Düşük gelirli hanelerin %61,9'u sinemaya hiç gitmezken, bu oran yüksek gelirli hanelerde %10,3'tür. Yüksek gelir grubunda bulunanların %66,5'i tiyatroya giderken, bu oran orta gelir grubunda %33,2; düşük gelir grubunda ise %16,2'dir. Sergi/sanat galerilerine gidilme yüzdesi açısından da benzer bir tablo söz konusudur. Yüksek gelir grubunun %56,4'ü sergilere/sanat

galerilerine giderken, orta gelir grubunda bu oran %41,1; düşük gelir grubunda ise %15,1'dir.

Kültürel faaliyetin bazı biçimleri, özellikle de opera, tiyatro, bale ya da sanat içerikli filmler, daha yüksek eğitim ve bu yolla edinilmiş bilgi ya da farklı nitelikte zevk ve duyguların geliştirilmiş olmasını gerektirir. Bu olgu, sınıfsal farklılıklarla da ilişkilidir. Bourdieu ve ekibi, Avrupa sanat müzeleri üzerine yaptıkları alan araştırmasında bu mekanlardaki eserlere erişimin belli bir "kültürlü sınıf"ın ayrıcalığı olduğu sonucuna varmışlardır (Kıyan, 2016: 93-94).

Tablo 11. Gelir Grupları İtibariyle Kitap Okuma Alışkanlığı (%)

	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
Kitap okuma alışkanlığınız			
Hiçbir zaman	10,5	27,3	47,0
Nadiren	21,1	21,1	22,4
Bazen	27,3	24,9	17,3
Çoğu zaman	30,3	15,4	9,2
Her zaman	10,8	11,4	4,1
Hangi tür kitapları daha çok tercih edersiniz?			
Roman/öykü	40,1	38,9	37,1
Mesleki	7,2	3,7	2,5
Kişisel gelişim	18,1	9,3	7,6
Dini	5,4	12,6	20,3
Güncel	11,1	14,4	8,1
Politik	8,4	6,7	7,1
Tarihi	6,3	9,3	12,2
Diğer	3,3	5,2	5,1

Yüksek gelir grubunda olanların %89,5'i değişen aralıklarda kitap okurken, bu oran orta gelir grubunda yer alanlarda %72,7; düşük gelir grubunda ise %53'tür. Tercih edilen kitap türü açısından her gelir grubunda roman/öykü ilk sırada yer almaktadır. Buna karşın düşük gelirli hanelerde ikinci sırada dini kitaplar yer

alırken; orta gelirli hanelerde ikinci sırada güncel kitaplar; yüksek gelirli hanelerde ise kişisel gelişim kitapları öne çıkmaktadır.

Tablo 12. Gelir Grupları İtibariyle Gazete Okuma Alışkanlığı (%)

	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
Gazete okuma alışkanlığınız			
Her gün	66,5	45,4	16,8
Haftada birkaç gün	23,5	28,9	22,2
Haftada bir	3,8	8,6	13,2
Ayda birkaç gün	,8	4,1	5,9
Ayda bir	1,1	3,5	7,8
Gazete okumam	4,3	9,5	34,1
Gazetenin en çok okuduğunuz bölümü hangisidir?			
Yaşam haberleri	33,5	37,5	49,4
Siyaset haberleri	28,7	26,5	20,0
Magazin haberleri	5,4	6,8	9,0
Spor haberleri	10,7	9,5	11,4
Köşe yazarları	14,4	14,0	6,1
Ekonomi haberleri	5,9	3,9	3,3
Sanat haberleri	1,4	1,8	,8

Yüksek gelir grubunda yer alanların %66,5'i her gün gazete okurken, bu oran orta gelir grubunda %45,4; düşük gelir grubunda ise yalnızca %16,8'dir. Gazetede en çok okunan bölüm bakımından her gelir grubunda yaşam haberleri ilk sırada gelmektedir. Ancak yüksek gelir grubundan düşük gelir grubuna doğru gidildikçe, yaşam haberlerinin okunma payı artmaktadır. Siyaset haberleri de her gelir grubunda ikinci sırada yer almakla beraber yüksek gelir grubundan düşük gelir grubuna doğru gidildikçe okunma oranı düşmektedir. Köşe yazarları ve ekonomi haberleri, yüksek gelir grubunda diğer gruplara göre daha fazla okunmaktadır.

