

SOSYAL SERMAYENİN AKRABALIK, HEMŞEHRİLİK VE GÜVEN İLE İLİŞKİSİ: KONYA SANAYİ İŞLETMELERİ ÖRNEĞİ

Abdullah Topçuoğlu¹ - Susran Erkan Eroğlu²

ÖZET

Gündelik hayatın, bireysel ve kurumsal ilişkilerin, üzerine inşa edildiği güven, son yıllarda sosyal bilimcilerin ilgisini çeken bir konu olmaktadır. Nüfusun büyük çoğunluğunun kentlerde yerleşmesi, insanın giderek daha heterojen bir sosyal dokunun parçası olması, belirsizliklerin, modern ilgisizliklerin ve güvensizliklerin şekillendirdiği bir yaşama biçimi, "güven" konusunu sosyal ilişkiler ağının bir tutkalı olarak gündemimize yerleştirmiştir. Öte yandan, ekonomik gelişmenin temeli ekonomik sermaye olduğu gibi, toplumsal gelişimimizin temeli de bir sosyal sermaye ögesi olarak güvendir. Bu araştırmada, Konya'daki aile işletmelerinde, akrabalık ve hemşerilik ilişkilerinin güven düzeyi, bu ilişkilerin işletmenin kurumsallaşabilmesinin önünde bir engel oluşturup oluşturmadığı, işletmedeki işlerin sürdürülmesinde ne derece bir motivasyon faktörü olduğu gibi hususlar incelenmiştir. Ayrıca akrabalık ve hemşerilik ilişkilerinin ticaret ve sanayi sektörleri açısından nasıl bir farklılık gösterdiği de analizde yer almıştır.

Anahtar kelimeler: Sosyal Sermaye, Güven, Akrabalık, Hemşerilik, Konya Örneği

¹ Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Sosyoloji Bölümü

² Yrd. Doç. Dr. Selçuk Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Sosyoloji Bölümü

THE RELATIONSHIP OF SOCIAL CAPITAL WITH KINSHIP, FELLOWSHIP AND TRUST: THE CASE OF KONYA INDUSTRIAL ESTABLISHMENTS

Abdullah Topçuoğlu - Susran Erkan Eroğlu

ABSTRACT

Trust, which has been built on everyday life, individual and corporate affairs, is an issue attracting the attention of social scientists in recent years. The vast majority of the population in urban settlements, the social fabric of people to be part of an increasingly heterogeneous, uncertainties, and the way of life which was shaped by lack of interest in a civilized way mistrust placed the trust as an adhesive to network of social relations on our agenda. On the other hand, the foundation of economic development is economic capital thus social capital is a social element in our development as a foundation of trust. In this study, the level of trust in relationships of kinship and fellowship in family businesses of Konya was examined. Moreover whether this situation posed an obstacle during institutionalisation of the business relationships or not and maintaining jobs in the enterprise and how to be a motivational factor of this situation are issues to be examined. In addition, how relations of kinship and fellowship differ in terms of trade and industrial sectors took place in the analysis.

Keywords: Social Capital, Trust, Kinship, Fellowship, the Case of Konya

GİRİŞ

Genel olarak akrabalık ilişkileri modern yapılar içinde modernlik açısından geçmişte kalması gereken bir yaklaşımın tekrar gündeme alınmasıyla eşdeğerdir. Özellikle modern kapitalist işletmelerde akrabalık ilişkilerine ve bu ilişkilerin çıktılarına rastlamak pek olası değildir. Türkiye geçmişiyle karşılaştırıldığında hem ekonomik hem de kalkınma açısından modern olma sürecinde fazla yol alan bir yapıya sahip olmasına rağmen aile ve akrabalık ilişkilerinin incelenmesi için gerekçeye sahip bir yapısı vardır.

Kapitalist yaklaşım akrabalık ilişkileri ve firma yapılarını birbirinden ayırmaya ve kişisel bütçe ve finansman işlerini şirketlerin mali işlerinden ayırmaya daha 15. yüzyılın sonunda özel bir ilgi göstermişti. Bu çabanın sonucu olarak geçen beş yüz yıldan fazla süre ile kapitalist sistemin hiçbir aşamasında akrabalık ilişkilerinden söz etmemek doğal bir sonuç olacaktı. Fakat günümüzde aile ilişkileri sayesinde çok başarılı olan işletmelerden bahsetmek ve sayılarının arttığını görmek çok uç bir yaklaşım değildir. Ayrıca bu işletmeler kriz zamanlarında önemli modeller olarak içlerinde barındırdıkları iş ahlakı, heyecan, bağlılık ve çalışma arzusu ile karşımıza çıkmaktadırlar. Böylece geleneksel cemaat ilişkilerine önemli bir yer açılmaktadır. Belki de modernliğin bir evresine tekabül ettiğinden söz edebileceğimiz bu gelişmenin en belirgin özelliği, kapitalist ilişkilerin şiddetle ihtiyaç duyduğu güven sorunu olmaktadır.

Alan yazın incelendiğinde güven kavramının tanımını yapmaktan ziyade bağlamına göre bir çerçeve çizme çabası ortaya çıkmaktadır. Günümüz dünyasında bireylerin tek başlarına kendilerine yetme konusunda yetkin olmadıkları açık bir şekilde görülmekte ve herhangi bir iş veya birliktelik için toplumsal bir düzen ve işbölümünün gerekliliği yadsınmamaktadır. Bu durum karmaşık ve nitelikli bir ilişkiler ağını gerektirmektedir. Bu ilişkiler ağının temelini güven oluştururken birbirlerini tanımayan bireyler ve toplumsal düzen için güvenin önemi daha da fazla ortaya çıkmaktadır. Araştırmanın konusu, güven ilişkisini örgütsel bağlamda ele alan, örgüt üyelerinin belirlenmiş iş, görev ve rol tanımları çerçevesinde birbirleriyle formel ve sosyal etkileşimlere bağlı olarak informel biçimde, sınırlı ve yoğun bir temas içinde oldukları bir ortamı anlatmaya yöneliktir. Sözü edilen bu durum güveni temsil eder (Erdem, 2003:156). Diğer bir ifade ile kişiler arasında yaşanan ve hissedilen bir etkileşim dinamiğidir (Bhattacharya ve Pillutla, 1998:462). Çalışmanın amacı sanayi işletmelerdeki sosyal sermaye

ve güven ilişkisini ortaya koyarak bir analiz imkanı yaratmaktır. Literatüre bakıldığında çok sayıda güven sosyal sermaye ilişkisine yönelik araştırma varken; sanayi işletmelerindeki güvene ve sosyal sermayeye dayalı akrabalık ilişkilerine ait çalışmanın az olması bu çalışmanın önemini vurgulamaktadır. Bu bağlamda araştırmada ekonomik örgütlenmelerdeki kurumsal güven boyutu sorgulanmayacaktır. Çünkü ekonomik kalkınma ve gelişme açısından işletmelerin yapısal işleyişleri ve verimlilikleri daha çok önemlidir. Yapısal işleyiş ve verimlilik ise kişiler arası ilişkiler ve bu ilişkilerde gözlemlenen güven düzeyi ile şekillenir.

Bu çalışmada bahsi geçecek sosyal sermaye tanımlarının hemen hemen hepsi dayanışma ve güvene dayanan ilişki ağlarının bir veri olarak her zaman daha olumlu (veya olumsuz) işlevlerinin olduğu düşüncesinden hareket edilmekle birlikte farklı tanımlamalardan da yararlanılmıştır. Konya'daki bazı özel işletmelerde akrabalık ilişkilerinin oluşturması beklenen güven düzeyini ölçmeye çalışarak, yönetim, işletmeyi benimseme ve dürüstlük gibi toplam verimliliği etkileyen faktörler açısından nasıl bir tablo olduğu araştırılmaya çalışılmıştır. Öncelikle akrabalık ve hemşerilik ilişkileri, belli toplumsal ilişki biçimlerinde birincil yakın akrabalıktan salt hemşerilik bağına kadar uzanan belli bir süreklilik izleyen aynı tür ilişki biçimlerinin iki ucu olarak düşünüldü. Birinci dereceden akrabalıkların bir işletme içindeki yeri ile salt hemşerilik bağı aynı değerde tutulmamakla birlikte bu ilişki ağları bir sosyal sermaye işlevselliği bakımından kendi uygun yerine oturtulmayı gerektirmekte ve sonuç olarak pratikte, birinci derecedeki karar verici durumunda olan işveren birinci dereceden akraba ile hemşeri arasındaki ayırımı yaptığı görülmektedir.

