
Journal of Economy Culture and Society

ISSN: 2602-2656 / E-ISSN: 2645-8772

Year 2018, Issue 58

Themed Issue on Social Capital
Sosyal Sermaye Temalı Sayı

Issue Editor/Sayı Editörü
Prof. Dr. Nadir Suğur

The journal was previously entitled as Istanbul Journal of Sociological Studies
Derginin önceki ismi: Sosyoloji Konferansları

Journal of Economy Culture and Society is covered in;

Web of Science Core Collection, Emerging Sources Citation Index (ESCI)
TUBİTAK-ULAKBİM's TR Index
EBSCO
ProQuest

Journal of Economy Culture and Society aşağıdaki indekslerde yer almaktadır;

Web of Science Core Collection, Emerging Sources Citation Index (ESCI)
TUBİTAK-ULAKBİM TR Dizin
EBSCO
ProQuest



Journal of Economy Culture and Society

ISSN: 2602-2656 / E-ISSN: 2645-8772

Year 2018, Issue 58

Editor in Chief / Baş Editör

Veysel Bozkurt

Istanbul University, Istanbul, Turkey

Associate Editor / Editör Yardımcısı

Dilek Demirbaş

Istanbul University, Istanbul, Turkey

EDITORIAL BOARD / EDITÖRYAL KURUL

Levent Altınay

Oxford Brookes University, Oxford, UK

Farid Alatas

Singapore National University, Singapore

Glenn Dawes

James Cook University, Townsville, Australia

Nevin Güngör Ergan

Hacettepe University, Ankara, Turkey

Doğan Gürsor

Washington State University, Washington, USA

Adrian F. Furnham

University College of London, London, UK

Sari Hanafi

American University of Beirut, Beirut, Lebanon

Rosita Henry

James Cook University, Townsville, Australia

Ronald Inglehart (E.)

University of Michigan, Michigan, USA

Yunus Kaya

Istanbul University, Istanbul, Turkey

Wiebke Keim

Freiburg University, Freiburg, Germany

Kazuhisa Nishihara

Seijo University, Tokyo, Japan

Pippa Norris

Harvard University, Cambridge, Massachusetts, USA

İhsan Sezal

TOBB Economy and Technology University, Ankara, Turkey

İbrahim Sirkeci

Regent's University, London, UK

Thomas Li-Ping Tang

Middle Tennessee State University, Tennessee, USA

Director / Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Uğur Dolgun

Istanbul University, Istanbul, Turkey

Managing Editors / Yönetici Editörler

Alper Karaağaç

Istanbul University, Istanbul, Turkey

Emine Kübra Usta

Istanbul University, Istanbul, Turkey

Hüseyin Tok

Istanbul University, Istanbul, Turkey

English Language Editor / İngilizce Dil Editörü

Dorian Gordon Bates

Istanbul University, School of Foreign Languages, Istanbul, Turkey

Alan James Newson

Istanbul University, School of Foreign Languages, Istanbul, Turkey

Owner / Sahibi

Istanbul University / İstanbul Üniversitesi

Representative of Owner / Yayın Sahibi Temsilcisi

Representative of Journal of Economy Culture and Society on behalf of owner is Prof. Dr. Veysel Bozkurt (Istanbul, Turkey).

Journal of Economy Culture and Society dergisinin sahibi adına temsilcisi: Prof. Dr. Veysel Bozkurt (Istanbul, Türkiye).

Correspondence Address / Yazışma Adresi:

Istanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi,
Sosyoloji ve Metodoloji Araştırmaları Merkezi,
Merkez Kampüsü, 34452, Beyazıt, İstanbul - Türkiye
Phone / Telefon: +90 (212) 440 00 00 / 11548
e-mail: jecs@istanbul.edu.tr
http://jecs.istanbul.edu.tr

Publishing Company / Yayıncı Kuruluş

Istanbul University Press / İstanbul Üniversitesi Yayınevi
İstanbul Üniversitesi Merkez Kampüsü,
34452 Beyazıt, Fatih / İstanbul - Türkiye
Phone / Telefon: +90 (212) 440 00 00

Prepared by / Yayına Hazırlayan

Yerküre Tanıtım ve Yayıncılık Hizmetleri A.Ş.
Cumhuriyet Caddesi 48/3B Harbiye 34367 İstanbul - Türkiye
Phone / Telefon: +90 (212) 240 28 20
Fax / Faks: +90 (212) 241 68 20
www.yerkure.com.tr

Printed in / Baskı

Hamdioğulları İ ve Dış Ticaret A.Ş.
Zübeyde Hanım Mh., Elif Sk., No.7/197 Altındağ / Ankara - Türkiye
Phone / Telefon: +90 (312) 342 08 00
Fax / Faks: +90 (312) 342 08 01
Sertifika No: 35188

Journal of Economy Culture and Society

ISSN: 2602-2656 / E-ISSN: 2645-8772

Year 2018, Issue 58

ADVISORY BOARD / DANIŞMA KURULU

Norizan Abdul Ghani	University Sultan Zainal Abidin, Terengganu, Malaysia
Ketut Ardhana	Udayana University, Bali, Indonesia
Serpil Aytaç	Uludağ University, Bursa, Turkey
Hasan Bacanlı	Fatih Sultan Mehmet Vakif University, Istanbul, Turkey
Burhan Baloğlu	Istanbul University, Istanbul, Turkey
Filiz Baloğlu	Istanbul University, Istanbul, Turkey
Şenol Baştürk	Uludağ University, Bursa, Turkey
Nuran Bayram	Uludağ University, Bursa, Turkey
Vehbi Bayhan	Inonu University, Malatya, Turkey
Yücel Bulut	Istanbul University, Istanbul, Turkey
İsmail Coşkun	Istanbul University, Istanbul, Turkey
Glenn Dawes	James Cook University, Townsville, Australia
Mustafa E. Erkal, (E.)	Istanbul University, Istanbul, Turkey
Hüsnü Erkan, (E.)	Dokuz Eylül University, Izmir, Turkey
Alev Erkilet	Sakarya University, Sakarya, Turkey
Hakan Gülerce	Harran University, Sanliurfa, Turkey
Yaşar Kaya	Inonu University, Malatya, Turkey
Abdullah Korkmaz	Inonu University, Malatya, Turkey
Bedri Mermutlu	Istanbul Commerce University, Istanbul, Turkey
Ferhat Özbek	Gumushane University, Gumushane, Turkey
Zeki Parlak	Istanbul University, Istanbul, Turkey
Robin Rood	James Cook University, Townsville, Australia
Serdar Sağlam	Gazi University, Ankara, Turkey
Ünal Şentürk	Inonu University, Malatya, Turkey
Seyyed Hossein Serajzadeh	Kharazmi University, Tehran, Iran
Taner Tatar	Inonu University, Malatya, Turkey
Hayati Tüfekçioğlu	Istanbul University, Istanbul, Turkey
Tina Uys	Johannesburg University, Johannesburg, South Africa
Feridun Yılmaz	Uludag University, Bursa, Turkey
İbrahim Güran Yumuşak	Istanbul Zaim University, Istanbul, Turkey
Aigul Zabirova	United Arab Emirates University, Al Ain, UAE