Tablo 13, dinlenen müzik türünün, gelir gruplarına göre farklılaştığını göstermektedir. Yüksek gelir grubunda en fazla (%45,4) Türkçe pop müzik dinlenirken; orta ve düşük gelir grubunda ağırlıklı olarak Türk halk müziği dinlenmektedir. Arabesk müzik dinleme oranı düşük gelirli hanelerde diğer gelir

gruplarına göre belirgin düzeyde (%25,7) daha fazladır. Klasik müzik, caz ve yabancı müzik dinleme oranları yüksek gelir grubunda daha fazladır.

Tablo 13. Gelir Grupları İtibariyle Dinlenen Müzik Türü (%)

	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
Klasik müzik dinler misiniz?			
Evet	29,5	18,6	11,9
Hayır	70,5	81,4	88,1
Arabesk müzik dinler misiniz?			
Evet	7,6	15,1	25,7
Hayır	92,4	84,9	74,3
Türkçe pop müzik dinler misiniz?			
Evet	45,4	38,8	29,2
Hayır	54,6	61,2	70,8
Türk halk müziği dinler misiniz?			
Evet	39,5	48,9	54,9
Hayır	60,5	51,1	45,1
Türk sanat müziği dinler misiniz?			
Evet	38,9	44,6	28,4
Hayır	61,1	55,4	71,6
Protest müzik dinler misiniz?			
Evet	6,5	5,7	3,8
Hayır	93,5	94,3	96,2
Yabancı müzik dinler misiniz?			
Evet	26,2	20,8	8,9
Hayır	73,8	79,2	91,1
Caz dinler misiniz?			
Evet	11,6	5,9	,5
Hayır	88,4	94,1	99,5

Beğeni, nesnel olarak sınıflandırılmış ve içinde sınıfsal bir koşulun beğeni aracılığıyla kendi kendini anlamlandırıldığı pratikleri, sınıflayan pratiklere, başka bir deyişle bunları ancak kendi karşılıklı ilişkileri içinde ve toplumsal sınıflama kalıplarına göre algılamak yoluyla sınıf konumunun sembolik ifadesine dönüştürür. Bu yönüyle beğeni, bedenlerin fiziksel düzenine işlenmiş farklılıkları, anlamlı ayrımların sembolik düzenine kavuşturur (Bourdieu, 2015a: 260-261).

Tablo 14. Gelir Grupları İtibariyle Tüketim Faaliyeti (%)

	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
Çevrenizdekilerin tüketim gücü sizden daha fazla olursa bu durum sizi rahatsız eder mi?			
Kesinlikle rahatsız eder	3,8	7,6	13,8
Rahatsız eder	13,0	16,8	20,0
Ne rahatsız eder ne rahatsız etmez	14,1	19,5	20,3
Rahatsız etmez	53,5	35,4	28,9
Kesinlikle rahatsız etmez	15,7	20,8	17,0
Toplam	100,0	100,0	100,0
Toplumsal kabul görme açısından tüketicinin gücü sizce ne kadar önemlidir?			
Kesinlikle önemli değil	5,1	8,9	7,8
Önemli değil	10,3	15,9	10,5
Ne önemli ne önemsiz	12,7	15,9	17,6
Önemli	61,6	41,6	47,0
Kesinlikle önemli	10,3	17,6	17,0
Toplam	100,0	100,0	100

Çevrenizdeki birçok kişinin gösteriş için tüketimde bulunduğunu düşünür müsünüz?			
Kesinlikle düşünmem	2,7	4,1	7,0
Düşünmem	26,2	19,2	15,7
Ne düşünürüm ne düşünmem	11,1	17,6	16,8
Düşünürüm	46,2	45,1	44,3
Kesinlikle düşünürüm	13,8	14,1	16,2
Toplam	100,0	100,0	100,0
Gıda alışverişlerinizi en çok nereden yaparsınız?			
Bakkal	5,4	12,2	29,2
Semt pazarı	3,8	17,0	30,3
Büyük market	78,6	50,8	25,4
Manav	1,1	1,6	,3
Küçük market	10,8	17,8	13,2
Diğer	,3	,5	1,6
Toplam	100,0	100,0	100,0
Giyim alışverişlerinizi en çok nereden yaparsınız?			
İşporta	-	3,8	11,9
Semt pazarı	1,4	12,7	49,5
AVM	64,9	32,7	8,9
İkinci el pazarı	-		4,3
Mağazalar	33,0	50,5	24,3
Diğer	,8	,3	1,1
Toplam	100,0	100,0	100,0