Bir sosyal sermaye ögesi olarak akrabalık ve hemşerilik ilişkilerinin ana çıktısı güvendir. Gerek toplumsal birlikteliklerde ve gerekse ekonomik işletmelerde etkin ve verimli bir işleyişin sağlanabilmesi büyük oranda toplum ya da işletme içindeki güven ilişkilerine bağlıdır. Güven kavramı soyut bir duygu ya da algıya dayalı olarak ortaya çıktığı için, profesyonel olmayan akrabalık ve hemşerilik unsurları ile birlikte tanımlanan güven anlayışı, hem örgütlenme sürecinde ve hem de yönetim ilişkilerinde sorunlar çıkarabilmektedir. Kişisel ilişkilere ya da bağlara dayalı olarak ortaya çıkan güven ile kurumlara olan güven arasında önemli farklılıklar olduğu, en temel belirleyici farkın da kurumsal güvenin soyut bir düzlemde ortaya çıkması, kişisel güvenin yüz yüze ilişkiler sonucunda geçmişte elde edinilen bilgiye dayalı olarak edinildiği yukarıdaki bölümlerde ifade edilmişti. Bu

yüzden kişisel ilişkilerle ortaya çıkan güven kurumsal güvenden daha etkilidir.

Sosyal sermayenin oluşumu ve akrabalık ilişkileri ile ilgili bir başka sorun ise gücün merkezleşmesiyle ortaya çıkan durumdur. Toplumların yönetilme biçimleri ve bürokratik mekanizmanın işleyişi doğal olarak o toplumdaki örgütsel işleyişe yansımaktadır (Sargut, 2003). Merkezi yönetim anlayışları, toplumu oluşturan bireylerin farklı ortamlarda, farklı kişilerle kolayca sosyalleşmesini sağlayan bir işlev yerine merkezi olmanın getirdiği otoriter yönetim sebebiyle yüksek bir güç mesafesi koymakta ve yoğun hiyerarşik kategorizasyon, paylaşma ve uzlaşma kültürünün oluşmasına engel olmaktadır.

SOSYAL SERMAYE

Sosyal sermaye, son dönemlerde sosyal bilimlerde en çok tartışılan ve üzerinde yorum yapılan kavramlardan biridir. Sosyal sermayenin vurgusu genel olarak sosyal ilişkilerin niceliği ve niteliğindedir. Genel olarak sosyal bilimlerde, insanların çalışma hayatıyla ilgili verimliliklerini, sivil hayattaki performanslarını, insanların gönüllü olarak bir araya gelerek belli işlerle meşgul olmalarının düzeyini ölçmenin bir yolu olarak “sosyal sermaye” kavramına başvurulması bilimsel bir yaklaşım halini almıştır. Sosyal sermayenin temelleri Fransız sosyologlarından Alexis de Tocquville'nin (1946) Amerika analizlerinde ortaya çıkmış bu analizlerde Amerikan toplumunun en önemli özelliği olarak, bireylerin herhangi bir işi yapabilmek için sıkça ve çok kolayca bir araya gelme yeteneğinden bahsedilmiştir. Amerikalı sosyologlar bu çerçevede belirli bir aşınmanın varlığından bahsetmişlerdir. Bu aşınmanın nereden kaynaklanmış olabileceği üzerinde dururken, eksikliğini duydukları şeyi tanımlamak üzere sosyal sermaye (social capital) kavramına ulaşmışlardır. Sosyal sermaye, bu çerçevede tanımlanacak olursa, “bir toplumda insanları belli işleri yapmak üzere gönüllü işbirliğine sevk eden her türlü motivasyon, kültürel değer veya normlardır” denilebilir.

Kavramsal açıdan sosyal sermaye kavramı tartışılacak olursa; kolektif davranışın geliştirilmesinde ve bunun uygulanmasında sosyal sermaye önemli bir yere sahiptir. Ayrıca iyi bir vatandaş olmak için eğitim kurumu bünyesinde sosyal sermaye birikiminin olması kaçınılmazdır. Bununla beraber Amerika'da yapılan bazı çalışmalarda kırsalda yaşayan göçmenlerin

toplumsal hayata katılımlarına ve iyi vatandaş olmalarına yönelik eğitim programları tesis edilerek bireylerin komşularıyla ve komşularının kendi komşularıyla kurdukları iletişim sonucunda sosyal sermaye birikiminin ortaya çıktığı görülmüştür (Aydemir, 2011).

Bu birikim, zengin bir kaynağın yaratılması sürecinde birliktelikler ve ortaklaşa gerçekleştirilen eylemlerle kendini göstermektedir. Gerçekleştirilen bu eylemlerin içeriğini sivil organizasyonlara katılma, ağlar yoluyla etkileşimde bulunma, sosyal ilişkiler kurma gibi sosyal ilişki biçimleri oluşturmaktadır. Bu eylemlerin hepsi kavramsal düzeyde sosyal sermayenin en önemli göstergeleridir. Bazı sosyologlar, sosyal bilimciler ve düşünürlerin bu ilişkiler vasıtasıyla sosyal sermayenin kökenine ilişkin açıklamalar yapmaya çalışması kaçınılmaz bir sonuç olmuştur. Bu düşünürler sosyal sermayeyi farklı açılardan açıklamaya çalışmışlardır (Aydemir, 2011).

Bourdieu, sermaye kavramının ekonomideki alışıldık kullanımını kültürel, sembolik ve toplumsal alanlara da uyarlayarak kavramın bu şekildeki kullanımının öncülüğünü yapmıştır. Bourdieu'nun sosyal sermaye kavramını kullanma biçimi karmaşık sosyolojik anlamları ortaya çıkarmada orijinal bir yere sahiptir. Bourdieu'da sosyal sermaye kavramı ekonomik sermaye üzerindeki tartışmalarla birlikte kültürel ve sembolik sermaye kavramlarıyla farkını da ortaya koymaktadır. Bourdieu, ekonomik sermaye üzerindeki tartışmanın paralelinde kültürel ve sembolik sermayenin bulunduğu bahsederek toplumdaki kültürel sermayenin ekonomik sermayeye sahip olanlarca kullanıldığını belirtmiştir. Bourdieu'ya göre sosyal sermaye, karşılıklı tanışıklık veya aşinalıkların az çok kurumsallaşmış ilişkilerinin dayanıklı bir şebekesinin mülkiyetiyle –veya başka bir deyişle bir gruba üyelikle- irtibatlanan fiili veya potansiyel kaynakların toplamıdır” (Bourdieu, 1983; akt. Paxton, 1999). Bourdieu bu tanımla sosyal sermayenin sadece ilişkiler ağı ve/veya bağı olmadığını ortaya koymuştur. Sosyal sermayenin anlaşılması için daha fazlasına ihtiyaç vardır. Bourdieu'nun sosyal sermayeyi kullanma biçimiyle, “muhtemel ilişkilerin, örneğin komşuluk, çalışma yeri veya hatta akrabalık ilişkilerinin bile, aynı anda hem zorunlu hem de seçmeli olan ilişkilere, öznel anlamda hissedilen sağlam yükümlülükler içererek (şükran, saygı, arkadaşlık vs duygular) dönüştürülmesini de” kapsar. Bu tanımda kavramın içerdiği anlam kapsamında yer alan ilişki ağı (network) bağları ayrıca belirli bir tipte olmak zorundadır: güvenilirdir ve pozitif (Bourdieu, 1983; akt. Paxton, 1999).