EDITORIAL MANAGEMENT / DERGİ YAZI KURULU

Veysel Bozkurt	Istanbul University, Istanbul, Turkey
Dilek Demirbaş	Istanbul University, Istanbul, Turkey
Uğur Dolgun	Istanbul University, Istanbul, Turkey
Alper Karaağaç	Istanbul University, Istanbul, Turkey
Hüseyin Tok	Istanbul University, Istanbul, Turkey

Papers and the opinions in the Journal are the responsibility of the authors.
Dergide yer alan yazılardan ve aktarılan görüşlerden yazarlar sorumludur.

This is an international, scholarly, peer-reviewed, open-access journal published biannually in June and December.
Haziran ve Aralık aylarında, yılda iki sayı olarak yayınlanan hakemli, açık erişimli ve uluslararası bilimsel bir dergidir.

Journal of Economy Culture and Society

ISSN: 2602-2656 / E-ISSN: 2645-8772

Year 2018, Issue 58

CONTENTS / İÇİNDEKİLER

Research Articles / Araştırma Makaleleri

- Branding the Social: Leisure, Consumption, and the Corvette Community
Virginia D'ANTONIO 1-16
- Sermaye Savaşları: Türkiye'de Gençlerin İşgücü Piyasası Avantajlarına Erişme Kanalları ve Sosyal Ağlar
Capital Battles: Labor Markets Benefits Access Channel of Youth and Social Networks in Turkey
Şenol BAŞTÜRK 17-44
- Sermayenin Temsili Bağlamında Meslek Lisesi Öğrencilerinin Kültür ve Meslek Derslerine Yönelik Görüşleri: Eskişehir İli Örneği
Vocational High Schools Students' Views on Culture and Vocational Courses that Represent Capital: The Example of Eskişehir Province
Çağdaş Ümit YAZGAN 45-65
- Ortaöğretimde Okul Terki ve Sosyal Sermaye: Nitel Bir Araştırma
Dropout in Secondary Education and Social Capital: A Qualitative Study
Adnan BOYACI, Yakup ÖZ 67-89
- Social Capital, Relations and Music World: Networks in New Media
Sosyal Sermaye, İlişkiler ve Müzik Dünyası: Yeni Medyada Ağlar
Tuğba AYDIN OZTURK 91-103
- Sosyal Sermaye ve İnovasyonun Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi
The Effect of Social Capital and Innovation on Economic Growth
Tuba AKAR, Ahmet AY 105-126
- Türkiye'de Kültürel Sermayenin Öğrenim Başarısı Üzerine Etkisi
Effects of Cultural Capital on Educational Attainment in Turkey
Mehmet CANSIZ, Bilgehan ÖZBAYLANLI, Mustafa Hilmi ÇOLAKOĞLU 127-152
- Do We Need Friendship in the Workplace? The Theory of Workplace Friendship and Employee Outcomes: The Role of Work Ethics
İşyerinde Arkadaşlığa İhtiyaç Var mı? İşyerinde Arkadaşlık ve Çalışanlar Üzerindeki Sonuçlarının Teorisi: Çalışma Etiğinin Rolü
Mehmet Ferhat OZBEK 153-176

Theoretical Articles / Kuramsal Makaleleri

- Sekülerleşme ve Devlet: "Mardin Tezi", Edebiyat Alanları ve Toplumsal Sermaye
Secularization and the State: The "Mardin Thesis", Literary Fields, and Social Capital
Bariş BÜYÜKOKUTAN 177-94
- Tüketim Yoluyla Sosyal Sermaye Edinimi ve Tahvil Aracı Olarak Borçlanma
Gaining Social Capital by Consumption and Indebtedness as a Tool of Conversion
Beyzade Nadir ÇETİN 195-215
- Sosyal Sermaye ve Toplumsal Hareketler: Toplumsal Eşitsizliğin İlişkisel Dönüşümü
Social Capital and Social Movements: Relational Transformation of Social Inequality
Füsün KÖKALAN ÇİMRİN 217-227
- Beyond the Conventional -A Sociological Criticism of Sen's Capability Approach-
Gelenekselin Ötesi -Sen'in Yapabilirlik Yaklaşımının Sosyolojik Bir Eleştirisi-
M. Onur ARUN 229-245

Book Reviews / Kitap Değerlendirmeleri

- İslâm Medeniyeti Söylemi
İhsan ALTINTAŞ 247-248
- Değer Bilinçlendirme Yaklaşımı
Duygu DİNÇER 249-254

Journal of Economy Culture and Society

ISSN: 2602-2656 / E-ISSN: 2645-8772

Year 2018, Issue 58

PREFACE

In the Journal of Economy Culture and Society, Issue 58 (2018), a series of articles from diverse perspectives and different fields are used to explore the concept of social capital. The social capital phenomenon that occupies a distinctive position in individual social relations illustrates one of the most significant social processes that steers an actor's social relations at both personal and institutional levels, while influencing the structure functioning of social, cultural, and economic relations that surround the actor.

In this issue of the journal, there are 14 works including 12 peer-reviewed articles and 2 book reviews. These works discuss the concept of social capital from diverse perspectives including culture, education, social policy, politics, literature, economy, social movements, working life, labor market, and consumption. Some of the articles in the issue are theoretical reflections, whereas others were written based on the data gathered through fieldwork. We anticipate that the articles published in this issue are going to make a significant contribution to the social capital subject, which is a common theme in various fields of social sciences.

The journal issue also presents a detailed inquiry of two books, namely, the "İslam Medeniyeti Söylemi" and "Değer Bilinçlendirme Yaklaşımı."

