

SOSYAL SERMAYENİN BİREYSEL BAĞLARLA KURULMASI VE KORUNMASI¹

Hülya Ağcasulu

Süleyman Demirel Üniversitesi

Arş. Gör. Dr.

Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset

Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü İSPARTA E-posta: hulyatek@sdu.edu.tr

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3939-904X>

Özet

Bu çalışmanın amacı sosyal sermayenin bir yatırım veya getiri unsuru olarak değerlendirilmesinde bireyler arası bağların kurulmasını ve bu bağların sürekliliğini sağlayan iki farklı sosyal gücün açıklanmasıdır. Bu amaçla çalışma sosyal sermayeyi mikro bir kavram olarak ele almış ve bireysel getirilerine odaklanmıştır. Bu sosyal sermaye, ikili ilişkilerden meydana gelmekte, ikili ilişkiler ise bireyler arasında bir bağın kurulmasıyla elde edilmektedir.

Çalışmada ilk olarak bağ, ilişki, ağ ve sosyal sermaye kavramlarının birbirleriyle ilgisine değinilmektedir. İkinci olarak sosyal ilişkilerde adeta bir miktatıs görevi gören ve bireylerin bağ kurmasını kolaylaştıran türdeşlik kavramı açıklanmaktadır. Aynı zamanda bağların sürekliliğini sağlayarak sosyal sermaye olarak kabul edilmesine sebep olan karşılıklılık kavramı irdelenmektedir.

Anahtar Kelimeler: *İlişkiler & Ağlar, Türdeşlik, Karşılıklılık, Örgüt*

Alan Tanımı: Kamu Yönetimi, Yönetim ve Organizasyon

THE ESTABLISHMENT AND SUSTAINABILITY OF SOCIAL CAPITAL BY INDIVIDUAL TIES

¹ Bu çalışma, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, Yönetim Bilimi Ana Bilim Dalı, Öğretim Üyesi Yetiştirme Programı SDÜ-ÖYP-05261-DR-12 nolu proje kapsamında Arş. Gör. Hülya Ağcasulu tarafından, “Ağ Yaklaşımı ve Sosyal Sermaye Kuramı Perspektifinden Formel Örgütlerde İlişkiler: Belediye Meclisi Sosyal Ağ Analizi İncelemesi” adlı doktora tezinden üretilmiştir.

Abstract

The fundamental aim of the study is the definition of two different social powers that enable the establishment and the sustainability of the ties among individuals in the assessment of social capital as an investment. For this purpose social capital is acknowledged as micro concept and focused on the individual gains. Concerned social capital is composed of dyad relations, the dyad relations are obtained by the foundation of tie between individuals.

The study firstly elaborates the interrelatedness of the tie, relation, network and social capital concepts. Secondly homophily concept, which acts as a social magnet in the social relations and ease the connection of ties, is explained. At the same time, the reciprocity concept, leading to the acceptance of ties as social capital by providing continuity, is elaborated.

Keywords: *Relations & Networks, Homophily, Reciprocity, Organization*

JEL Code: *H83, M1, Z13*

1. GİRİŞ

1775 yılında Amerika ile İngiltere arasında yaşanan savaşta, Amerikalı iki askeri ulak olan Dawes ve Revere, İngiliz askerlerinin kasabalara yaklaştıklarını haber vermek üzere iki farklı yoldan hareket ederler. Her iki ulağın da topluluk liderlerine verecekleri haber aynı olmasına rağmen ertesi gün İngiliz ordusu Dawes'in ulaştığı yerleşimleri himayesi altına almıştır. Revere'nin ulaştığı yerler ise düşmana karşı zafer kazanmayı başarmıştır. Çünkü bu asker, kasabalara ulaştığında topluluk liderlerini, kimin kapısını çalacağını, kimlerle iletişime geçmesi gerektiğini bilmektedir. Revere'nin ulaştığı liderler de çevre kasabalardaki liderlerle iletişime geçerek yaklaşan tehlikeye karşı uyarılmıştır. Dawes'in yeteri kadar geniş ve işine yarayacak bağlantıları bulunmazken diğer ulak çok geniş stratejik ilişkiler ağına sahiptir (Gladwell, 2000: 23). Bu gerçek olay, hayatta ilişkiler aracılığıyla elde edilen ve ihtiyaç duyulduğunda harekete geçirilen sosyal sermayenin, olayların başarısını belirlediğini göstermektedir.

Ekonomideki rasyonel karar alma modeli bireyler arasında bir etkileşime gerek kalmadan, tam bilgiye ulaşımın mümkün olduğu bir dünya düzenini sunmuştur. Bu düzen bilimsel çevreler tarafından uzun yıllar boyunca *de facto* kabul edilmiştir (Beckert, 2003: 769). Aynı şekilde Weberyen bürokrasinin ideal tip ilkelerinde yer alan tarafsızlık ilkesi çalışanların sosyal yönünü uzun yıllar boyunca istenilen önemin verilememesine neden olmuştur. Modern hayatın

kazandırdığı çok sayıda iletişim kanallarına rağmen bireylerin etkileşimde olduğu gerçeğinin göz ardı edilmesi, sosyal varlık olan birey ve örgütlerin doğasına ters düşmektedir. Son zamanlarda öncelikle iktisat olmak üzere hemen hemen bütün sosyal bilimlerde rastladığımız ne-klasik sosyal sermaye sınıfında değerlendirilen sosyal sermaye de bu düşüncelere eleştirel yaklaşmaktadır.