Bir başka araştırmacı olan Coleman'a göre sosyal sermaye kavramı bir grubun toplumsal yapısının bu grubun bireyleri için nasıl bir kaynak olarak işleyebildiğini gösteren önemli bir yapıdır. Coleman sosyal sermayenin toplumsal aktörlerle ve onların aralarındaki ilişkilerde içkin olduğunu belirtmiştir. Böylece sosyal sermaye bireylerin sahip oldukları yerleşik bir kavram değildir. Bu bağlamda bireyler sosyal sermayeden toplumsal amaçlarını gerçekleştirmek için faydalansalar bile bu kavramın onlarda yerleşik olmadığını görmek zor değildir. Coleman'a göre sosyal sermaye varlığını grup içindeki, güven, bilgi, kurallar ve yaptırımlarla birlikte otorite ilişkileri ve yükümlülüklerin ortak hareketine göre sağlar. Böylece adı geçen bütün kavramlar grup için önemli bir kaynak oluştururken aynı zamanda da sosyal sermayenin önemli özelliğidir. Buna göre toplumsal sermayenin iki önemli bileşeni vardır:

1. *Bireyler arasındaki nesnel birliktelikler*: Bireyleri birbirine bağlayan nesnel ilişki ağı yapıları olmak zorundadır. Bu bileşen bireylerin toplumsal mekân içinde birbirlerine bağlı olduklarına işaret eder.

2. *Öznel bir bağ*: Bireyler arasındaki bağların özel tip bağlar olması lazımdır. Karşılıklı, güvene dayalı ve pozitif hissiyat içeren bağlar (Paxton, 1999).

Sosyal sermayenin varlığında eylem kapasitesinin arttığının görülmesi olağan bir durumdur. Sermayenin konumu aktif olduğunda; grup üyelerinin grup içinde bir bütün olarak hareket etmeleri hızlanır ve farklı amaçlar için bir araya gelmek daha da kolaylaşır. Ayrıca sosyal sermaye grup içinde fark edilmeden durur ve proaktif bir potansiyele sahiptir (Paxton, 1999).

Sosyal sermaye kavramı ilk kullananlardan biri de siyaset bilimci Robert Putnam'dır. Putnam sosyal sermaye kavramını toplumsal kalkınma için gerekli her şey var olduğu halde kalkınmanın neden gerçekleşmediği sorusuna cevap ararken bulmuştur. Putnam sosyal sermaye kavramını kullanmaya başladığından beri bu kavram çeşitli anlamlar kazanmış ve farklı kullanımlara konu olmuştur. Farklı düşünürler farklı anlamlar yüklemişlerdir. Putnam'ın da sosyal sermaye kavramının anlamını çeşitlendirdiğini söylemek doğru olacaktır.

Putnam'ın "sosyal sermaye" olarak gönderme yaptığı şeyler modernist teoride çoktan modası geçmiş olması gereken veya öyle olması gerektiği varsayılan bazı geleneksel kurum veya fenomenlerden ibarettir. Öncelikle, sosyal sermayeyi "toplumsal örgütlenmenin, örneğin eşgüdümlü eylemleri kolaylaştırarak toplumun verimliliğini geliştiren güven, normlar ve ilişki

ağları gibi özellikleri" şeklinde tanımlayan Putnam (1995a), böylece sosyal sermayede üç önemli unsurun altını çizmiştir.

1. Özel toplumsal normlar (güven);
2. Toplumun nesnel özellikleri (toplumsal ilişki ağları) ve
3. Sonuçların (verimlilik, etkililik) bir karışımıdır (Newton, 1999).

Putnam'ın sosyal sermayeyi kavramsallaştırma sürecindeki en önemli etken, Amerika'da Weber'in kapitalizmin oluşumunda rol atfettiği motivasyonlarında (Avrupa kapitalizmi örneğinde Protestanlığın sağlamış olduğu püriten ahlaki değerler) ciddi bir azalmanın, yoksunlaşmanın baş göstermesidir. Bu durumu en açık bir şekilde gözler önüne seren Putnam'ın "Amerika'da Sosyal Sermaye Düşüşte midir?" isimli eseridir (Putnam, 1995b). Sosyal sermayenin düşüşü ne anlama gelmektedir? Bu sorunun cevabını vermeye çalışan Putnam bireylerin ortak ve meşru bir hedefe doğru birlikte ilerlemesi isteklerinin ortadan kalkması olduğunu belirtmiştir. Bireyler kendilerini ilgilendiren en önemli güvenlik veya sağlık konularında rahatsızlık duydukları bir olaya karşı kolektif hareket ederek ortak bir çözüm bulma yönünde bile işbirliği yapma kabiliyetlerini veya eğilimlerini kaybetmişlerdir. Bu tür sorunlarla beraber yaşamak bireylere neredeyse bir araya gelmenin zahmetinden daha fazla katlanılabilir hale gelmeye başlamıştır.

Bourdieu, Coleman ve Putnam'ın dışında sosyal sermaye literatürüne katkıda bulunan diğer bilim adamı Tarihin Sonu ve Son İnsan kitaplarının yazarı Fukuyama'dır. Fukuyama'ya göre sosyal sermaye günümüz ekonomilerinin etkili bir şekilde işleyebilmesi için önemli paydalarından bir tanesidir. Bu özellik sosyal sermayeyi liberal ekonomilerinin olmazsa olmazı haline getirmiştir. Sosyal sermaye modern toplumların kültürel ve insani boyutunu oluşturur. Bununla birlikte sosyal sermayenin geçmişe dayanan ve Aydınlanma'nın çıktıklarından beslenen bir yapısı vardır. Fukuyama sosyal sermayenin çok fazla sayıda tanımının olmasına rağmen bu tanımların sadece sosyal sermaye tezahürlerine atıfta bulunabileceğini iddia etmiştir. Fukuyama'ya göre sosyal sermaye iki veya daha fazla birey arasında eşgüdümü ilerleten, model alınmış bir normdur. Sosyal sermayeyi meydana getiren normlar iki birey arasındaki sıradan bir anlaşma normundan sosyal kurumlar gibi daha karmaşık yapıların ifade edilip ortaya konması ile tanımlanabilecek geniş bir yelpazeye sahiptir (Fukuyama, 2001).

Ağlar, dernekler ve vakıflar gibi yapıların oluşum seviyeleri sosyal sermaye potansiyelini göstermekle kalmaz aynı zamanda bizzat sosyal sermaye bu olu-

şumların var olma şartı olan devlet kurumlarına güveni de belirler. Eğer devletin kendisi güvenilmeyecek, her an keyfi uygulamalarla her türlü birlikteliğe karşı kuşkuyla bakan, otoriter bir örgüt yapısı şeklinde meydana gelmişse, bu devletin çatısı altında insanların bir araya gelmelerine de kuşkuyla bakılır ve bunun sonucunda toplumsal sermayenin en temel koşulu da ortadan kaybolmuş olur. Fukuyama tutarlı ve güçlü devlet siyasetinin tesis edilmesinde devreye giren devlet-merkezli otoriter hassasiyetlerin, güveni de sarsıcı nitelikte dağılır veya oluşan birlikteliklerin toplumsal çekicilikleri kaybolduklarını ortaya koymuştur. Bununla birlikte sosyal sermayenin gelişmemesi kalkınmakta olan ülkelerde rastlanan bir durum olmakla birlikte bu duruma paralel dünyanın gelişmiş ülkelerinde başka sebeplere dayalı olarak bir düşüş yaşanmaktadır. Bunun sonucunda gelişmiş ülkelerde de toplumsal kalkınma veya toplumsal birliktelik potansiyelinde, sosyal sermayedeki kendiliğinden azalma yüzünden bir düşüş kaydettiği gözlemlenen bir gerçektir ki bu tam da Fukuyama'nın da, Putnam'ın da, bu alanlardaki çalışmaları ünlü bir diğer isim olan Coleman'ın (1990) da analizlerine konu olmuştur.