Sincerely,
Prof. Dr. Nadir Suğur
Issue Editor

Journal of Economy Culture and Society

ISSN: 2602-2656 / E-ISSN: 2645-8772

Year 2018, Issue 58

ÖNSÖZ

Journal of Economy Culture and Society dergisinin 2018 yılının, 58. sayısında farklı disiplinlerden gelen makaleler ile sosyal sermaye konusu ele alındı. Bireyin içinde bulunduğu toplumsal ilişkiler ağında önemli bir yere sahip olan sosyal sermaye olgusu hem bireysel düzeyde ve hem de kurumsal düzeyde toplumsal ilişkilere yön veren ve bireylerin içinde bulunduğu, sosyal, kültürel ve ekonomik ilişki ağlarının yapısını ve işleyişini etkileyen en önemli toplumsal süreçlerden birisidir.

Bu sayıda toplam 12 makale ve 2 kitap değerlendirmesi yazısı bulunmaktadır. Bu sayıda yer alan makaleler sosyal sermaye olgusuna kültür, eğitim, sosyal politika, siyaset, edebiyat, ekonomik, toplumsal hareketler, çalışma hayatı, işgücü piyasası ve tüketim gibi oldukça farklı açılardan yaklaşmaktadır. Makalelerin bir bölümü teorik ve bir bölümü ise saha çalışmalarından elde edilen verilere dayanılarak yazılmıştır. Bu sayıda yayınlanan makalelerin sosyal bilimler alanının ortak bir kavramı olan sosyal sermaye olgusuna yönelik tartışmalara önemli bir katkı sağlayacağını ümit ediyoruz.

Bu sayıda ayrıca iki kitap değerlendirmesi yer almaktadır. İslam Medeniyet Söylemi ile Değer Bilinçlendirme Yaklaşımı kitaplarının detaylı bir incelemesini de bu sayıda sizlerle paylaşıyoruz.

Saygılarımızla

Prof. Dr. Nadir Suğur

Sayı Editörü

Journal of Economy Culture and Society

ISSN: 2602-2656 / E-ISSN: 2645-8772

Research Article

Branding the Social: Leisure, Consumption, and the Corvette Community

Virginia D'ANTONIO¹ 

¹Assoc. Prof. Dr., Northern Virginia Community College, Department of Sociology, Woodbridge, VA USA

Corresponding author:

Virginia D'ANTONIO
Northern Virginia Community College,
Department of Sociology, Woodbridge,
6561 Malbrook Ct., Manassas, VA 20112, USA
E-mail: vkdantonio@nvcc.edu

Received: 04.05.2018**Accepted:** 18.05.2018

Citation: D'Antonio, V. (2018). Branding the social: leisure, consumption, and the corvette community. *Journal of Economy Culture and Society*, 58, 1-16.

<https://doi.org/10.26650/JECS421161>

ABSTRACT

This study explores the social world of Corvette car clubs and their membership based on social ties formed through common interests centered on consumption and leisure practice. This study contributes to the limited literature on brand communities that provide social capital in a postindustrial economy of intensified individualism that has experienced a decline in participation in voluntary associations. I address these factors through the framework of Robert Putnam's classification of 'bridging' social capital or weak social ties that can be good for getting ahead. The cultural significance of the Corvette as America's sports car is used as a unit of analysis in this ethnographic study of the brand community and its role in creating social capital for its members. The broad implication of this research reveals how the meaning assigned to consumer objects facilitates strong social networks that are productive in constructing identity and cementing relationships among fellow consumers and their communities. Ethnographic research methods were employed to design this sociological research. The data for this study was taken from 30 structured interviews with Corvette enthusiasts and 18 months of participant observation research. This study will fill a gap in the research on brand communities as organized leisure structures that facilitate social capital and renewed civic engagement in the public sphere.

Keywords: Social capital, lifestyle, leisure, consumption, brand community

EXTENDED ABSTRACT

Since the late twentieth century, social scientists have grown increasingly concerned about the lost sense of community and decline in civic participation in American society. Several indicators suggest a retraction in our core support networks including fewer contacts between neighbors, clubs, and organizations outside of the home. The current trend towards this decreased participation in civic life suggests that we are in the midst of a monumental social restructuring of how we form relationships, care for others, and locate meaning in our personal lives. This research proposes that a new form of social involvement surrounding consumption may be able to provide a sense of personal meaning through leisure groups as well as renewed civic engagement in public life.

In spite of this age of social disconnection, the desire to find meaning and purpose through collective life remains. At the same time, the ascendance of leisure and the expansion of consumer markets as core social institutions in postindustrial society offer opportunity structures for social connections and involvement for informal groups of people with similar interests. As the postindustrial economy changes social life, leisure has become a primary institution, replacing the significant impact that work once had in providing meaning and purpose in personal life. In this research, the leisure community of the Corvette brand is analyzed, not just as a material object, but one that carries symbolic and iconic value to its members.

The motivation in pursuing research of this car community is rooted in the long-standing history of the Corvette as America's sports car and its iconic status in both the marketplace and hearts and minds of many Americans. The Corvette is unique in that the brand community is one of the few created by its consumers, not the corporation itself. This grassroots community provides a strong sense of consumer agency that helps to solidify this lifestyle enclave.

My selection of the Corvette community as a unit of analysis was rooted in preliminary participant observations that suggest that involvement in this consumer leisure group is a form of 'serious leisure.' This term, coined by Stebbins (1982) distinguishes itself from casual leisure as the steady pursuit of an activity that is profound, long-lasting, and based on substantial skill, knowledge, or experience. Serious leisure can provide a central life interest that shapes a person's identity, commensurate with a lifestyle that provides significant social rewards that include membership in a vast social world of networks and relationships.

Through theoretical frameworks of consumer culture and social capital, this research explores the sacred meaning of the Corvette as a shared, collective experience in Corvette clubs. Social capital provides the central framework for membership in this leisure community. Putnam's classification of social capital is used to understand "the ways in which our lives are made more productive by social ties" (Putnam, 2000, p. 23). Specifically, this research explores how leisure in this brand community uses weak social ties, or "bridging," to link with distant acquaintances, providing opportunities for civic engagement and for getting ahead.

I used the qualitative method of participant observation by immersing myself for 18 months in the leisure spaces of Corvette shows, club meetings, car rallies, fundraisers, and activities at a local, regional, and national level. I analyzed the structure and organization of these leisure spaces to determine how they shaped collective behavior, in-group attachments, and civic participation. I evaluated the rituals and practices of this brand community in the context of individual and small group activities while identifying links to broader structures of influence that shape this community - such as consumer markets. To do so, I conducted 30 in-depth interviews with Corvette enthusiasts in various regions of the U.S. Their narratives gave voice to the consumer lifestyle and revealed how productive social ties are formed and maintained through this leisure community.