Çalışma açısından sosyal sermaye, ikili ilişkilerden meydana gelmekte, ikili ilişkiler ise bireyler arasında bir bağın kurulmasıyla elde edilmektedir. Çalışmanın odak noktası sosyal sermayenin bir yatırım veya getiri unsuru olarak değerlendirilmesinde bireyler arası bağların kurulmasına kaynaklık eden ve bu bağların sürekliliğini sağlayan iki farklı sosyal gücün açıklanmasıdır. Birinci bölümde ilişkiler, ağlar ve sosyal sermaye kavramları arasındaki bağlantılar özlü bir şekilde değinilerek, çalışma açısından kabul edilen temel kavramların çerçevesi çizilecektir. İkinci bölümde sosyal ilişkilerde adeta bir mükness görevi gören ve bireylerin bağ kurmasını kolaylaştıran türdeşlik² kavramı açıklanmaktadır. Aynı zamanda bağların sürekliliğini sağlayarak ilişkilerin sosyal dönüşümünü, dolayısıyla bir yatırım türü olarak değerlendirilmesine vesile olan karşılıklılık kavramı irdelenmektedir.

2. İLİŞKİLER, AĞLAR VE SOSYAL SERMAYE BAĞLANTISI

Mikro anlamda ilişkiler iki birey arasında bağ kurulmasıyla elde edilmektedir. Bu bağlar ilişkileri oluşturmakta, ilişkiler de nihai kerte de ağları meydana getirmektedir. Sosyal ilişkiler, kişisel özelliklerden daha güçlü bir sosyolojik olguya işaret etmektedir. Değer, norm ve davranışlar sosyal ilişkilerin yapısal konumundan kaynaklanmaktadır. Sosyal yapılar ikili ilişkilerde etkilidir. Esasında sosyal sistemler 'ağların ağları' anlamına gelmektedir (Tindall ve Wellman, 2001: 269-270).

Toplumsal açıdan ağlar, bireylere kaynak sağlayan, kimlik oluşumuna katkıda bulunan, davranışları etkileyen ve bireylerle gruplar arasında bağ kuran yapılardır (Wellman ve Frank, 2008: 233). Ağlar bir düşünce tarzı olarak, sosyal sistemlerde sistemi oluşturan varlıklar arası ilişkilere odaklanmaktadır (Borgatti vd., 2013: 1). Ağlar aynı zamanda, ikiden fazla aktörün bir araya geldiği, sürekliliği olan ilişkilerin bulunduğu yapılar olarak tanımlanmaktadır. Çeşitli aktörlerin yer aldığı ağlar, yeni bilgilerin öğrenilmesine, meşruluk kazanmaya, ekonomik performansın artmasına ve kaynak bağımlılıklarının yönetilmesine yardımcı olmaktadır (Podolny ve Page, 1998: 59, 62). Başka bir ifadeyle sosyal sermayenin

² Türkçe bazı kaynaklarda türdeşlik kavramı yerine aynı anlama gelen homofili (homophily) kullanılmaktadır.

bir bileşeni olarak görülen ağlar bireylerin sosyal sermaye kaynaklarına erişimi sağlamaktadır. Gerçek hayatta bireyler farklı ilişki türleriyle çok sayıda ağda yer almaktadırlar. Bu ağlar bireylere fırsatlar kadar sınırlılıklar da getirmektedir. Ağlar genelde kolaylaştırıcı ve kısmen sınırlayıcı bir yapıdadırlar. Ağların sınırlılıklarından dolayı olumsuz etkilenen bireylerin ağlardan ayrılma bağımsızlığı bulunmaktadır. Böylece birey çıkarlarına uygun düşen yeni ilişkiler kurma ve yeni ağlarda yer almayı seçebilmektedir (Wellman ve Frank, 2008: 260). Diğer bir ifadeyle, bireyler ağların sosyal sermaye getirilerinin düştüğüne inanıyorlarsa bu yapıları terk etmeleri mümkündür.

Sosyal sermaye, iki kelime ile 'ilişkiler önemlidir' düşüncesinden hareket etmektedir. Ana fikri, sosyal iletişim ağlarının değerli olduğudur. İletişim, karşılıklı avantajlar için bireyin diğerleriyle ortaklaşa çalışmasını sağlayan sosyal bağlılık için temel oluşturmaktadır (Field, 2006: 18). Görüldüğü gibi sosyal sermayeyi tanımlayabilmek için ilişkiler ve iletişim kavramlarına ihtiyaç duyulmakta bu kavramlar da bir üst düzeyde sosyal sermayenin gömülü olarak yer aldığı ağları meydana getirmektedir.

'Sosyal' kavramı, sosyal sermayenin kaynaklarının tek başına bireylerde yer alamayacağını nitelendirir. 'Sermaye' kavramı ise sosyal sermayenin verimliliğe olumlu katkısını ve diğer sermaye türleriyle etkileşimini göstermektedir. Sermaye, bir toplumda değerli olarak kabul edilen kaynaklara yatırım ve oluşturulan artık değer olarak görülmektedir. İlk olarak Marx tarafından kavramsallaştırılan sermaye kavramı günümüzde katı anlamda sadece ekonomik terimlerle kullanılmamaktadır. Farklı sermaye türlerinin de faydasının ölçülebilmesi ve katma değerinin arttırılabilmesiyle sermayenin tanımı genişletilmiş ve beşeri, kültürel ve sosyal sermaye de neo-klasik sermaye türleri olarak adlandırılmıştır (Lin, 2008: 4-5; Aydemir, 2011: 11-21). Çeşitli sermaye türlerinin yazına kazandırılmasıyla, sosyal sermaye kavramı da beşeri sermayenin bir tamamlayıcısı olarak görülmeye başlanmıştır. OECD tarafından yayımlanan 'The Wellbeing of the Nations' raporunda, beşeri ve sosyal sermaye arasında karşılıklı olumlu etkileşimin bulunduğu ifade edilmektedir. Her iki kavram da birbirlerini besleyen güçlü tamamlayıcılardır (OECD, 2001: 13). Sonuç olarak, sosyal sermaye, diğer sermaye türlerini yadsımamaktadır.