Fukuyama bu azalmanın en önemli sebepleri arasında refah devleti ile birlikte bireylerde ortaya çıkan bencillik, asosyal davranış kalıpları ve bunların toplumsal hayata sirayet etmesini saymaktadır. Başka bir deyişle başlangıçta çok yüksek olan sosyal sermayede kendiliğinden gerçekleşen bir düşüş söz konusudur. Bazı bireysel alışkanlıklar bu düşüşü meydana getiren en önemli sebeplerden bazıları olarak sayılabilir. Örneğin televizyon seyretme alışkanlığı kontrolsüz olarak yayılma eğilimi olduğu için evlerdeki cemaat hayatına karşı gelişen bir durum olarak sosyal sermayeyi nasıl tükettiği ile ilgili analizler bilim adamları tarafından yapılmıştır (Schuller, Baron ve Field, 2000).

Bununla birlikte, Fukuyama bir sosyal sermaye unsuru olarak güven kavramı üzerinde oldukça geniş olarak durmuş ve "ekonomik refahın yaratılmasını, ağırlıklı olarak sosyal sermayeye ve bir toplumun bireyleri arasındaki güven duygusunun yaygınlığına bağlamıştır. Buna göre toplumları yüksek güvenli ve düşük güvenli olarak ikiye ayırıp, güvene bağlı olarak sosyal sermayenin ve bunun alt kümesi olarak kendiliğinden sosyalleşmenin toplumların siyasi ve ekonomik hayatındaki yaşamsal önemini altını çizmiştir" (Buğdaycı, 2000). Böylece Fukuyama, bir sosyal sermaye unsuru olarak güvenin azalmasının yarattığı kaotik ortamın, geleceğin en önemli sorunu olduğuna vurgu yapıyor (Fukuyama, 1995; 2000).

Fukuyama bütün geleneksel yaşam biçimlerinin ortak normalara dayandığını ve bu normların ortak amaçları gerçekleştirmek için kullanıldığını anlamaktadır. Bu çerçevede akrabalık veya hemşerilik, hatta dinsel veya etnik kaynakların ürettiği sosyal sermayenin toplam faydasının, her zaman ve şartta zararından fazla olduğunu görmek zor olamayan bir sonuçtur (Fukuyama, 2001).

GÜVEN

Güvenin iktisat literatürü içindeki önemi, genel itibarıyla kapitalist bir yaklaşımın, ekonomik bir etkinliğin ve bu etkinliğin yayılmasındaki rolü üzerindedir. Alışveriş yapılan insanlara, yatırım yapılan ortama, piyasa koşullarındaki istikrara, istihdam edilen insanlara, piyasaya hâkim olan aktörlere, devlete, kurumlara güvensizliğin olduğu bir durumda kapitalist bir girişimin oluşması veya sürmesi mümkün olmaz. Güvenin ortaya çıkmasında etkin rol oynayan etkenleri inanç, bağlılık, heyecan, doğruluk ve ahlak olarak saymak güvenin modern dünyada hangi özelliklere sahip olduğunu görmede önemli bir rol oynamaktadır. Bu durumun bir paradoksu da beraberinde getirdiğini göz ardı etmemek gerekmektedir. Bu paradoks modern dünyada bizzat modern dünyanın bastırduğu çoğu kurumun, değer ve geleneğin güven vasıtası ile tekrar su yüzüne çıkması şeklinde özetlemek doğru olacaktır.

Güvenme eylemi kabul etmek, benimsemek ve inanmak fiillerini bünyesi barındırır, çünkü güvenen ve güvenilen arasında karşılıklılığa dayanan bir ilişkiden bahsedilmektedir. Bu aşamada güvenen tarafın güvenilen tarafın sahip olduğu veya o potansiyele sahip olduğu değerler devreye girer bunlar; beceri, bilgi, samimiyet, dürüstlük ve önceden kestirilebilir davranışlara sahip olma. Böylece güvenen her zaman bir riskin altına girmektedir. Güvenen birey ekonomik bir girişimde bulunacaksa mutlaka risk alması gerektir, çünkü girişimciliğin dört önemli özelliğinden birisi olan risk olmadan güvenin anlamı yoktur. Ayrıca toplumsal açıdan güvenin ne olmadığını bilmek bir başka deyişle; işbirliğinin örgütsel yapıların ve ticari ilişkilerin kurulmasında güvenin anlamlı olabilmesi güvensizlik ve ihanetin var oluşuyla mümkündür. Güven ve güvensizliğin toplumsal açıdan anlaşılmasında çok ince bir ayırmadan söz etmek mümkündür. Güven çok uzun ve meşakkatli bir süreç sonucunda inşa edilirken en küçük bir güvensizlik sonucunda kolayca ortadan kalkmaktadır.

Bir toplumsal ilişkiler ağının ortaya çıkmasında Misztal (1996) güvenin üç önemli işlevine işaret eder:

1. Güvenin bütünleştirici fonksiyonu: Parsons'ın çalışmaları buna örnek olarak verilebilir. Parsons'a göre normatif sistemlerdeki sisteme güven sosyal düzenin temel kaynağıdır. Bir başka söyleyişle, sosyal düzen güvenli davranışı ortaya çıkaran normların bir sonucudur (Parsons, 1937). Dolayısı ile güven, bireysel olmaktan çok sistemiktir ve bireyleri sistemler altında bütünleştirici bir özelliğe sahiptir.

2. Karmaşıklığın azaltılması fonksiyonu: Bireyler giderek artan bir şekilde güvene ihtiyaç duymaktadır. Çünkü modern toplumlar giderek karmaşıklaşmakta ve alınan kararların sonuçları belirsizleşmektedir.

3. İşbirliğini kolaylaştırma fonksiyonu: İlk iki fonksiyon güvenin toplumsal ve sistem boyutuna vurgu yaparken bu fonksiyon güvenin bireysel düzeyde açıklanmasına imkan vermektedir. Güven, kişilerin karşılıklı çabaları ile bir güven ortamının oluşturulması ile fonksiyon kazanır.

Güvenin yukarıda bahsedilen üçüncü işlevi araştırmanın konusunu anlamak adına önemli bir yere sahiptir. Bu işlev bireyin bizzat kendisinin inşa ettiği veya inşa edilirken süreçte bulunduğu ortamı güven açısından; kendisinin bulunmadığı bir ortama tercih edecektir. Böylece aynı grubun içindeki kişiler arasındaki güven farklılıkları kolayca açıklanabilir.

Aslına bakılırsa insani ve toplumsal değerlerin erozyonuna yol açması bakımından kapitalist sistemin ortaya koyduğu resim her ne kadar aksini göstermeye çalışsa da ürktücüdür. Bir başka ifadeyle kapitalizmin sadece kar amacı güden yaklaşımı, girişim ve yatırım sürecinde tamamen farklı bir değişkeni de göz önünde bulundurması gerektiği gerçeği ile karşı karşıya kalmıştır. Bu kavramın daha önceki dönemlerde ihmal edilmesi onun gereksizliğinin göstergesi olamaz. Bahsi geçen bu kavram sosyal bilimciler ve sosyologlar tarafından tanımlanan ve teorisi geliştirilen ve güvene bağlı olarak ortaya çıkan "sosyal sermaye" kavramıdır.

Güven kavramı, sosyal sermayenin en önemli çıktılarında biri olarak kabul edilmektedir. Bununla birlikte; öncelikle "sosyal sermaye" kavramıyla ne kast edildiğini ve bir yatırımda veya işletmede bunun nasıl rol oynadığını veya bunun neden bir sorun haline gelmiş olduğunu açıklamak gerekmektedir.