“Çevrenizdekilerin tüketim gücü sizden daha fazla olursa bu durum sizi rahatsız eder mi?” sorusuna düşük gelir grubunda yer alanların %33,8’i “rahatsız eder” yanıtını verirken; bu oran orta gelir grubunda %24,3’e; yüksek gelir grubunda ise %16,8’e düşmektedir. Bauman (1999), günümüz yoksullarını “defolu tüketiciler” olarak nitelendirmektedir. Tüketim faaliyetinin dışında kalmanın yarattığı dışlanma ve baskı hissine bağlı olarak, düşük gelirli hanelerin bu durumdan diğer gelir gruplarına göre daha fazla oranda rahatsız olmalarının nedeni, daha çok Bauman’ın ifadesi ile “defolu tüketiciler” olmalarından kaynaklanmaktadır. Böylelikle yoksullar, *sembolik şiddete** açık hale gelir.

Ankara Mamak’ta bir gecekonduya oturan üç çocuk annesi Ayşe, “kendinizi hangi sınıfa ait görüyorsunuz?” sorusuna “orta sınıf” yanıtını vermektedir.

“Ben yoksulluğu kabul etmiyorum. Gecekonduya yaşıyoruz, ayrı bir banyomuz yok, yoksulluk çekiyoruz ama ben yine de yoksulluğu kabul etmiyorum...*İnsanların bazen sözle ifade etmeseler de tavırları ve bakışları ile dışladıklarını hissediyorum...*”

Bourdieu’nün tabiriyle “insan, kendini toplumsal dünyanın öbür ucunda yer alanların “yerine” asla gerçekten koyamaz. “Birilerinin deliliği, diğerlerinin birincil zorunluluğudur” (Bourdieu, 2015a: 541).

İstanbul Kurtuluş’ta oturan 55 yaşındaki Ahmet, zenginlerin yaşamına imreniyor; bununla birlikte, onların yardımsever olmadığını ve dolaylı olarak insani duygulardan yoksun olduklarını düşünüyor (Özpınar vd, 2012: 327).

“İstanbul’da yaşam zor... Zenginler yolunu buluyor; *yaşamlarına imreniyor insan, ağzı açık kalıyor...* Zenginler, daha çok zengin olmanın peşinde, yardımsever değiller...”

* Bourdieu, sembolik şiddetin işleyişini habitus kavramı aracılığı ile açıklamıştır. Kastedilen, madunların etkin katılımıyla tahakkümün kalıcılaştırılmasıdır. Tahakküm yalnızca dıştan gelen bir zorlama değildir. Aynı zamanda utanç, küçük düşme, çekingenlik ve suçluluk gibi bedensel duygular, zalimin idealleştirilmesi, kendi kendini aşağılama ve egemen olanların tercih ettiği değer ilkelerinin kabullenilmesi yoluyla içsel olarak da faaliyet gösterir (Gorski, 2015: 220).

Toplumsal kabul görme açısından tüketim gücünü önemli bulanların oranı yüksek gelir grubunda %71,9 iken; orta gelir grubunda %59,2; düşük gelir grubunda %64'tür. Dolayısıyla bütün gelir grupları, yüksek bir yüzde ile tüketim gücünü toplumsal kabul görme açısından önemli bulmaktadır. Orta gelir grubunda bu yüzdenin görece düşüklüğü, bu gelir grubunun toplumda dengeleyici bir rol oynadığı göstermektedir. Yüksek gelir grubunda bulunanların diğer gelir gruplarına göre görece sağladıkları avantajların fazlalığının farkında olmaları temelinde bu oranın daha fazla olduğu görülmektedir.