Sosyal sermayenin tanımındaki çeşitlenme, bu sermaye türünün özel mal veya kamusal mal olarak görülmesinden kaynaklanmaktadır. Kuramın farklı türleri, Adler ve Kwon tarafından iki sınıflandırmada toplanmıştır. İlk tanımlama kavramı mikro düzeyde 'bireysel bir kaynak' olarak ele almakta ve belli bir ana aktörün diğer aktörlerle ilişkilerine odaklanmaktadır (Adler ve Kwon, 2000: 90-93). Bu bakış açısı, sosyal sermayeyi ilişki ve bireysel boyutta ele alarak bireye

getirilerine odaklanmaktadır. Bireylerin kaynaklara erişimi ve sermayeye dönüştürmeleri ile ilgilenmektedir. Bireylerin ilişkilere yaptıkları yatırımlar ve sosyal sermayenin beşeri sermayeye katkıları da incelenmektedir (Lin, 2008: 4, 6). Bu çalışmada da sosyal sermaye bireysel bir getiri unsuru olarak ele alınmıştır³.

Bireysel getirilere vurgu yapan Baker sosyal sermayeyi, belli sosyal yapılardan elde edilen ve bireylerin ilişkilerinden dolayı çıkarları için kullandıkları bir kaynak olarak tanımlamaktadır (Baker, 1990: 619). Sosyal sermaye, kişinin kendine yaptığı bir 'yatırım' veya örgütün kolektif amaçlarına yaptığı 'artı değer' olarak görülmektedir. Sosyal sermayenin doğasında ilişkiler yer aldığı için, beşeri ve ekonomik sermayenin aksine, aktörlerin kontrol edemediği bir sermaye türüdür. Fakat sosyal sermayeyi oluşturan bağlar kadar, bu bağların olmaması da bir fırsat haline gelebilmektedir (Kilduff ve Tsai, 2003: 26-30). Yine mikro bir kavram olarak değerlendirilen sosyal sermaye en az iki taraf arasında kurulan güvene dayalı, yatay ve dikey karakterli ilişkilerin yoğunluğu olarak tanımlanmaktadır (Karagül, 2012: 93).

Sosyal sermayenin diğer sermaye türlerinden ayırt edici özellikleri bulunmaktadır. Sosyal sermaye, gelecekte geri dönüşünden emin olamadığımız bir yatırım türüdür. Diğer sermaye türlerine belli derecede dönüştürülebilmektedir. Fiziki ve beşeri sermayeden daha az ekonomik sermayeye dönüştürülebilme oranı bulunmaktadır. Sosyal ilişkilere zaman ve enerji vakfederek sürekliliği sağlama gayesi bulunmaktadır. Kullanılmadıkça yıpranan bir sermaye türüdür (Adler ve Kwon, 2000: 93-94). Sosyal sermaye, kendi başına eyleme geçememektedir. Girişimci bireyler tarafından oluşturulamamaktadır. Sosyal sermaye, sadakat, dürüstlük, güvenilirlik gibi erdemlerin toplum tarafından içselleştirilmesine dayanmaktadır (Başak ve Öztaş, 2010: 36). Tek bir bireyin tasarrufunda değil ilişkilere gömülü olarak yer almaktadır (Lesser, 2000: 8). Sosyal sermaye takas edilememektedir. Etkinliklerin bir yan ürünü olması nedeniyle, bu sermayenin yaratılması ve ortadan kalkması da bireylerin kontrolünde değildir (Coleman, 1990: 315-317). Kolektif getirileri nedeniyle bir bakıma kamu malı olarak görülmekte, kişinin kazanımı yaptığı yatırıma oranla daha az getiri sağlamaktadır (Coleman, 2000: 39). Kaçınılmaz olarak ağ içindeki bazı aktörlerin de kaytarmalarına (*free-riding*) neden olmaktadır (Portes, 2000: 57).

Bireyler ilişkilere dayanarak oluşan ağlarda gömülü kaynaklara erişerek sosyal sermaye elde etmektedirler. Bu bakımdan sosyal sermaye ve ilişkileri birbirlerini

³ Sosyal sermayenin bireysel ve kolektif ayrımı ve getiri unsurları hakkında daha detaylı için bilgi için Ağcasulu, H. (2017). Sosyal Sermaye Kuramı ve Temel Bakış Açılarının Karşılaştırılması. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 8(17), 114-129.

tamamlayıcı kavramlar olarak değerlendirmek yerinde olacaktır. Bireysel açıdan ilişkilerin kurulması korunması sonucunda sosyal sermaye elde edilmektedir. Çalışma açısından sonuç olan sosyal sermayeye erişmek için ilişkilerin neden ve nasıl meydana geldikleri ile sürekliliklerinin nasıl sağlandığı irdelenmektedir. Kısacası bir sonraki bölümde ilişkiler mercek altına alınacaktır.