YÖNTEM

Sosyal Sermayenin Akrabalık, Hemşehrilik ve Güven İlişkisi Bağlamında Konya Örneği adını taşıyan bu araştırma, Konya'da faaliyet gösteren aile işletmesi niteliğine sahip sanayi kuruluşları üzerinde uygulanmıştır. Araştırmanın evrenini oluşturan aile işletmesi niteliğine sahip kuruluşların lis-

tesi, 2003 Konya Sanayi Odası Envanter çalışmasından elde edilmiştir. Çalışmada 187 Anonim ve 174 limited aile şirketi tespit edilmiş ve listelenmiştir. Toplam 361 işletme içerisinde, çalışan sayısı 20 den fazla olan 247 işletmeyle görüşme yapılmasına karar verilmiştir. 35 işletme görüşmeyi kabul etmediği için örneklemin içerisine dâhil edilmemiş ve görüşme yapılan işletme sayısı 212 olmuştur.

Anketin uygulanmasında Üniversite öğrencisi 10 anketör görev yapmıştır. Anketörlere öncelikle uygulanacak anket ile görüşme teknikleri konusunda eğitim verilmiş ve sahanın özellikleri konusunda bilgilendirilmiştir.

Görüşmeler işletme yetkililerinden biriyle gerçekleştirilmiş ve görüşme yapılan kişinin seçiminde aşağıdaki sıraya dikkat edilmiştir.

1. İşletme sahibi ya da şirket yönetim kurulu başkanı,
2. İşletme ortağı ya da şirket yönetim kurulu üyesi

VERİ TOPLAMA ARAÇLARI

Veri toplama aracı olarak kullanılan anket formu 3 bölümden ve toplam 64 sorudan oluşmaktadır. Öncelikle, işletme ile ilgili genel bilgiler sorgulanmıştır. Bunlar içerisinde,

1. İşletmede çalışan hemşerilerin olup olmadığı yer almaktadır.

İkinci kısımda, aile işletmelerinde çalışan çocuklara, kardeş ve kardeş çocuklarına, 2. derece akrabalara, hemşerilere ve akraba olmayan diğer çalışanlara güven düzeyleri 5'li likert ölçek üzerinden;

1. Mali konular açısından,

Soru formunun üçüncü kısmı, işletme sahiplerinin kendilerine ve işletmelerindeki akrabalık ilişkilerine yönelik toplam 28 yargıya yer vermektedir. Her bir ifadeye katılım düzeyi likert tipi 1: hiç katılmıyorum ve 5: kesinlikle katılıyorum aralığında ölçülmektedir. Ayrıca son olarak, görüşülen kişinin yaşı ve eğitim düzeyi de anket formunda sorulmuştur.

VERİLERİN TOPLANMASI VE ANALİZİ

Uygulanan anketler, öncelikle verilen cevapların iç tutarlılıklarının tespiti için kontrol edilmiş ve SPSS programında kodlanmıştır. Kodlanmış verilerin istatistik analizleri yapılarak değerlendirilmiştir. Veriler üzerinde; frekans dağılımı, ortalama, standart sapma gibi betimleyici analizlerle birlikte, gruplar arasındaki farklılıkların ortaya konulabilmesi için t-test analizi uygulanmıştır.

BULGULAR

Toplam 212 yönetici ile yaptığımız bu araştırmada öncelikle seçilen örneklem alanının mahiyeti hakkında bazı bilgiler verilmesi, ortaya çıkacak sonucun daha sağlıklı anlaşılabilmesi için gereklidir. Araştırmaya katılan işletmelerin sektörlere göre dağılımına bakıldığında sanayi sektöründen firmaların %81,1, ticaret sektöründen firmaların ise %18,9 oranında temsil edildiği görülmektedir. Konya'nın ekonomik tarihinin arka planı, gerek sanayi gerekse ticaret sektörünün köklü bir geçmişe sahip olmadığını, henüz oluşum aşamasında olduğunu göstermektedir. Bu itibarla, işletmelerin büyüklük olarak istenilen boyuta henüz ulaşamadıkları, ekonomik krizlerin etkisinden kurtulduğunda istikrarlı bir büyüme eğilimi içinde olacaklarını beklediğimizi söyleyebiliriz. Araştırmanın örnekleminde yer alan işletmelerin 52,6'lık personel ortalaması ile "orta ölçekli işletme" özelliği taşıdıklarını görüyoruz. Ancak standart sapmanın 30,3 olması, işletmelerin birbirinden oldukça farklı büyüklüklerde oldukları anlamını taşımaktadır.

Tablo 1. Çalışan Personel İçinde Hemşeri Olup Olmadığı

	Frekans	Oran
Var	192	90,6
Yok	20	9,4
TOPLAM	212	100,0

Tablo 1'de görüldüğü gibi araştırmaya katılan işletmelerin büyük çoğunluğunda (% 90,6) çalışan personel içinde hemşeriler de bulunmaktadır. Çalışanlar içinde hemşerilerin bulunmadığını belirten işletmelerin oranı yalnızca % 9,4'tür. En yüksek güvenin en yakın kişiler lehinde oluşması beklenen bir sonuçtur.

Tablo 2. Mali Konular Açısından Güven Düzeyleri

	Ortalama*	Standart Sapma
Çocuklara	4.6	0.6
Kardeşlere ve kardeş çocuklarına	4.6	0.6
2. derecede akrabalara	3.4	1.0
Hemşerilere	2.6	0.8
Akraba olmayan diğer çalışanlara	2.1	0.9

* Yargı ortalaması; 1-1,49 arası olanlar en düşük katılım düzeyini ifade derken, 1,50-2,49 arası olanlar düşük katılım düzeyini, 2,50-3,49 arası olanlar kararsızlık düzeyini, 3,50-4,49 arası olanlar yargıya ilişkin olumlu görüş düzeyini, 4,50-5,00 arası olanlar ise en yüksek katılım düzeyini ifade etmektedir.

Tablo 2 yöneticilerin, mali konular açısından aile bireyelerine, akrabalarına, hemşerilerine ve akraba olmayan diğer çalışanlara güvenme düzeyini göstermektedir. Mali konuda kendi çocuklarına güvenme oldukça yüksektir (4,6) ve bu ortalamının kardeşlerin ve kardeş çocuklarının kendi çocuklarına olan güven ortalaması ile aynı çıkması da oldukça anlamlıdır. 2. dereceden akrabalara güven ortalaması 3,4'e düşmekte, hemşerilere güven ortalaması ise 2,6'ya düşmektedir. Yöneticiler neredeyse hemşeriler ile akraba olmayan çalışanlar arasında mali konularda güven açısından bir farklılaştırmaya gitmemişlerdir. Ancak hemşeriler lehine olan 0,5'lik fark, tanıdık, bildik olma gibi, tamamen soyut bir düzlemde inşa edilen güven mekanizmasının gözlemlenebilen değişkenleri sebebiyle oluşmuştur.

Tablo 3. Mali Konular Açısından Güven Düzeylerinin Sektörlere Göre Farklılıkları (t-test)

	t	Serbestlik derecesi sd	p Anlamlılık	Ortalama fark	Std. Hata ortalaması
Çocuklar	3,404	210	,001	,3651	,1072
Kardeşler	4,045	210	,000	,4116	,1017
2. derece akrabalar	,702	210	,483	,1279	,1821
Hemşeriler	-2,491	210	,014	-,3512	,1409
Diğer çalışanlar	,546	210	,585	,0837	,1532

Tablo 4. Mali Konular Açısından Güven Düzeylerinin Sektör İstatistikleri

	SEKTÖR	N	Ortalama	Std. Sapma	Std. Hata Ort.
Çocuklar	Ticaret	40	4,9000	,30382	,04804
	Sanayi	172	4,5349	,66134	,05043
Kardeşler	Ticaret	40	4,9000	,30382	,04804
	Sanayi	172	4,4884	,62584	,04772
2. derece akrabalar	Ticaret	40	3,5000	1,30089	,20569
	Sanayi	172	3,3721	,96786	,07380
Hemşeriler	Ticaret	40	2,3000	,91147	,14412
	Sanayi	172	2,6512	,77637	,05920
Diğer çalışanlar	Ticaret	40	2,2000	,99228	,15689
	Sanayi	172	2,1163	,84353	,06432

Tablo 3'te mali konular açısından güven düzeyinin sektörlere göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği incelenmekte, tablo 4'te ise sektör istatistikleri yer almaktadır. Ticaret ve sanayi sektörleri arasında mali konularda çocuklara duyulan güven konusunda bir farklılık olduğu tespit

edilmiştir ($p = ,001$, $sd = 210$, $t = 3,404$). Ticaret sektöründe, işletme sahiplerinin mali konularda kendi çocuklarına duydukları güven düzeyi sanayi sektörüne göre daha fazladır. Çocuklara duyulan güven ortalaması ticaret sektöründe 4,9000 iken sanayide 4,5349'dur. Ortalamalar arasındaki fark 0,3651'dir.