My findings show that members of the Corvette community form strong social ties to one another through a shared passion for the Corvette. Owners channel their self-interest in friendship and leisure

by joining Corvette clubs and ritually practicing leisure within this community. The commitment to the Corvette lifestyle in turn helps to produce attachments to others and access to resources that extend beyond the confines of the car club, providing opportunities for civic engagement.

This research contributes to the understanding of community life in the twenty-first century as it is shaped by consumption and leisure. The relationship between consumer and object, consumer and consumer, and consumer to community are all considered a part of how individuals create social ties through the consumption of meaningful objects. The practice of creating social ties through participation in brand communities is an important part of community engagement at this moment in time and it reflects the shifting relevance of consumerism and leisure as key institutions that can provide interdependence and social support in a postindustrial economy.

1. Introduction

To set the stage for research into America's sports car, the Corvette, it is necessary to understand the cultural significance of cars in America. Historically, cars have symbolized the ideals of mobility, freedom, and progress, and resulted in America's deep fascination with cars. The car, like other objects that are important to us -- homes, photographs, family heirlooms -- connect us to the world, to each other, and often serve as memory markers signposting a certain time in our life. Cars have also long reflected personal identity and social class.

The paradox of consumption in late capitalism is that consumer products are purchased not just for fulfilling material needs, but also social-psychological needs (Conley, 2009). Items purchased for pleasure and not necessity are considered "positional goods" where the value of the product depends on the fact that others don't consume it (Conley, 2009, p. 85). Sheller (2004) describes the relationship between cars and people as "automotive emotions embodied in car-users' visceral feelings about driving, and their personal relationship to their car" (p. 222). Passion best describes the emotional investment that people have made in their cars, often applying human traits to them, caring for them as children, lovers, and friends (Belk, 2004). Such personification of the car suggests the object may have replaced relations that were previously formed within family and religious institutions.

The Corvette's unique history, combined with its annual limited production in the market place help to create its mythical status and its rarity. The two-seater car emerged in the American auto market in 1953 as "America's sports car." The concept of the Corvette has always been as a leisure vehicle. It was designed for speed, low to the ground, with sleek lines that offered aesthetic appeal on the road. Hewer and Brownlie (2007) state that individual brands and traditions of car models often demand an act of agency to not only "stand out from the crowd, but more importantly to affiliate with others" (p.107). The consumption of cars enables some to collectively experience the relational aspect of person to object and through use of this object, connect from person to person. Because the Corvette is a sacred object among its owners, and has emotional value, it is through the emotional register that fellow Corvette owners forge ties.

The connections forged through the Corvette community leisure club have implications for civic engagement more generally. Many social scientists believe that over the last century, solitary pursuits such as television, internet, and social media have caused us to replace our loyalty to the community with self-interest, and this has transformed everyday life into a series of isolated, private pursuits of leisure in which we engage in few social activities with others.

There are empirical indicators of the decline in community, and the shrinkage of America's circle of confidants over the last three decades. For example, McPherson, Brashears, and Smith-Lovin (2006) found that people's core discussion networks (a set of close, routinely connected people whom we confide in with personal matters for social support) have dissipated as we have moved inward to smaller support networks centered on spouses and partners. This means fewer contacts created through clubs, neighbors, and organizations outside of the home. Our social lives have become progressively more insular as we have retreated into ourselves. Putnam (2000) calls this trend "bowling alone" (p. 99).

Data from Simply Analytics 2013 survey on household membership in civic organizations reveals that an average of just 1.5% of Americans are members of a civic organization (Simply Analytics, 2018). This data further supports Putnam's argument that Americans are experiencing large scale social changes that may be altering patterns of interpersonal relationships, and ultimately the fabric of how we define community.

How we form interpersonal relationships is closely related to upward mobility and life changes. Granovetter's (1973) "weak ties" illustrates the significance of interpersonal relationships because the strength of associational ties diffuses into opportunities for information acquisition, upward mobility, and greater community organization extending well beyond a person's locale. Hence, in an impersonal world, an individual can get ahead by fostering ties with others trying to do the same.

Similar to Granovetter's "weak ties", Putnam's (2000) "bridging" form of social capital represents associations that are outward looking and link us to external assets that provide opportunities for information diffusion. Bridging is thus another form of social capital encompassing the weak ties that can be good for "getting ahead" (Putnam, 2000, p. 23). The dense social networks of leisure communities can thus provide support for members of the larger community as well as constitute stronger civic engagement and social well-being.

I address the contemporary issue of social disengagement by exploring how membership in the Corvette brand community creates social capital for the members and connects them to civic projects in larger communities. My methodology includes 30 in-depth interviews with Corvette enthusiasts who consider themselves part of the brand community. I conducted the interviews over an 18-month period while simultaneously conducting participant observation in the leisure spaces of Corvette community events.

The findings of this ethnographic study reflect strong social ties formed through membership that serve as forms of emotional support and social resources in personal life. The findings reflect the prominence of leisure as a primary institution in the members' lives as an organizational structure that includes frequent rituals similar to those involved in the institutions of work, family, and religion. In addition, the meaning that enthusiasts assign to the Corvette contributes to a set of collective values that are important in cementing the social ties of this community.

The broader significance is the suggestion that leisure communities may offer opportunity structures for social capital and facilitate involvement in the public sphere that many Americans have lost in a world of online social networks, iPads, and chat rooms.

In this article, I explain the theoretical framework of the study and summarize the relevant literature in Section 2. Section 3 describes the methodology of the study. Section 4 provides the findings of the research and section 5 discusses the findings and suggests ideas for future research.

2. Literature Review

My research was informed by three theoretical frameworks: consumer culture, leisure as a primary institution, and social capital. This literature review will briefly summarize some of the relevant literature that pertains to these frameworks.

In my analysis of the cultural meaning of cars, the broader institution of consumer markets must be acknowledged as a framework within which brand communities are constructed. In the absence of traditional communities where values and physical living spaces are shared, individuals in postmodernity turn toward objects to forge an identity while the system of consumption becomes central to the existence of the individual (Cova, 1997). The search for meaning in life is no longer constituted through the shared morality of traditional communities, it is found symbolically through the consumption of objects and brands where consumers must take action to both distinguish their own existence and the difference among others (Cova, 1997).