3. İLİŞKİLERİN ARDINDAKİ SOSYAL GÜÇLER

3.1. İlişkilerde Mıknatıs Görevi Gören Kavram: Türdeşlik

Bireylerin güven, dayanışma, iletişim kolaylığı, ilişkileri sürdürme ve belirsizlikleri azaltma gibi psikolojik ihtiyaçlarından dolayı benzer bireylerle bağ kurduğu düşünülmektedir. Türdeşlik bireylerarası ilişkilerin kurulma nedeni olarak kabul edilmektedir. Aynı zamanda bireylerin kendilerine benzer özellikte olan diğer bireylerle ilişki kurma eğilimi olarak tanımlanmaktadır (Borgatti vd., 2013: 5).

Türdeşlik kavramı ilk olarak Tarde tarafından 1903 yılında inceleme konusu olmuştur. Tarde, benzer meslek ve eğitime sahip olan bireyler arasındaki ilişkilerin daha fazla ve yoğun olduğunu belirtmektedir (Rogers ve Bhowmik, 1970: 526). Fakat bu olgu ilk defa Lazarsfeld ve Merton tarafından 'türdeşlik' olarak adlandırılmıştır. Yazarlar bireylerin kendilerine benzer diğer aktörlerle ilişki kurma eğilimlerinin ağları meydana getirdiğini savunmaktadırlar. Türdeşlik, belli demografik özellikler, benzer inanç, davranış ve tutumları sergileyen bireylerin arasında güçlü bir ilişkinin olduğunu kanıtlamıştır. Lazarsfeld ve Merton (1954) çalışmalarında, bireylerin önce benzer demografik özellikler nedeniyle bağ kurduklarını, sonrasında ise birbirlerinin inançlarını etkilediklerini ve türdeşliği pekiştirdiklerini ispatlamıştır (Centola ve van de Rijt, 2015: 20). Lazarsfeld ve Merton'a göre türdeşlik, statü ve değer türdeşliği olarak ikiye ayrılmaktadır. Statü türdeşliği, benzer sosyal statülerde yer alan bireylerin rastgele ilişkilerden daha fazla bağlanma olasılığı anlamına gelmektedir. Değer türdeşliği ise benzer şekilde düşünen bireylerin daha fazla bağlantı kurma eğilimi ifade etmektedir. Sosyal özelliklerdeki farklılıklar ağda aktörler arasında mesafeye neden olmaktadır. Başka bir deyişle, bir ağda türdeş olanlar belli bölgelerde yoğunlaşmakta ve benzer olmayan birbirlerinden uzak konumlarda yer almaktadırlar. Bu nedenlerle türdeşlik ağ yapısını şekillendiren sosyal bir güç olarak görülmektedir (Hennig vd., 2012: 38). Türdeşlik unsuru, sosyal ağlar ve sosyal sermayede de kurucu kavram olarak kullanılmaktadır (McPherson vd., 2001: 416-418).

Türdeşliğe sebep olan etkenler, kişisel ve yapısal özelliklerden kaynaklanmaktadır. Kişisel özellikler doğuştan gelen, değiştirilemeyen ve

sonradan kazanılan özellikler olarak ikiye ayrılmaktadır. Aile doğuştan, eğitim ise sonradan kazanılan kişisel özelliklere örnektir. Yapısal özellikler, fiziksel yakınlık, aynı coğrafyada yer alma, kan bağına dayalı aile bağları, çalışılan yer ve statü benzerliği gibi nedenlerden oluşmaktadır (McPherson vd., 2001: 415-417). Türdeşlik, birey tercihlerinden kaynaklanan kişisel özelliklerle elde edilen tercih türdeşliği (*choice homophily*) ve etkileşimde yapısal fırsatların homojenliğinden kaynaklanan yapısal özelliklerden kaynaklanan teşvik edilmiş türdeşlik (*induced homophily*) olmak üzere ikiye ayrılmaktadır (Mcpherson ve Smith-Lovin, 1987: 371; Kossinets ve Watts, 2009: 407). Tercih türdeşliği bireyin bağ kurmayı kendi isteğiyle gerçekleştirmesidir. Teşvik edilmiş türdeşlikte bireyin sosyal hayatta okul, iş ortamı, yaşadığı yer ve iletişime geçtiği ortamlar gibi sosyal çevresi türdeşliği tetiklemektedir. Başka bir deyişle, bireyin kimle iletişime geçtiği sosyal, fiziksel ve örgütsel alandaki konumuna bağlıdır (McPherson, 2004: 274). Fakat birey konumunun da kişilerin geçmişlerinde yaptıkları tercihlerin bir sonucu olduğu iddia edilmektedir.

Türdeşliğin sebeplerinden biri örgütsel ortamın (çevre/bağlam) türdeşliği tetiklemede belirleyici olmasıdır. Örgüt yapısı türdeş bireyleri önceden bir araya getirebilmektedir. Örgütün türdeşliği tetiklemesi, teşvik edilmiş türdeşlik türü olarak etki çalışmalarının kapsamına girmektedir. Ağlarda sosyal dışlanma korkusu da bağ kurmayı tetikleyen bir etken olabilmektedir. Bu durumda esas olan çeşitlilik iken, bağın oluşmasının ardındaki sosyal güç kaynağı sosyal dışlanmadır (Centola ve van de Rijt, 2015: 20).