Gösteriş tüketime ilişkin soruda ise tüm gelir grupları çevrelerindeki birçok kişinin gösteriş için tüketimde bulunduğunu düşünmektedir. Yüksek gelir grubunda bu oran %60, orta gelir grubunda %59,2, düşük gelir grubunda %60,5'tir. Dolayısıyla her gelir grubunda bu oranın neredeyse aynı olması; tüketim faaliyetinin gelirden bağımsız olarak sosyal ve psikolojik yönden ele alındığını göstermektedir.

Bourdieu, Weblen'in "gösterişçi tüketim" kavramını izleyerek bütün tüketim veya genel olarak bütün pratiklerde, görülmek için yapılsın yapılmasın "gösteriş"in görünür olduğunu ve bir kişinin gösterişi görünür kılmak niyetine veya diğerlerinden kendini ayırt etme amacıyla davranıp davranmamasına bağlı olmaksızın ayırıcı olduğunu vurgular (Bourdieu, 1985: 730).

Bourdieu, sosyal uzamda işgal edilen konuma bağlı olarak mal seçiminin farklılaştığını, benzer konum işgal eden malların seçildiğine vurgu yapmaktadır. Bir kimseyi en iyi sınıflandıran şeyin kendi sınıflandırmaları olmasının nedeni budur (Bourdieu, 2014: 202). Dolayısıyla sosyal uzamdaki konuma bağlı olarak seçilen mallar ve alışveriş edilen mekânlar farklılaşmaktadır.

Gıda alış-verişleri açısından da bu üç gelir grubu arasında farklılıklar vardır. Düşük gelir grubunda yer alanların çoğu semt pazarı (%30,3) ve bakkaldan (%29,2) alış-veriş yaparken, orta ve yüksek gelir grubunda yer alanların çoğu büyük market ve küçük marketlerden alışveriş yapmaktadır. Yüksek gelir grubunda olanların yaklaşık %80'i alışverişlerini büyük marketlerden yapmaktadır.

Giyim alış-verişi açısından değerlendirildiğinde, düşük gelirliilerin yaklaşık yarısı semt pazarından alış-veriş yaparken; %11,9'u işportadan giyim alışverişi yapmaktadır. Orta gelir grubunda yer alanların yarıdan fazlası (%50,5) mağazalardan, yüksek gelir grubundakilerin çoğu (%64,9) ise AVM'lerden alışveriş yapmaktadır.

Sosyal sermayeyi toplumsal hoşgörü açısından ele almak amacıyla Tablo 15'te belli kesimler sıralanmış ve farklı gelir gruplarının bu kesimlerle komşu olmak istememe oranları (başkalarını dışlama oranları) verilmiştir.

Tablo 15. Gelir Grupları İtibarıyla Başkalarını Dışlama (%)

Komşu olmak istenmeyen kesimler	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
Alkolik	79,5	84,6	85,1
Sinir hastası	69,7	65,4	57,8
Okumamış	21,4	17,6	16,8
Eşcinseller	53,5	64,3	76,2
Sokakta yaşayanlar	30,5	38,6	41,9
AIDS Hastaları	48,4	53,8	62,4
Farklı etnik kökenliler	10,8	10,3	12,7
Sizden daha yoksullar	7,6	4,3	8,1
Sizden daha zenginler	8,6	8,4	15,4
Nikahsız yaşayanlar	20,8	35,1	46,5
Sabıkalılar	46,2	48,6	43,2
Farklı kültürden olanlar	9,2	6,8	12,5
Farklı dini inancı olanlar	9,5	8,4	15,1
Farklı siyasi görüşten olanlar	11,9	7	12,2

Başkalarını dışlamaya yönelik yanıtlara bakıldığında; yüksek gelir grubunda yer alanların diğer gelir gruplarına göre iki kesimi -“okumamış” ve “sinir hastası”- dışlama oranlarının daha yüksek olduğu görülmektedir. Orta gelir grubunda diğer gruplara oranla en yüksek dışlama oranına sahip olan kesim ise “sabıkalılar”dır. Düşük gelir grubunda ise sinir hastası, okumamış ve sabıkalılar dışında –bu kesimlere ait dışlama oranları diğer gelir gruplarına göre daha düşüktür–, diğer tüm kesimleri dışlama oranı en yüksektir. Bu sonuç, sosyal ağlarla ilgili “toplumsal geleneklerin ilişkiler üzerine etkisi”ne ilişkin soruya verilen yanıtlarla tutarlılık göstermektedir. Başkalarını dışlama oranlarının yüksek olduğu düşük gelirli yerlerde toplumsal geleneklerin ilişkileri zorlaştırıcı yönü daha ağır basmaktadır.