Mali konularda kardeş ve kardeş çocuklarına duyulan güven düzeyi açısından ticaret ve sanayi sektörleri arasında oldukça anlamlı bir fark tespit edilmiştir ($p = ,000$, $sd = 210$, $t = 4,045$). Buna göre kardeş ve kardeş çocuklarına mali konularda güven düzeyi açısından yine ticaret sektörü lehine bir durum gözlenmektedir. Kardeş ve kardeş çocuklarına duyulan güven düzeyi ticaret sektöründe 4,9000, sanayi sektöründe ise 4,4884'tür. Ortalamalar arası fark ise 0,4116'dır. Bu sonuçlarla kardeş ve kardeş çocuklarına duyulan güven düzeyi yöneticilerin kendi çocuklarına duyduğu güven ile paralel olduğu ifade edilebilir.

Hemşerilere mali konularda güven düzeyi ticaret ve sanayi sektörleri arasında anlamlı bir farklılık gösterirken bu kez farkın sanayi sektörü lehine olduğu anlaşılmaktadır ($p = ,014$, $sd = 210$, $t = -2,491$). Mali konularda hemşerilere duyulan güven düzeyi ticaret sektöründe ortalama 2,3000 iken sanayide 2,6512'dir. Ortalamalar arası fark -,3512'dir. Akraba olmayan diğer çalışanlara mali konularda güven konusunda sektörler arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Akrabalık ya da hemşerilik bağı olmayan çalışanlar mali konularda en az güvenilen kişilerdir.

Tablo 5. Çalışanlara Duyulan Toplam Güven Puanları

	N	En düşük	En yüksek	Ortalama	Standart Sapma
Çocuklar	212	27	35	30,23	2,47
Kardeşler ve kardeş çocuklar	212	25	35	30,09	2,39
2. derecede akrabalar	212	15	31	21,38	4,20
Hemşeriler	212	11	29	18,40	3,93
Akraba olmayan diğer çalışanlar	212	13	29	19,42	3,30

Tablo 5'te en yüksek güven duyulan değişkenin çocuklar olduğu görülmektedir (ortalama: 30,23). Kardeşler ile kardeş çocuklarına duyulan güven ortalaması ise 30,09'dur. Bu iki kategorinin topladığı en yüksek ve en düşük puanlar ile ortalama puanlar açısından aralarında önemli bir farklılık oluşmadığı anlaşılmaktadır. Fakat bu puanlara bakılarak ortalamaları en yüksek

olan çocuklara daha çok güven duyulduğu söylenebilir. Diğer değişkenler incelendiğinde akrabalık derecesi azaldığında güven derecesinin de düştüğü görülmektedir.

Tablo 6. Çalışanlara Duyulan Toplam Güven Puanlarının Sektörlere Göre Farklılıkları (t-test)

	t	Serbestlik derecesi sd	p Anlamlılık	Ortalama fark	Std. Hata ortalaması
Çocuklar	4,368	210	,000	1,8163	,41577
Kardeşler	1,492	210	,137	,6233	,41778
2. derece akrabalar	-1,471	210	,143	-1,0814	,73522
Hemşeriler	-4,066	210	,000	-2,7070	,66578
Diğer çalışanlar	-2,398	210	,017	-1,3744	,57307

Tablo 7. Çalışanlara Duyulan Toplam Güven Puanlarının Sektör İstatistikleri

	SEKTÖR	N	Ortalama	Std. Sapma	Std. Hata Ort.
Çocuklar	Ticaret	40	31,7000	2,31162	,36550
	Sanayi	172	29,8837	2,38130	,18157
Kardeşler	Ticaret	40	30,6000	2,68710	,42487
	Sanayi	172	29,9767	2,30421	,17569
2. derece akrabalar	Ticaret	40	20,5000	4,05728	,64151
	Sanayi	172	21,5814	4,21766	,32159
Hemşeriler	Ticaret	40	16,2000	3,41340	,53971
	Sanayi	172	18,9070	3,87412	,29540
Diğer çalışanlar	Ticaret	40	18,3000	3,45075	,54561
	Sanayi	172	19,6744	3,22070	,24558

Yukarıdaki iki tabloda (tablo 6, 7) buraya kadar akraba ya da hemşeri çalışanlarla akraba olmayan çalışanlara yönelik 7 ayrı değişkene göre yapılmış güven düzeyi ölçümlerinden elde edilen değerlerden toplam güven puanları elde edilmiş, bu toplam güven puanlarının ticaret ve sanayi sektörleri açısından istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir. Buna göre, çocuklara yönelik toplam güven puanları sektörlere göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p = ,000$ $sd = 210$, $t = 4,368$). Çocuklara duyulan toplam güven ortalaması ticari işletmelerde 31,7000, sanayi işletmelerinde ise 29,883 olmuştur. Elde edilen değerler, ticaret sektöründe çocuklara daha fazla güven duyulduğu sonucunu doğurmaktadır. Başka bir açıdan bakıldığında ticaret sektörü lehine 1,8163 puanlık ortalama

ma farkı, sektörün yapısal işleyişi ve ilişkilerin doğasından kaynaklanmaktadır.

Kardeş ve kardeş çocuklarına duyulan toplam güven puanı sektörlere göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermemektedir. Diğer bir söyleyişle, her iki sektör için birbirine yakın güven puanları elde edilmiştir. Bu kategorideki ortalama güven puanları oldukça yüksektir. Ticari işletmelerin toplam ortalaması 30,6000, sanayi işletmelerinininki ise 29,9767'dir.

Hemşerilere duyulan toplam güven puanları sektörlere göre oldukça anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p = ,000$ $sd = 210$, $t = -4,066$). Ticaret sektöründe Hemşerilere duyulan toplam güven puanı ortalaması 16,2000, sanayi sektöründe ise 18,9070'tir. Hemşerilik olgusu, sanayi sektöründe daha fazla kullanım alanı bulmaktadır.

Akraba olmayan diğer çalışanlara duyulan toplam güven puanı sektörlerle göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p = ,017$, $sd = 210$, $t = -2,398$). Toplam puan ortalamaları sanayi sektörü lehine biraz daha yüksek olmakla beraber güven düzeyinin, toplam puanlara bakarak fazla yüksek olmadığını görüyoruz. Ancak hemşerilere duyulan güvenden daha yüksek olduğunu söyleyebiliriz.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Araştırmanın örnekleminde sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin ticaret sektöründekilerin dört katı fazla olması araştırma dizaynı açısından bilinçli seçim olmayıp 20'nin üzerinde eleman çalıştıran aile işletmelerinin örneklem dağılımında yer almasından kaynaklanmaktadır. Konya'da 20'nin üstünde eleman çalıştıran işletme sayısı içinde sanayi sektöründe olanlar oran olarak daha fazladır. Ticari işletmeler istihdam bakımından büyümeye daha az yatkın olduklarından belli bir sanayi teşebbüsüyle tamamlanmıyorlarsa, bu işletmelerin büyümelerinin önünde doğal bir sınır gözükmektedir. Bu sınır eğer işletme aile-yoğun veya akrabalık-yoğun bir işletmeyse, çalışanlarla aile bireyleri arasındaki veya aile bireyleri ile akrabalar veya hemşeriler arasındaki ilişkilerin yoğunluğuna doğrudan etkide bulunabilmektedir. 70'li yıllarda özellikle korumacı ekonomi döneminde, ticaret kökenli olan çok sayıdaki girişimci yüksek kârlar sebebiyle üretimi tercih etmiş ve bugünkü Konya sanayisinin omurgasını oluşturan işletmeleri kurmuşlardır (Topçuoğlu, 1990). Görerek yapmanın ve birbirinden etkilenmenin yüksek

olduğu Konya’da, istihdam kapasitesi fazla olan işletmelerin çoğunluğu sanayi sektörü içinde yoğunlaşmıştır.