İş bölümü, statülerin yatay ve dikey olarak sınıflandırılması ve görev tanımları nedeniyle örgüt yapıları, ağları da şekillendirmektedir. Hiyerarşi ve görev tanımları, resmi olarak farklı konumlardaki bireyleri fiziki olarak da ayırmaktadır. Bu durum, bireylerin belli bir kesim bireylerle etkileşimini sıklaştırmaktadır. Teşvik edilen türdeşliğe giren örgüt yapısı, bireyin kendi iradesiyle etkileşimde bulunmasını kısıtlayabilmektedir (Brass vd., 2004: 796-798). Benzer sosyal çevreleri yer alan aktörlerin davranışları da benzerlik göstermektedir. Çünkü bu aktörler, aynı çevresel güçlere maruz kalmakta ve çevreye uyumu giderek benzer hale gelerek sağlamaktadırlar (Borgatti vd., 2009: 894). Aynı sosyal ağdaki aktörler kendi sosyal çevrelerinden etkilenmektedir. Benzer çevrelere sahip olan aktörlerin benzer çıktılar üretmesi beklenmektedir. Başka bir ifadeyle, örgütlerdeki ağlar da benzerliği tetiklemektedir (Borgatti vd., 2013: 2)

Örgütlerde türdeşlik, homojenlik ve bütünleşmeyi sağlamakta, gruplarda iş tatmini ve örgütsel performansı etkilemektedir. Kolay ve hızlı iletişim bir grubun etkili çalışmasını sağlamaktadır. Bu yüzden enformel iletişimin, grup üyeleri arasındaki iletişimi kolaylaştırması beklenmektedir. Aynı zamanda yoğun ilişkilerin hakim

olduğu grupların, iletişim ve eşgüdüm maliyetlerini düşürdüğü savunulmaktadır. Bu ilişkilerin görüldüğü örgütlerin katı bürokrasilerden daha etkili olduğu ifade edilmektedir. Kısacası, sosyal bütünleşme, iletişim sıklığı ve enformel iletişim örgütsel performansı olumlu etkilemektedir (Smith vd., 1994: 414-420). Türdeşliğin karşıtı olan grup çeşitliliğinin ise çatışmayı tetiklediği ve kişiler arası iletişimi düşürdüğü görgül araştırmalarla doğrulanmıştır (Wagner vd., 1984). Fakat türdeşliğin olumsuz yönleri de bulunmakta bireylerin sosyal dünyalarını kısıtlamalarına neden olmaktadır. Özellikle ırk ve etnik kimlik en güçlü sosyal ayrıma sebep olmaktadır. Bunları yaş, cinsiyet, eğitim ve meslek gibi kişisel nitelikler izlemektedir (McPherson vd., 2001: 415).

Türdeşlik ile ilgili sayısız çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmada da birkaç tanesine yer verilmektedir. Gönüllü kuruluşlarda yapılan bir çalışmada 304 katılımcı ve 10 kuruluş incelenmiştir. Çalışma hem tercih türdeşliği hem de teşvik edilen türdeşliğin ağ oluşturmada etken olduğunu belirtmektedir. Ağdaki çeşitlilik ve ağ büyüklüğünün türdeşlik üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Daha fazla aktöre sahip büyük gönüllü kuruluşlarda tercih türdeşliğinin var olduğu görülmüştür. Fakat genel anlamda gönüllü kuruluşların teşvik edilmiş türdeşliği tetiklediği ifade edilmektedir (Mcpherson ve Smith-Lovin, 1987).

110 aktörlü yüksek lisans öğrencileri arasındaki ilişkileri inceleyen bir araştırmada ırktan kaynaklanan türdeşlik incelenmiştir. Yüksek lisans programında sınıf ve ders çeşitlenmesine gidilerek farklı grupların entegrasyonuna izin verilmiştir. Ancak öğrencilerin kendi ırklarından olan kişilerle daha kolay etkileşime geçtikleri ve bağlarını güçlendirdikleri görülmüştür. ABD'de yürütülen araştırmada, özellikle azınlıkta olan ırkların türdeşlikten dolayı daha fazla etkileşime geçtikleri, yoğun ve güçlü bağlar oluşturdukları saptanmıştır. Bu türdeşlik zamanla azalmamış, aksine devamlılığını sürdürmüştür. Irka dayalı türdeşlikten kaynaklanan bağlar bir kere kurulduğunda, zamanla değişmesi de zorlaşmıştır. Bunun sebepleri olarak türdeş olmayan ilişkilerin riskleri, yakınlık ve destek gösterilmektedir (Mollica vd., 2003). Çalışmada incelenen türdeşlik türü tercih türdeşliğidir. Çünkü yeni bağlar bireylerin kişisel tercihleri doğrultusunda kurularak ağları oluşturmaktadır.