6. SONUÇ

Bir toplumda genel olarak sosyal sermaye düzeyinin yüksek olması, arzu edilen bir durum olsa da, sosyal sınıflar ve gruplar arasında eşitsiz dağılımı, önemli sorunları gündeme getirebilir. Bourdieu, kişisel bir kaynak olarak ele aldığı sosyal sermayeyi sınıflar arası rekabette kullanılan bir araç olarak değerlendirerek, toplumsal eşitsizliğin yeniden üretilmesinin bir nedeni olarak görmektedir. Sosyal sermaye, hiyerarşik bir sosyal sistem içinde anlamlı bir inşadır ve kaynak ve malların eşitsiz dağılımına yol açar.

Çalışmada gelir grupları itibarıyla sosyal sermayenin farklılaştığını söyleyebiliriz. Kapitalist bir toplumda sosyal sermaye, toplumsal konuma bağlı olarak, özneye farklı değerler de biçer. Bu yönüyle eşitsizliğin yeniden üretiminin yolunu açan sosyal sermayenin, daha çok yüksek gelir grubunda yoğunlaştığı görülmüştür. Gelir düzeyi yükseldikçe, organizasyonlara üyelik, politik faaliyete ilgi ve sosyal ağlara katılım da artmaktadır. Yine düşük gelir grubunda yer alanların insanlara güven düzeyi diğer gelir grubundakilere göre düşük, başkalarını dışlama oranları daha yüksektir. Ekonomik sermayenin yükselmesi, sosyal sermaye yaratımını kolaylaştırmakta ve artırmaktadır. Bu bağlamda, sosyal sermayenin gelir grupları arasında eşitsiz dağıldığını ve Bourdieu'nün tabiriyle, “ayrıcalıklı grupların malı” olarak belirginleştiğini ifade edebiliriz.

KAYNAKÇA

- ADLER, P. S., KWON, S. W. (2002), "Social Capital: Prospects for a New Concept", *The Academy of Management Review*, 27(1), 17-40.
- BAUMAN, Z. (1999), *Çalışma, Tüketim ve Yeni Yoksullar*, (Çev. Ü. Öktem), Sarmal Yayınevi, İstanbul.
- BOCOCK, R. (2009), *Tüketim*, (Çev. İ. Kutluk), Dost Kitabevi Yayınları, Ankara,
- BOURDIEU, P. (1985), "The Social Space and the Genesis of Groups", *Theory and Society*, 14(6), 723-744.
- BOURDIEU, P. (1986), *The Forms of Capital*, in *Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education*, (Ed. J.G. Richardson), Greenwood Press, 241-258, <http://econ.tau.ac.il/papers/publicf/Zeltzer1.pdf>, (17.01.2013).
- BOURDIEU, P. (2014), *Seçilmiş Metinler*, (Çev. L. Ünsaldı), Heretik Yayıncılık, Ankara.
- BOURDIEU, P. (2015a), *Ayırım: Beğeni Yargısının Toplumsal Eleştirisi*, (Çev. D. Fırat), Günce Berkkurt, Heretik Yayınları, Ankara.
- BOURDIEU, P. (2015b), *Devlet Üzerine College de France Dersleri (1989-1992)*, (Çev. A. Sümer), İletişim Yayınları, İstanbul.
- ÇALIŞKAN, D. (2010), *Yenilikçi Oluşumlarda Sosyal Sermayenin Rolü ve Burdur İli Üzerine Bir Araştırma*, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Isparta.
- ÇETİN, M. (2006), "Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağların Rolü: Silikon Vadisi Örneği", *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1), 1-25.
- DALY, M., SILVER, H. (2008), "Social Exclusion and Social Capital: A Comparison and Critique", *Theory and Society*, 37(6), 537-566.
- ERSELCAN, F. (2009), "Disiplinlerarası Ortak Bir Çalışma Alanı Olarak Sosyal Sermaye", *Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 35(2), 248-256.
- FARR, J. (2004) , "Social Capital A Conceptual History", *Political Theory*, 32(1), 6-33.
- FEATHERSTONE, M. (2005), *Postmodernizm ve Tüketim Kültürü*, (Çev. M. Küçük), Ayrıntı Yayınları, İstanbul.