Similarly, to work within a framework of consumer behavior, the concept of consumer culture must first be defined. Arnould and Thompson (2005) describe consumer culture as:

a social arrangement in which the relations between lived culture and social resources, and between meaningful ways of life and the symbolic and material resources on which they depend, are mediated through market (p. 868).

Consumer culture is also constituted and shaped by broader historical forces, such as cultural narratives, myths, and ideologies, and grounded in socioeconomic circumstances and marketplace systems (Arnould & Thompson, 2005). Cars are one such object in consumer markets that carry cultural meaning and create identity for the owner.

The symbolic importance of consumer goods often reflects the motivation of the consumer. "People buy things not only for what they can do, but also for what they mean" (Levy, 1959, p. 118). From this viewpoint, modern goods are laden with the symbolism of personal attributes and goals, social standings and strivings (Levy, 1959). Objects are used as symbols of differentiation, symbols of status, and symbols of social integration with the world around us. The concept of the self and one's roles is cultivated through our relationship with objects and these relations of consumer to object only receive and maintain significance through the context of a culture (Csikszentmihalyi & Rochberg-Halton, 1981).

The process by which consumers construct meaning through their experience with the object is significant. For example, the sacred meaning of the car as a material object reflects the institutional change in contemporary society where religion has given way to secularization and is often replaced with material objects of worship (Belk, Wallendorf, & Sherry, 1989). Hirschle (2014) has found that religious institutions have increasingly been replaced with leisure consumption activities.

This transition from religion to leisure can also be analyzed through the work of Durkheim (1977), who distinguishes between the sacred and the profane. Durkheim states that individuals treat the sacred via a collective experience in which members of society remove objects from everyday, mundane use and hold them to be more valuable. Similarly, cars are considered objects of worship by true enthusiasts, and are often removed from daily life only to be enjoyed during sacred times of leisure including car shows and vacations. That said, in a convergence of the sacred and profane, the car is also often enjoyed in everyday life.

Just as transcendent experiences are aided by social contexts that involve fellow believers, the concept of the brand community emerging from 1990s literature on consumer culture is considered relatively new. Brand community influence on social behavior has been studied even less from a sociological perspective. Muniz and O'Guinn (2001) define brand community as "a specialized, non-geographically bound community, based on a structured set of social relations among admirers of a brand" (p. 412).

The brand communities that are successful are usually formed around brands with a strong image, lengthy history, and threatening competition (Muniz & O'Guinn, 2001). Three core elements of traditional communities existing across different history periods are identified as a framework by Muniz and O'Guinn (2001) to construct contemporary brand communities: consciousness of kind, shared rituals and traditions, and moral responsibility.

These three elements will be applied to the Corvette clubs in order to describe how the members socially construct this modern community. Through these practices, the meaning of the community is reproduced and transmitted within and beyond the community (Muniz & O'Guinn,

2001). Brand community activity is often accompanied by leisure activity. The Corvette brand community is one that exists worldwide with thousands of members who recognize the history and strong iconic image of what this car represents: being American.

As American society advances further into post-industrialism, the prominence of leisure as a primary institution is defined by the characteristics of its organized nature and its growing significance as an alternative for those in search of community or bonding with a social group (Frey & Dickens, 1990). According to Goldman and Wilson (1977), leisure was established as an organizational force in contemporary society that replaced family as a major provider of recreation experiences, and was subsequently rationalized.

Varying definitions of social capital abound in social science literature. Robert Putnam's theory of social capital has been the most influential in the literature (Glover & Hemingway, 2005) and also to my study on Corvette communities. Putnam (2000) defines social capital as "the ways in which our lives are made more productive by social ties" (p. 20). Putnam (1995) maintains that the most important form of social network is the voluntary association. In particular, voluntary associations, including leisure-based ones, serve as primary sites for generating social capital and social cohesion. Putnam (2000) traced the decline in civic participation over the last fifty years, revealing a loss of social capital in people's lives. Putnam (2000) also distinguishes between the "bonding" and "bridging" forms of social capital (p. 19). The bonding form of social capital is more exclusive, inward looking, and is good for encouraging reciprocity and mobilizing solidarity. While the bonding form of capital can provide social support, the individual's opportunities may be limited to just one close-knit group with a narrow set of values and information.

In contrast, "bridging" social capital represents associations that are outward looking and link us to external assets and provide information diffusion. This form of social capital is often described as the weak ties that link people to distant acquaintances and provide opportunities for social mobility (Putnam, 2000, p. 23). These dense networks can provide support for members of the larger community as well as constitute stronger civic engagement and social well-being.

The social networks created for the benefit of the members provide channels to recruit people for good deeds and foster norms of reciprocity. In other words, doing "with others" can encourage doing "for others" (Putnam, 2000). Analysis of the Corvette community confirms Putnam's assertion that securing personal social ties within the group leads to an outward focus on community philanthropy. Leisure practices involving the car may be considered a 'lifestyle.' To which, Bellah, Madsen, Sullivan, Swidler and Tipton (2008) have interpreted as:

members of an enclave who express their identity through shared patterns of appearance, consumption, and leisure activities, which often serve to differentiate them sharply from those with other lifestyles (p. 335).

Members of Corvette clubs may be combining sacralization of a leisure object and civic association to form social capital. The question becomes: how does sacred meaning assigned to the Corvette brand of car by Corvette club members facilitate a willingness to participate in community?

3. Methodology

The qualitative methods for the study include both participant observation and in-depth ethnographic interviews. The value of ethnographic fieldwork is the placing of the researcher in the center of the activities and rituals of the group in order to understand how members construct and maintain

meaning through relationships and actions. The goal of the research is to place the points of view of the Corvette community participants at the center. Open-ended questioning yields in-depth findings of the people and how they construct meaning. I found that the best method to capture these subjective, emotional sentiments is through the narratives of the car community members themselves and through participant observations in the settings where the members gather.

Through in-depth interviews with car owners, the socio-cultural history and biography of the individual is spoken in his own words tracing a pathway to involvement in this leisure practice. In order to address the research question, I use a constructivist perspective which focuses on the emergent and generative dimensions of reality making to understand the complex process of meaning-making in the leisure world of Corvette car communities. It also seeks to demonstrate how engagement with the community fosters social capital.