Etnik türdeşlik ile ilgili yapılan başka bir çalışmada, Amerika'da yer alan akademisyenlerin 1985-2008 yılları arasında yazdıkları 2,5 milyondan fazla bilimsel makale ve ortak yazarlık incelenmiştir. Yine bu türdeşlik türü tercih türdeşliğidir. Sosyal ve çalışma çevresi heterojen yapıda olsa da ortak çalışmalar bireylerin tercihleri sonucu oluşmuştur. Araştırma, etnik türdeşliğin ortak yayımlarda yüksek olduğunu ispatlamıştır. Özellikle düşük etki faktörlü dergilerde ve daha az atıfla yayımlanan makalelerde daha fazla etnik türdeşliğe

rastlanılmaktadır. Akademide başlangıç aşamasında olan araştırmacıların ortak makalelerinde aynı etnik kökenden gelen akademisyenlerle daha fazla çalışma yaptıkları görülmüştür. Çalışma ilk ve ikinci yazarların %86 oranında aynı etnik kökenden geldiğini göstermektedir. Bu tercih türdeşliği, aynı etnik kökenden gelenlerin kendi dillerinde tartışma avantajı, iletişimi kolaylaştırması, benzer görüşlere sahip olmaları ve birbirlerini anlayabilmelerinden kaynaklanmaktadır (Freeman ve Huang, 2015).

Sonuç olarak, türdeşlik örgütlerin en küçük atomu olan çalışanların kişisel tercihler veya yapısal sınırlandırmalar nedeniyle bağ kurmasında temel etken olan sosyal bir güçtür. Birey atomlar iken, bireylerin birbirleriyle etkileşimi sonucu moleküllere benzeyen ağlar oluşmaktadır. Sosyal sermaye de bu moleküllerin enerjisine benzemektedir. Haliyle ağ yapısı bireyin özellik ve görünümünden çok farklı bir görünüm kavuşarak bireyin yalnız başına elde edemeyeceği enerjiyi kazanmasına neden olmaktadır.

3.2. İlişkilerin Sürekliliği: Karşılıklılık

İlişkiler iki aktör arasında bağın kurulmasıyla başlamaktadır. Bağın sürekliliğini sağlayan unsur, bağların karşılıklı olmasıdır. Gouldner'a göre karşılıklılık ilkesi uzun dönem boyunca sistematik olarak incelenmemiştir. Karşılıklılık genelleşmiş ahlaki bir norm olarak, hak ve ödevleri bünyesinde barındırmaktadır. Elde edilen faydaya karşılık olarak belli eylem ve sorumlulukların yerine getirilmesini gerekli kılmaktadır. Karşılıklılık, insan ilişkilerinde dengeleyici işlevi olan ve sosyal istikrarı sağlayan bir norm olarak kişilerin sorumluluklarını yerine getirmesini ve kişinin davranışını şekillendirmesini sağlamaktadır. Aynı zamanda karşılıklılık sosyal etkileşimin başlangıç aşamasıdır. Rol ve pozisyonların belirlenmediği başlangıç aşamalarında grupların etkileşimini sağlamaktadır. Sonradan grup üyeleri tarafından içselleştirilen bu norm, bir sorumluluk haline gelmektedir. Bir kişiden sağlanan faydaya karşılık olarak geri ödemeyi beraberinde getirmektedir. Bir bağda karşılıklılık, bağımlılık ve gücün üstünlüğüne göre değişebilmektedir. Taraflardan birinin gücü ve yaptırımı elinde bulundurması ilişkide karşılıklılık ilkesinin bulunmamasına neden olmaktadır (Gouldner, 1960: 164-177). Buna örnek olarak bir örgütteki hiyerarşik ilişkiler veya deneyimli bireylerden deneyimsiz bireylere tavsiye ilişkisi gösterilebilir.

Aksine arkadaşlık ya da dostluk hayattaki en basit ve temel ilişki türü olarak karşılıklılık ilkesinin arandığı bir türdür. Arkadaşlık, doğasında birçok farklı ilişki türünü de barındırmaktadır. Çünkü yakın arkadaşlığın diğer ilişki türlerinin de kaynağı olduğu kabul edilmektedir. Tavsiye ve güven ilişkileri arkadaşlık ile

gelişmektedir. Başka bir deyişle, arkadaşlar arasında güven, tavsiye ve işbirliğinin gelişmesi beklenmektedir. Yakın arkadaşlık, ilişkinin karşılıklılık ilkesine dayanmasına neden olmaktadır. Arkadaşlık ile güven mekanizması işlemekte, sosyal yardım ve destek sağlanmaktadır. Aynı zamanda, gruplardan dışlanmamanın sigortası olarak kabul edilmektedir (Lazega, 2001: 96-97).

Çoğu ikili ilişki türü açısından bağlantıların sürekliliğini sağlayan temel ilke karşılıklılıktır. İkililerde karşılıklılık, sosyal süreçlerin yapı taşıdır. Karşılıklılık ilkesi birçok alada kullanılmasına rağmen ilişkilerde karşılıklılık bir ilişkide hem gelene hem de giden bağların olması yani ilişkinin simetrik olması anlamına gelmektedir. Simetrik ilişkilerde karşılıklılık, olumlu duyguların baskın olduğu ilişkilerin varlığı anlamına gelmektedir. Başka bir deyişle karşılıklılık eğilimi, karşılıklı tanınırlık ve desteğe dayalı olarak bağlantıların devamlılığını sağlamaktadır (Robins, 2015: 22). Bir ağda denge, asimetrik ilişkilerin uzun vadede ya karşılıklı olmasını ya da bağlantının yok olmasını gerektirmektedir (Hennig vd., 2012: 38-39). Nitekim özellikle çatışmanın görüldüğü örgütlerde, asimetrik ilişkilerin daha fazla olduğu, yani karşılıklılık esasının az olduğu kanıtlanmıştır (Nelson, 1989: 396). Doğal olarak bu ilkenin istisnası, hiyerarşik yapılanmadaki asimetrik ilişkilerdir (Hennig vd., 2012: 38-39).