Araştırmaya katılan işletmelerin tamamında birinci dereceden akrabalar olarak nitelendirilen çocuk, damat, kardeş ve kardeş çocuklarından çalışan bulunmaktadır. İşletmelerin %30,2’sinde 3 tane birinci dereceden akraba çalışırken %28,3’ünde 2 tane, %18,9’unda 4 tane, %10,4’ünde ise 1 tane birinci dereceden akraba çalışmaktadır. Birinci dereceden çalışan akraba sayısı ortalama 3 kişi iken standart sapması 1,3’tür. Araştırma tümüyle aile şirketleri üzerinde gerçekleştirildiği için her şirkette mutlaka bir ve daha fazla yakın akraba bulunmaktadır. Birinci dereceden akrabaların çoğunluğu doğrudan şirkette ortak olarak gözükmekte, kalanı ise kan bağı sebebiyle mirasçı konumunda olduklarından şirketin yönetim kadrosu içinde yer almaktadırlar. Bu husus işletmenin hem bugünkü performansı, hem de geleceği açısından büyük önem arz etmektedir.

Şirket yönetiminde yer alan birinci dereceden akrabaların aile ilişkileri, yetiştirilme tarzları, gelenekleri ve alışkanlıklarının büyük ölçüde yönetim anlayış ve tutumlarına yansyacağı düşünülmektedir. Yöneticilik anlayış ve tutumları, işletmenin başarısında belirleyici olan faktördür. Bunun yanı sıra girişimcilik ve yöneticilik bir eğitim ve birikim işidir. Bu konuda yeterli birikime sahip olmayan ve eğitim de almamış olan kişilerin yöneticilik anlayış ve tutumlarında, vereceği kararlarda yetiştigi ortamın yansımalarını görmemiz kaçınılmaz olacaktır. Öte yandan çağdaş yöneticilik, yenilikçi olma, pratik çözümler üretme, hızlı ve isabetli karar alma, istikrar, risk alma, uzlaşma ve paylaşımcı olma gibi değerler üzerine inşa edilmeyi gerektirmektedir. Eğitim, birikim, yaş ve sermaye ortaya koyma gibi statü belirleyici değişkenler açısından homojen olmayan söz konusu kişilerin, ortak bir yönetim anlayışı sergilemeleri son derece zor gözükmektedir. Bu durumda birinci dereceden akrabaların aynı işletme çatısı altında çatışmadan, uyum içinde, ortak bir anlayış çerçevesinde yönetim görevlerini yerine getirebilmeleri ancak birbirlerine karşı besledikleri “güven” duygusu ile mümkündür (Topçuoğlu, 2003). Bu da sosyal sermaye ve güven ilişkisi açısından araştırmada ortaya koyulan verilerle desteklenmiştir.

Sanayileşme aşamasındaki kentlerde nüfusun büyüklüğü ile orantılı olarak heterojenlik de artmaktadır. Sanayileşmenin yol açtığı hızlı kentleşme ve göç, güven ortamının hızla kaybolmasına yol açmakta ve toplumsal kontrol zayıflamaktadır. Aile gibi birincil ilişkilere dayalı olarak oluşan küçük gruplar, gevşek dokulu zeminlerde yüksek dayanışma ve güven gerektiren

işlerde daha başarılı olabilmektedirler. Birinci ve ikinci dereceden akrabalık ilişkileri içinde temin edilemeyen işgücü ihtiyacı, hemşeriler yoluyla sağlanmaktadır. Çünkü hemşerilik, kentleşme ile başlayan geleneksel ilişki ve bağlardan kopuş sürecinde en uzun süre muhafaza edilen anlayıştır (Köse, 1996). Öte yandan kente göç etmiş, tutunmaya çalışan bireyler açısından, çoğu kez kentin acımasız ve vefasız ilişki örüntülerinde, bireylerin tutunmasını sağlayan en önemli mekanizmalarının başında hemşerilik duygusu gelir. Araştırmamız, aile işletmelerinde, aile bireylerinin yanı sıra hemşerilerin de sıklıkla görev aldığını göstermektedir (Topçuoğlu, 2003).

Çalışmada test edilen her bir kategorinin ürettiği güven düzeyi, standart sapma değerlerindeki farklılık sebebiyle aile işletmelerinin tümünde homojen bir dağılım göstermemektedir. Mali konularda çocuklar ile kardeş ve kardeş çocuklarına olan güven aynı düzeyde oldukça yüksektir. Bu iki kategoride oldukça homojen (çocuklar ile kardeş ve kardeş çocukları bağlamında) bir kanaat oluştuğunu söyleyebiliriz. Buna karşılık ikinci dereceden akrabalara güven beklendiği gibi üçüncü sırada gelirken standart sapma değerinden anlaşıldığına göre işletmeler arasında bu konuda kanaatler farklılaşmaktadır. Mali konularda oldukça düşük bir güven düzeyine sahip olan hemşeriler ile akraba olmayan diğer çalışanlar için de durum farklıdır: İşletmeler arasında homojen bir kanaat söz konusu değildir.

Ticaret sektörü mali konularda akrabalık ilişkilerine çok fazla önem atfetmektedir. Yukarıda değindiğimiz gibi ticaret ilişkileri, hem istihdam bakımından gelişmeye göreceli olarak daha kapalı, hem de istihdam biçiminin doğası gereği daha yakın akrabalık ilişkisinden daha fazla güven rezervi çıkarmak mümkündür. Doğruluk ve sadakat değişkeni, test edilen her bir kategori için güven düzeyi işletme yöneticisine yakınlık katsayısına bağlı olarak değişmektedir. Çocuklar ve kardeşler dışında kalanlara güven değil güvensizlik mevcuttur. Bu da doğruluk ve sadakat açısından güvenin son derece dar bir alana hapis olduğu anlamına gelmektedir. Aynı değişken açısından farklı kategorilere duyulan güven düzeyinin sektörler arasında anlamlı bir farklılık oluşturup oluşturmadığı hususu aşağıda analiz edilecektir.

İkinci dereceden akrabalara yalan söylememe ve sadakat açısından güven konusunda sanayi ve ticaret sektörleri arasında her ne kadar istatistiksel açıdan anlamlı bir fark belirlenmişse de, hemşeriler ve akraba olmayan diğer çalışanlarla birlikte her bir kategori için ortaya çıkan aritmetik ortalama rakamları orta noktanın altında olduğu için ayrı ayrı değerlendirme yapılmasını gerektirecek bir tablo oluşmamıştır. Özellikle akraba olmayan

diğer çalışanlara yönelik güvensizlik diyebileceğimiz bir tablonun çıkması, kurumsallaşma noktasında yüksek beklenti içinde olduğumuz sanayi sektörü için, oluşan iyimser beklentinin kaybolmasına yol açacak mahiyettedir.

Bu araştırmada akrabalık ve hemşerilik kavramları sosyal sermaye bağlamında geniş bir şekilde incelenmiştir. Araştırmaya katılan işletmelerin %81,1 sanayi sektöründen, %18,9 ise ticaret sektöründen firmalardan oluşmaktadır. Sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin ticaret sektöründekilerin dört katı olması kasti bir seçim olmayıp 20'nin üzerinde eleman çalıştıran aile işletmelerinin dağılımından kaynaklanmaktadır. Ayrıca Konya'da 20'nin üstünde eleman çalıştıran işletme sayısı içinde sanayi sektöründe olanlar oran olarak daha fazladır.