Participant observation involved immersion in the leisure spaces of car shows, club meetings, car rallies, caravans, parades, dinners, fundraisers, and car clinics, and was experienced at a local, regional, and national level. Over an eighteen-month period I joined a Corvette club in Northern Virginia and attended monthly meetings. Owning a Corvette (a requirement for membership in any of the local clubs across the U.S) granted me immediate “in-group” access to the club and other Corvette community gatherings. Therefore, without the financial capital to buy my own Corvette, full participation in this research project might not have been possible.

I attended monthly club gatherings - a ritual where members discuss club business, fundraisers, and plan social activities. The structure and organization of this leisure space revealed the more formal side of the community in its ability to organize themselves around their enthusiasm for the car. The structure and organization of these leisure spaces were analyzed to determine how they shaped collective behavior, civic participation, and in group attachments. Attention to symbols, exchange of knowledge, and social interaction were noted for patterns that were recorded for data analysis.

Outside of this local Virginia club, I was a guest at several Corvette club meetings throughout the country including clubs in California, Tennessee, and South Carolina. These visits allowed me to observe similarities and differences in the organization and activities of various Corvette clubs across the United States.

I also attended regional and national car club events with my Corvette, including both the 2015 and 2016 annual “Corvettes at Carlisle” conventions at the Carlisle, Pennsylvania fairgrounds. There, thousands of Corvette owners gather annually to socialize, buy and sell parts for cars, attend lectures about the cars, and take part in a parade with hundreds of Corvettes through downtown Carlisle. During the August 2015 event, I participated in the field size American flag formation of 156 red, white, and blue Corvettes from different states across the country.

I also attended the 2016 National Corvette Restoration Society annual convention in Warwick, Rhode Island. I observed car shows, dinners, and receptions, to understand how the rituals surrounding the Corvette reaffirm meaning and maintains the life of the community. I viewed relationships with the car and fellow Corvette enthusiasts as forms of social capital, and developed an understanding of how club membership was an integral part of regulating and maintaining collective behavior and group identity. Many clubs from across the country traveled in caravans for hundreds and sometimes thousands of miles to gather at this annual convention. The car brought people from clubs across the country, and led to other social, leisure activities providing social cohesion in between the judging of cars and awards ceremonies.

Another site for observing group membership of this community was a four-day observation at both the National Corvette Museum and Corvette Assembly Plant in Bowling Green, Kentucky

in August of 2015. The non-profit museum is the only museum dedicated to a single brand of car and was founded by Corvette consumers.

My thirty in-depth interviews were constructed to provide supplemental, in-depth information that could identify the larger social forces that shape both involvement and the organization of the Corvette community. These included the recurring themes of social capital, leisure lifestyle, and civic engagement. As such, the sample may not be generalizable to all Corvette owners, however it is conducted to provide deeper knowledge about the leisure community (Crouch & McKenzie, 2006).

In Northern Virginia, where I became a member of a local Corvette club and also was introduced to another regional club, I used convenience sampling. I also used this method at national car shows in Pennsylvania and Rhode Island, where I talked to fellow owners and solicited interviews from those present.

In my contacts at a car show in South Carolina, I used snowball sampling, which led to multiple interviews in three other states. Consequently, the sample was limited to Corvette owners who may not be representative of the entire Corvette consumer population. Because the survey was taken from a volunteer sample of Corvette club members from organized clubs throughout the U.S., the traits and values revealed may be reflective of those who prefer to join organized clubs.

4. Findings

The Corvette story is not just about a sports car, it is a story about people. Consumption of this sports car links people to personal relationships, membership in groups who share the same interests, and the human need for community. While the level of involvement with the car varies among owners, the social life of the Corvette owner is rich with opportunities that are granted with the consumption of the car.

In this section, I will present the findings of my ethnographic research that apply to the research question. Three theoretical frameworks of consumer culture, leisure, and social capital will be applied to the findings as a context for how the Corvette community is organized and maintained. I divide my findings into three sections: Identity Construction, Building Social Capital, and Civic Engagement.

4.1. Identity Construction

I investigated the personal biography and socio-cultural background of the respondents to better understand how they became involved in the consumer lifestyle. I identified emergent patterns of cultural values, as they not only play a part in why the members consume the Corvette, but also how they bring these value systems to the group. The values that were identified to be most common among the Corvette owners included; technical skill, work ethic, financial prudence, and early life participation in Boy/Girl Scouts of America.

The technical skills of tinkering with cars in their youth proved to be an omnipresent part of the interest in the Corvette brand community. The exchange of knowledge about the vehicle and how to fix parts were valued resources that one got from being a member. Loose associations among the group served to help those who had a problem with the car, and also saved them a considerable amount of money. These club resources most likely could not be found outside of the leisure group without paying a high price to a specialty auto shop.

A strong sense of self-reliance through work was a pattern found among all Corvette owners. The phrase, "I went to work fairly early" emerged as the men and women of the study reported going to work between the ages of 10 and 15. They embraced adult responsibility by means of

newspaper delivery, grocery store clerking, lawn mowing, and retail work. For these youngsters enamored with cars, work as a means to car ownership provided an anchor that would always be associated with achievement. This intrinsic value of self-reliance constructed through labor was coupled with an earned knowledge of financial management that translated in adulthood to the purchase of the Corvette as a practical choice of leisure vehicle. Most owners relayed that they had delayed gratification in other consumer spending, had a proclivity for saving, and enjoyed getting “the most bang for your buck.” This description fit well with the sample of Corvette consumers who were very satisfied with the performance and price ratio the car produces.

Another set of value commitments that emerged from the research was early life membership in voluntary associations. Of the 30 Corvette interviewees, 28 reported being a member of the Boy or Girl Scouts of America in childhood. This experience helped to form a set of embodied dispositions towards associational memberships as a basis of group ties. The Corvette brand community had a strong philanthropic focus that mirrored the mission of both Boy and Girl Scouts in its outreach to local communities through fundraising and service work.

The personal biography and socio-cultural values of the Corvette owner were foundational in constructing the relationship of the consumer to the car. In adulthood, the Corvette was described as a consumer object that enthusiasts were very attached to and one that shaped their identity. A majority of Corvette owners in this study describe the car as a transformative object that creates identity for themselves and manages impressions made to others (Goffman, 1959). One female Corvette owner explains:

Driving that car, I got a feeling of power. I was shy and all of a sudden I felt powerful in this car. It made me feel like I was cool. I never felt like I was cool before. I don't know if it's the same for other people, but that car made me somebody (M. Baker, personal communication, July 7, 2015).