İkili ilişkilerde karşılıklılık, ilişkilerden meydana gelen ağların yapısal gücü olarak kabul edilmektedir. Karşılıklılık bir yakınlık göstergesi olarak da görülmekte ve güçlü bağ kurmada da etkili olmaktadır. Grup içi bağlarda daha sık rastlanan karşılıklılık, bağ çeşitliliği ve bağ değişimi, güçlü bağların da grup içinde daha fazla olması anlamına gelmektedir (Agneessens ve Skvoretz, 2012: 1526).

Esasında karşılıklılık ilkesi, sosyolojik bir açıklama olarak ilişkilerin sosyal sermayeye dönüşümünde taraflar açısından beklenen ve istenilen bir durumdur. Fakat sosyal sermayenin riskleri olan bir yatırım olduğu da unutulmamalıdır. Çünkü sorumlulukların boyutu ile getirinin geri dönüşümü belli değildir. Aynı zamanda karşılıklılık beklentilerinin gerçekleşmeme olasılığı bulunmaktadır (Portes, 2000: 45). Sosyal sermaye düşünürlerinden Putnam, sosyal sermayenin birikimiyle iyi işleyen bir ekonomik sisteme ulaşılacağını ve siyasi bütünleşmenin sağlanacağını iddia etmektedir (Siisiäinen, 2000: 2). Güven karşılıklılık esasına dayanmakta ve gönüllü kuruluşların işleyişini sağlamaktadır. Gönüllü kuruluşlar da toplumda güveni perçinlemektedir (Putnam, 1993: 163-185). Bu bakımdan sosyal sermayenin yaratılabilmesi için güven unsuru karşılıklı olmak durumundadır.

Özetle sosyal norm ve beklentilerin gerçekleşmesini, ilişkilerde sorumluluk ve görevlerin yerine getirilmesini sağlayan ilke karşılıklılıktır. Bu ilke aktörler arası

ilişkiyi sürdürülebilir kılarak, gelecekte faydalanılabilecek bir yatırım türü olarak stoklanmasına neden olmaktadır. Bu açıdan değerlendirildiğinde bireye fayda sağlayan ilişkilerin güven ve dayanışma temelinde gözle görülür bir bağlayıcılığı olmayan bir borçlanma ve borcunu ödeme şeklinde karşılıklı ilerlediği iddia edilebilir.

4. SONUÇ

Çalışma sosyal sermayeyi mikro bir kavram olarak ele almış ve bireysel getirilerine odaklanmıştır. İlk olarak bağ ilişki, ağ ve sosyal sermaye bağlantısına kısaca değinilmiştir. İkinci olarak türdeşlik ve karşılıklılık kavramları irdelenmiştir.

Bu çalışmada sosyal sermaye kökenlerine inilerek, bu yatırım türünün ardındaki sosyal yapı taşları ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Başka bir ifadeyle, sosyal sermaye konusunda neden ve nasıl sorularının cevapları bulunmaya çalışılmıştır. sosyal karşılaştırma, sosyal değişim kuramı veya geçişkenlik gibi ilişkilerin ardında birden fazla motivasyon sebebi olduğu bilinmesine rağmen en temel ilkelerin türdeşlik ve karşılıklılık olduğu iddia edilebilir.

Sonuç olarak sosyal sermayeden söz edilebilmesi için öncelikle bireyler arasında bir ilişkinin, iletişimin var olması gerekmektedir. Bu ilişkilerin ilk aşaması bireyler arasında bağın kurulmasıdır. Bağların kurulması ise büyük ölçüde bireyler arasında türdeşliğin görülmesiyle sağlanmaktadır. Sosyal sermaye diğer sermaye türlerinden farklı olarak kullanılmadıkça yıpranan bir yatırım türü olduğu bilinmektedir. Bu sebeple kurulan ilişkilerin sürekliliğini sağlamak için sürekli enerji ve zaman ayırmak gerekmektedir. Bu çabalar sonucunda ilişkier karşılıklı, güven esasına dayalı güçlü hale gelmektedir. Güçlü bağlardan oluşan ağlardan ya da çevrelerden ise sermaye olarak nitelendirilebilecek kazanımlar elde etmek mümkündür.

KAYNAKLAR

- Adler, P. S., & Kwon, S. (2000). Social Capital: The Good, the Bad, and the Ugly. In E. L. Lesser (Ed.), *Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications* (pp. 89–115). USA: Butterworth - Heinemann.
- Agneessens, F., & Skvoretz, J. (2012). Group differences in reciprocity, multiplexity and exchange: Measures and application. *Quality and Quantity*, 46(5), 1523–1545.
- Ağcasulu, H. (2017). Sosyal Sermaye Kuramı ve Temel Bakış Açılarının 28

Karşılaştırılması. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 8(17), 114–129.

Aydemir, M. A. (2011). *Sosyal Sermaye: Topluluk Duygusu ve Sosyal Sermaye Araştırması*. Konya: Çizgi Kitabevi.

Baker, W. E. (1992). The Network Organization in Theory and Practice. In N. Nohria & R. G. Eccles (Eds.), *Networks and organizations: Structure, form, and action* (pp. 397–429). Boston: Harvard Business School Press.

Başak, S., & Öztaş, N. (2010). Güven Ağbağları, Sosyal Sermaye ve Toplumsal Cinsiyet. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(1), 27–56.