Konya'nın ekonomik tarihinin arka planı, gerek sanayi gerekse ticaret sektörünün köklü bir geçmişe sahip olmadığını, henüz oluşum aşamasında olduğunu göstermektedir. Bu itibarla, işletmelerin büyüklük olarak istenilen boyuta henüz ulaşamadıkları, ekonomik krizlerin etkisinden kurtulduğunda istikrarlı bir büyüme eğilimi içinde olacakları beklenebilir. Yapılan yüz yüze mülakat ve anketlerde işletmelerin akrabalık ve hemşerilik bağlarını bünyelerinde bulundurma oranları tespit edilmeye çalışılmıştır. Arkasından bunun bir tercih mi yoksa belli zorunluluklardan mı kaynaklandığını ve sonuçta bu tür tercihlerin ne tür avantajlar veya dezavantajlar ortaya çıkardığı işletme sahiplerinden öğrenilmiştir. Doğrusu edindiğimiz ilk izlenim, her zaman bu tür çalışmalarda edinilebilecek olan bir izlenim olarak, işletme sahiplerinin kendi fayda ve zararlarını tespit edebilme konusunda sahip oldukları doğrudan duyarlılıklar, bu konunun onlar açısından dışarıdan görüldüğünden çok daha derinlikli bir analize konu olduğunu söyleyebiliriz. Bir akraba veya hemşeri çalıştırmanın fayda veya zararını pratik içerisinde doğrudan hisseden işverenin, bu konuda teorik değerlendirmelerin çoğuna ihtiyaç hissetmeyecek kadar kendi kararını kendisinin verebildiği gözlenmiştir (Topçuoğlu, 2003).

Akrabalık ilişkileri ile birbirine bağlı olan kişilerin ticaret ve sanayi işletmeleri içinde sıklıkla bulunmalarının çift yönlü bir sonucu olduğu düşünülmektedir. Bir yönüyle, işsiz olan kişiler için özellikle işsizliğin yüksek olduğu yerlerde bir güvence ve çıkış kapısı olarak fonksiyon icra etmekte, diğer yönüyle ise henüz büyüme ve gelişme aşamasında olan işletmelerin en önemli girdilerinden olan işgücünü "güvenilir" bir ekipten oluşturma isteğine pratik bir çözüm olmaktadır. Aynı zamanda işletme sahipleri bu yolla yakın akrabalarının desteğini de almış olmaktadır. Böylece meşrui-

yet, dayanışma ve çevre desteğini alma gibi işletmelerin kuruluş aşamalarında çok ihtiyaçları olan unsurlar sağlanmış olacaktır.

Ortalamalar açısından baktığımızda üçüncü sırada, ikinci dereceden akrabalara güven gelmektedir. Ancak ikinci dereceden akrabalara güven, toplamış olduğu ortalama puanlar açısından baktığımızda hemşerilere daha yakın durmaktadır. Akraba olmayan diğer çalışanlar, hemşerilerden daha yüksek puan almışlardır. Bu durumda hemşerilik ilişkileri, geleneksel yapının dönüşüm yaşadığı kent organizasyonlarında kullanılmakla beraber, önemini ve değerini her geçen gün kaybeden bir dayanışma formu olarak varlığını sürdürmektedir. Oluřturduđu biz duygusu ile yerinden (mekândan) koparılmış kentli insanın aidiyet, dayanışma ve güven duygularını besleyen hemşerilik kurumunun, bir kuşak daha fonksiyonunu icra edeceğini düşünüyöruz. Buradan da hareketle sosyal sermaye kavramı etrafında Konya'da aile işletmelerinde güven ilişkisi karşılaştırılması daha anlamlı hale gelmektedir.

Sonuç olarak, çağdaş yöneticilik; yenilikçi olma, pratik çözümler üretme, hızlı ve isabetli karar alma, istikrar, risk alma, uzlaşma ve paylaşımcı olma gibi değerler üzerine inşa edilmeyi gerektirmektedir. Eğitim, birikim, yaş ve sermaye ortaya koyma gibi statü belirleyici değişkenler açısından homojen olmayan yönetim kadrosunun, ortak bir yönetim anlayışı sergilemesi son derece zor gözükmemektedir. Bu durumda birinci dereceden akrabaların aynı işletme çatısı altında, çatışmadan, uyum içinde, ortak bir anlayış çerçevesinde yönetim görevlerini yerine getirebilmeleri ancak birbirlerine karşı besledikleri "güven" duygusu ile mümkündür. Güven duygusu sosyal sermayenin en önemli parametrelerinden biri olarak algılanır. Böylece sosyal sermayeyi tanımlarken ve anlarken güven kavramının nasıl oluştuğu da ortaya çıkmaktadır. Güven sosyal sermaye kavramını toplumsal ilişkiler bağlamında tamamlayıcı bir unsuru olarak varlığını ortaya koyar.

KAYNAKLAR

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

BHATTACHARYA, R.D. ve Pillutla, M.M., (1998). *A formal Model of Trust Based on Outcomes*, Academy of Management Review, 23 (3).

BOURDIEU, P. (1983). Forms of Social Capital, in John G. Richardson (ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York: Greenwood Press.

BUĞDAYCI, A. (2000). Önsöz, *Güven: Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması*, F. Fukuyama, çev. A. Buğdaycı, İstanbul: İş Bankası Yayınları.

COLEMAN, J. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.

ERDEM, F. (2003). *Örgütsel Yaşamda Güven*, içinde, Sosyal Bilimlerde Güven, F. Erdem (der.) Ankara: Vadi Yayınları.

FUKUYAMA, F. (2000). *Güven: Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması*, çev. Ahmet Buğdaycı, İstanbul: İş Bankası Yayınları (*Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press 1995).

FUKUYAMA, F. (2001). Social Capital, civil Society and Development, *Third World Quarterly*, vol. 22 no 1.

KÖSE, A. C. (1996). Yöresel Dayanışma Örgütlerinin Kentleşme Sürecindeki Rolü, S. Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi.

MISZTAL, B.A., (1996). *Trust in Modern Societies*, Cambridge: Polity Press.

NEWTON, K. (1999). Social Capital and democracy in modern Europe, Jan W. van Deth, Marco Maraffi, Ken Newton and Paul F. Whiteley (eds.), *Social Capital and European Democracy*, London: Routledge.

PARSONS, T. (1937). *The Structure of Social Action*, New York: McGraw-Hill.

PAXTON, P. (1999). Is Social Capital Declining in the United States?: A Multiple Indicator Assessment, *American Journal of Sociology*, Vol. 105, issue 1.

PUTNAM, R. (1995a). Tuning in, Tuning out: The Strange Disappearance of Social Capital in America, *PS*, Aralık.

PUTNAM, R. (1995b). 'Bowling alone: America's Declining Social Capital, *Journal of Democracy*, 6: 65-78.

SARGUT, S. (2003). Kurumsal Alanlardaki Örgüt Yapılarının Oluşmasında ve Ekonomik İşlemlerin Yürütülmesinde Güvenin Rolü, Ferda Erdem (derleyen) *Sosyal Bilimlerde Güven*, Ankara: Vadi Yayınları.

SCHULLER, T. S. Ve Baron, J. F. (2000). Social Capital: A Review and Critique, in S. Baron, J. Field and Tom Schuller (eds.) *Social Capital, Critical Perspectives*, Oxford: University Press.

SCHULTZ, T. W. (1961). Investment in Human Capital, *American Economic Review*, No 51.

TOCQUEVILLE, A. (1946). *Democracy in America*, London: Mentor Books

TOPÇUOĞLU, A. (2003). *Akrabalık ve Hemşerilik İlişkilerinin Toplumsal Sermaye Değeri*, Çizgi Yayınevi: Konya.

TOPÇUOĞLU, A. (1990). Konya'daki Büyük Sanayiler, S. Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya, Basılmamış Doktora Tezi.

WEBER, M. (1930). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, trans. by Talcott Parsons, London: Allen & Unwin.