FIELD, J. (2006), *Sosyal Sermaye*, (Çev. B. Bilgen, B. Şen), İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.

FINE, B. (2008), *Sosyal Sermaye Sosyal Bilime Karşı*, (Çev. A. Kars), Yordam Kitap, İstanbul.

FRAM, M. S. (2004), “Research for Progressive Change: Bourdieu and Social Work”, *Socail Service Review*, December.

GORSKI, P. S. (2015), *Bourdieu ve Tarihsel Analiz*, (Der. P. S. Gorski), (Çev. Ö. Akkaya), Heretik Yayınları, Ankara.

KARAGÜL, M., MASCA, M., (2005), “Sosyal Sermaye Üzerine Bir İnceleme”, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Bahar I, 37-52.

KIYAN, Z. (2016), *Metalaştırma ve Direnç Kapitalizmde Kültürün İkili Üretim Yapısı*, Notabene Yayınları, Ankara.

KLOBY, J. (2005), *Küreselleşmenin Sefaleti*, (Çev. O. Düz), Güncel Yayıncılık, 221, İstanbul.

KOSGEB. (2005), *Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü*, KOSGEB Ekonomik Ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü, Ankara.

MEDER, M., ÇEĞİN, G. (2011), “Bourdieu’yü Okumak: Post-Pozitivist Bir Sosyolojinin İmkânı Üzerine”, *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(1), 233-256.

ÖZEN, Ş., ASLAN, Z. (2006), “İçsel ve Dışsal Sosyal Sermaye Yaklaşımları Açısından Türk Toplumunun Sosyal Sermaye Potansiyeli: Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) Örneği”, *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12, 130-161.

ÖZPINAR, Ş., ÖZPINAR, Ö., ÇONDUR, F., İKİZOĞLU, M., ÇAKIR, M., BALKIZ, Ö. (2012), *Türkiye’de Sosyal Dışlanma ve Subjektif Yoksulluk (İstanbul, Ankara ve İzmir Örneği)*, 110K137 Nolu Yayınlanmamış TÜBİTAK Araştırma Projesi.

PORTES, A., (1998), “Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology”, *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.

SAPANCALI, F. (2005), *Sosyal Dışlanma*, Dokuz Eylül Yayınları, İzmir.

SARGUT, S. A., (2006), “Sosyal Sermaye: Yapının Sunduğu Bir Olanak mı, Yoksa Bireyin Amaçlı Eylemi mi?”, *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12, 1-13

ŞAN, M. K., ŞİMŞEK, R. (2011), “Sosyal Sermaye Kavramının Tarihsel-Sosyolojik Arkapları”, *Akademik İncelemeler Dergisi*, 6(1), 88-110.

TERZİ, G. E. (2014), “Toplumsal Yapı ile Bireysel Eylem Arasındaki İlişki Bağlamında Pierre Bourdieu’nun Habitus Kavramı”, *Eğitim Bilim Toplum*, 12(46), 73-83.

TÜYLÜOĞLU, Ş. (2006), “Sosyal Sermaye, İktisadi Performans ve Kalkınma: Bir Yazın Taraması”, *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12, 14-60.

YARCI, S. (2011), “Pierre Bourdieu’da Sosyal Sermaye Kavramı”, *Akademik İncelemeler Dergisi*, 6(1), 125-135.

WEININGER, E. B. (2014), *Bourdieu’nun Sınıf Analizinin Esasları, Sınıf Analizine Yaklaşımlar*, (Çev. G. Ertuğrul), (Çev. Ed. V. S. Öğütle), NotaBene Yayınları, Ankara.

WINTER, I. (2000), “Towards a Theorised Understanding of Family Life and Social Capital”, *Australian Institute of Family Studies Working Paper No: 21*, April. <http://www.aifs.gov.au/institute/pubs/WP21.pdf>, (01.10.2015).