Not only does this identity transformation occur privately for the Corvette consumer, but it is acknowledged publicly as well. Most of the interviewees stated that a large part of the thrill of driving the car down the road is “the looks that they get at the stop light,” and also “other people admire the looks of the car and give you that high five or thumbs up as you drive by” (D. Bottis, personal communication, November 3, 2016). Car enthusiasts distinguished their leisure interest as a way of life, or “lifestyle,” and not a hobby. K.Torini explains this difference:

I don't consider the Corvette a hobby. This is a lifestyle. A hobby is when you take paint and you build a little boat or you do a jigsaw puzzle, that's a hobby. This is a lifestyle- it's social, it's community. A lifestyle (personal communication, July 20, 2016).

The lifestyle enclave provides a foundation for the consumers in this leisure community. The word “lifestyle” was used by all 30 interviewees and in multiple field observations to describe the deep meaning of the Corvette to owners, and its significance in their daily lives. I experienced the relationships that form around the car and the meaning it imbues in members' personal life. The deep meaning that guide the daily routines and activities of the owner is described by Gary, below:

You just do it. It becomes part of you, it becomes a lifestyle. If I look through my closet, most of my shirts have Corvette on them. I have Corvette lamps and furniture in my house. It's like going to church every week- it's what you do (G.Cross, personal communication, August 12, 2015).

The emphasis on the “meaning” of objects indicates that the function of consumerism has shifted from a purchase for enjoyment in private life to something that provides self-identification and influences social interaction and public life as well.

4.2. Building Social Capital

While the Corvette lifestyle defines private life, the desire for social cohesion among those with similar interests not only validates an individual’s consumer identity, it enhances his social life and membership in society. In their work on organization and mutual aid in leisure, Bishop and Hoggett (1986) argue that members of leisure groups are looking for involvement, recreation, sociability, production, consumption, and competition. The Corvette club members I studied showed all of these motivations through the structure of their organized leisure activities via membership in Corvette clubs.

The National Council of Corvette Clubs (2018) boasts up to 17,000 members in 270 different clubs across the United States. Each local Corvette club has democratic organization with officers that are elected by the club. Aside from the loosely organized events like weekend cruise-ins at a Dairy Queen or caravans of dozens of Corvettes to a national park or recreation spot, Corvette club activities exhibited a high level of organizational skill by the club officers and members. Structured leisure activities such as safe driving clinics and car rallies (a car scavenger hunt of sorts) reflect the technical and associational skills of the members that were previously discussed as part of Corvette owners’ socio-cultural value systems.

Many Corvette club activities like the rally are organized by designated club officers who structure these contests. The National Council of Corvette Clubs encourages different regions of Corvette Clubs to organize rallies, auto cross, and drag races in order to encourage interactivity between individual Corvette Clubs within the National Council of Corvette Clubs. While these activities are created both for fun and knowledge exchange, they can be defined as what I would call “competitive leisure practice.” Social ties are encouraged and formed through inter-club participation with others and the competition that many of these Corvette owners experience in their professional lives transfers into their recreational practices. Here, leisure becomes commodified and linked to market behavior of competition, performance, and rewards earned through merits.

Membership of a Corvette club offers organized leisure experiences that allow owners to meet others with similar interests and passion for the car. In a broader context, the consumer/leisure markets are mediating these relationships and guiding the Corvette lifestyle. Moving from the organizational aspect of the leisure activities to the associational, I now describe how “bridging” social capital is formed within the community.

The term most frequently used by Corvette owners to define the community was “family.” When asked how he feels when he sees other Corvette drivers on the road or at gatherings, Clinton responds:

They are in my community. They are my brothers and sisters. The Corvette community is unique in America because with no other car in America do the occupants feel this kinship. Not in Mustangs, not in Cobras, they don’t have the kinship that the Corvettes and their owners share (C. Cummings, personal communication, September 16, 2015) .

Through trust and mutual passion for the car and all the moral sentiments that come with it, members of this community take on the qualities of family.

The National Council of Corvette Club's slogan is "we joined for the car, we stay for the people." Members expressed forming friendships that they felt could not be found elsewhere. Many of these relationships were identified according to Putnam's "bridging social capital." The associations made through the club prove to be beneficial to personal life and needs and are described as reciprocal in nature. Meeting another's needs in a time where the more insular forms of "bonding social capital" seem to be absent can help to fill gaps that occur in everyday life situations. Jerry illustrates how associational ties in the club can be helpful:

There a lot of good people in the club. We had our house painted and one of the members said, 'You can stay with us. You don't have to go to a hotel. You can stay here while your house is being painted for a couple days.' So I think the people are very outgoing and want to help people (J.DeFazio, personal communication, November 3, 2016).

The passion for the car creates mutual understanding where members offer support to one another. One owner related this ethos of good will to the Bible verse, "Love thy Neighbor as thyself." Other examples from the field include help with terminally ill family members, attending funerals, and helping Corvette drivers with a stalled car at the side of the road. Putnam (2000) describes these associational ties as particularly useful "because it extends beyond the radius of trust, beyond the roster of people whom we can know personally" (p. 136). The social benefits of this larger web of group affiliations include access to resources and support that may not be found within the exclusivity of more insular relationships.

As the energy of members is directed toward communion with other members, social trust increases, leading to social capital and civic engagement. Putnam (2000) found that "social trust is strongly associated with many other forms of civic engagement and social capital" (p.126). He found people who trust their fellow citizens volunteer more often, contribute more to charity, and participate more in community organizations. This pivot from the social capital of personal relationships to broader, civic relationships is the focus of the last section.

4.3. Civic Engagement

I found that the philanthropic focus of Corvette clubs was a foundational principle embedded into the structural organization of the club. Most interviewees explained that the choice for fundraising projects is decided democratically by club members. The selection of specific organizations to contribute to reflects the values and social priorities of the members in the club.

Contemporary research on voluntary organizations finds that "Americans believe in giving to the needs they can directly see, feel, and understand" (Wright, 2001, p. 404). It is important for the Corvette clubs to know exactly where their money is going for charitable donations. All of the club members interviewed stated that their club prefers to give on a local level as an investment in their community as opposed to the anonymity of a national or global organization.