Beckert, J. (2003). Economic Sociology and Embeddedness: How Shall We Conceptualize Economic Action? *Journal of Economic Issues*, 37(3), 769–787.

Borgatti, S. P., Everett, M. G., & Johnson, J. C. (2013). *Analyzing Social Networks*. London: SAGE.

Borgatti, S. P., Mehra, A., Brass, D. J., & Labianca, G. (2009). Network Analysis in the Social Sciences. *Science*, 323(5916), 892–895.

Brass, D. J., Galaskiewicz, J., Greve, H. R., & Tsai, W. (2004). Taking Stock of Networks and Organizations: a Multilevel Perspective. *Academy of Management Journal*, 47(6), 795–817.

Centola, D., & van de Rijt, A. (2015). Choosing your network: Social preferences in an online health community. *Social Science & Medicine*, 125, 19–31.

Coleman, J. S. (1990). Foundations of Social Theory. *Social Forces*, 69(2), 993.

Coleman, J. S. (2000). Social Capital in the Creation of Human Capital. In E. L. Lesser (Ed.), *Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications* (pp. 43–68). USA: Butterworth - Heinemann.

Freeman, R., & Huang, W. (2015). Collaborating With People Like Me: Ethnic co-authorship within the US. *Journal of Labor Economics*, 33(1), 289–318.

Field, J., (2006), *Sosyal Sermaye*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Gladwell, M. (2000). *The Tipping Point: How Little Things Can Make A Big Difference*. New York: Little Brown.

Gouldner, A. W. (1960). The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement. *American Sociological Review*, 25(2), 161–178.

Hennig, M., Brandes, U., Pfeffer, J., & Mergel, I. (2012). *Studying Social Networks: A Guide to Empirical Research*. Frankfurt / New York: Campus Verlag.

Karagül, M. (2012). *Sosyal Sermaye: Kapitalizmin Kör Noktası*. Ankara: Nobel Akademi.

- Kilduff, M. & Tsai, W. (2003), *Social Networks and Organizations*. London: SAGE.
- Kossinets, G., & Watts, D. J. (2009). Origins of Homophily in an Evolving Social Network. *American Journal of Sociology*, 115(2), 405–450.
- Lazega, E. (2001). *The collegial phenomenon: The social mechanisms of cooperation among peers in a corporate law partnership*. Oxford: Oxford University Press.
- Lesser, E. L., (2000), "Leveraging Social Capital in Organizations". E. L. Lesser (Ed.), *Knowledge and Social Capital* (ss. 3–16). USA: Butterworth - Heinemann.
- Lin, N, Cook, K. & Burt, R. S., (2008), *Social capital: Theory and research* (4th Edition). USA: Transaction Publishers.
- McPherson, J. M., & Smith-Lovin, L. (1987). Homophily in Voluntary Organizations: Status Distance and the Composition of Face-to-Face Groups. *American Sociological Review*, 52(3), 370–379.
- McPherson, M. (2004). A Blau space primer: prolegomenon to an ecology of affiliation. *Industrial and Corporate Change*, 13(1), 263–280.
- McPherson, M., Smith-Lovin, L., & Cook, J. M. (2001). Birds of a Feather: Homophily in Social Networks. *Annual Review of Sociology*, 27(1), 415–444.
- Mollica, K. A., Gray, B., & Trevino, L. K. (2003). Racial Homophily and Its Persistence in Newcomers' Social Networks. *Organization Science*, 14(2), 123–136.
- Nelson, R. E. (1989). The Strength of Strong Ties: Social Networks and Intergroup Conflict in Organizations. *Academy of Management Journal*, 32(2), 377–401.
- OECD. (2001). *The Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital*. <http://www.oecd.org/site/worldforum/33703702.pdf> (Erişim Tarihi: 09.03.2016).
- Podolny, J. M., & Page, K. L. (1998). Network Forms of Organization. *Annual Review of Sociology*, 24(1), 57–76.
- Portes, A. (2000). Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. In E. L. Lesser (Ed.), *Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications* (pp. 43–67). USA: Butterworth - Heinemann.
- Putnam, R. D., (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. New Jersey: Princeton University Press.
- Robins, G. (2015). *Doing Social Network Research: Network-based Research Design for Social Scientists*. London: SAGE Publications.

- Rogers, E. M., & Bhowmik, D. K. (1970). Homophily-Heterophily: Relational Concepts For Communication Research. *American Association for Public Opinion Research*, 34(4), 523–538.
- Siisiäinen, M. (2000). Two Concepts of Social Capital: Bourdieu vs. Putnam. *North*, 40(2), 183–204.
- Smith, K. G., Smith, K. A., Olian, J. D., Sims, H. P., O'Bannon, D. P., & Scully, J. A. (1994). Top management team demography and process: the role of social integration and communication. *Administrative Science Quarterly*, 39(3), 412–438.
- Tindall, D., & Wellman, B. (2001). Canada as social structure: Social network analysis and Canadian sociology. *Canadian Journal of Sociology*, 26(3), 265–308.
- Wagner, W. G., Pfeffer, J., & O'Reilly, C. A. (1984). Organizational demography and turnover in top-management group. *Administrative Science Quarterly*, 74–92.
- Wellman, B., & Frank, K. (2008). Network Capital in a Multilevel World: Getting Support from Personal Communities. In N. Lin, K. Cook, & R. S. Burt (Eds.), *Social Capital Theory and Research* (4th Edition, pp. 233–274). New Jersey: Aldine Transaction.