For these individual Corvette clubs, fundraising activities are "an opportunity to give back to the community and do something meaningful" (K.Sheldon, personal communication, July 25, 2016). I suggest here that for club members, giving back is an activity that injects meaning into the collective group, similar to the moral responsibility component of brand community structures (Muniz & O'Guinn, 2003). Kim describes the mission of her South Carolina Corvette club:

I think that most all of us in the club feel very blessed with what we have and want to give back to the community. It's a part of when you look at the purpose of our club, the mission statement is 'supporting the heritage of the American sports car and providing support to our communities.' (K. Sheldon, personal communication, August 3, 2015).

Kim's club uses the word "support" to preserve the heritage of the Corvette, and also to describe their efforts to reach out to the local community. The mission implies reciprocity between club and community where providing support reaffirms the club's purpose and existence.

The desire to participate in civic activity in broader terms begins with the Corvette members building satisfying and stable relationships in their own personal lives first. If one does not have self-fulfillment, then the motive for membership in social groups is at risk of becoming completely self-serving, egocentric, and a "what can I get out of it" approach to involvement. Several Corvette owners made it clear that these types of people do not last long within the Corvette community.

All Corvette club members in this study discussed their club's philanthropic mission of helping local communities. The focus of the mission varies per club and includes giving to; domestic violent shelters, cancer research, Ronald McDonald House, wounded veterans, homeless veterans, inner-city youth, orphanages, kids with cancer, fire safety and rescue education, and local SPCA. These missions were found to be an embodiment of Putnam's (2000) premise within bridging social capital that "doing with others leads to doing for others" (p. 23).

Corvette club members expressed the joy and fulfillment they receive through community projects that "make a difference." One example is a Corvette club project in Texas that donates to a local organization for children of incarcerated parents. The club president relays:

The majority of these kids don't have anything. They are being abandoned by family members. We go over there to provide food and pay the light bills. When they graduate from high school, we have a special event where we pick the child up in a Corvette and take them to the graduation exercises. And those kids are so appreciative of what we are doing. The kind of warmth in your heart you experience, you can't hardly find anywhere, I mean it's better than church (C. Cummings, personal communication, September 16, 2015).

This narrative illustrates the reciprocity in group membership. In a broader sense, the civic engagement of the Corvette club extends the benefits of helping these young people so that the entire local community will be more prosperous.

For the Corvette community, members continue to give freely and voluntarily of their time and resources with a substantial amount of satisfaction that they are improving their communities, keeping them safer, and changing lives with many small acts of generosity that add up to a lot in the end. This mission helps to sustain the brand community's purpose and ultimately, exalts the Corvette as the reason why it is all possible.

5. Discussion and Conclusion

In conducting my research, I set out to answer the question, *how does the sacred meaning assigned to the Corvette by Corvette club members facilitate a willingness to participate in community?* Exploration of this car community found the Corvette is a sacred object in the lives of those who consume it. Holt (1995) describes this social involvement of consuming as both inte-

gration and play. Integrating practices include two elements; practices that integrate consumption objects into one's identity as an extension of self (Belk, 1988), and in a reverse manner, consumers reorienting their self-concept so that it aligns with an institutionally defined identity (Solomon, 1983; Zerubavel, 1991). Through my research, I found the Corvette to be both an object of individual identity and also an object that orients people toward the larger social structure of the brand community. The commitment to a Corvette lifestyle forms a pathway to shared commitments and deeper meaning through experiencing this lifestyle with others who have made the same commitment. The play aspect of the Corvette was illustrated through such leisure activities as the car rally, parades, auto-cross events, and car caravans that were relayed by the participants. All activities reconstitute the sacredness of the car for its members, transforming it from a mundane consumer object to one that the consumer forms a relationship with and builds community around.

The three components of brand community are found to be integral to the building of social capital; consciousness of kind, rituals, and shared moral responsibility (Muniz & O'Guinn, 2003). The consciousness of kind is reflected in the construction of the group as family, often with the car's status having somewhat religious qualities. In a broader sense, the values previously found within the traditional institutions of family and religion receive agency through the institutions of leisure and consumer markets. The rituals performed within the Corvette club (meetings, organized leisure, car shows, fundraising) are required to maintain the both the resources and assets the social capital provides. The moral responsibility is found in the social life and philanthropic work of the Corvette clubs. In broader terms, club membership facilitates members' involvement in the public sphere and that participation is central to civil society, which is foundational to democracy.

The findings of this study reveal that new concepts of community are forming through the intersection of leisure and consumer markets. The findings also suggest that "weak ties" formed through consumption of the car fill gaps where neighborly associations have declined in residential community life. For brand loyalists, the deep meaning of the car fosters relationship building and support systems that extend beyond regular leisure activities and form connections that are often long lasting and life changing for members of their local and regional communities.

Given the social nature of Corvette club members, it is difficult to say whether they would find other pathways to form social ties and civic grassroots projects if the brand community was not available. Were they seeking strong relationships to begin with and was the car community a medium through which they could satisfy these emotional desires? Based on my observations and interviews, I propose the Corvette club members have emotional and social needs that they bring to the community. The fulfillment of these relational needs through consumer activity is a collective experience that helps to maintain community and value systems that ground members amidst the bewilderment of a rapidly changing, pluralistic society where the future is uncertain for a car that is symbolic of American culture.

The uncertainty of the Corvette community's longevity brings me to two suggestions for further research. The first suggestion is to study how the current Corvette community with an aging population will be able to pass this passion for the car onto the next generation. Progress on this is reportedly slow as younger people don't share the same history of the car and lack interest in the consumer object as a hobby, much less a lifestyle. The second suggestion for research is one that is essentially untapped, and that is the world of online car clubs. While the focus of this study

shows the social capital that is built through activity and rituals that require physical presence, there are a plethora of online car clubs that offer social utility and knowledge exchange. The growth of social media has helped to bring car enthusiasts together in online forums where they help each other with mechanical questions, searches for cars, and occasionally organize in person leisure activities. How these car enthusiasts interpret social capital may look very different than this study, but nonetheless has the potential to connect larger numbers of people worldwide. In fact, it may be the key to keeping people in the lifestyle without a deep commitment to time and place.

References

- Arnould, E., & Thompson, C. (2005). Twenty years of research. *Journal of Consumer Research*, 31(4), 868–882.
- Belk, R. (1988). Possessions and the extended self. *Journal of Consumer Research*, 15(2), 139–168.
- Belk, R. (2004). Men and their machines. *Advances in Consumer Research*, 31, 273–278.
- Belk, R., Wallendorf, M., & Sherry, J. (1989). The sacred and the profane in consumer behavior: Theodicy on the odyssey. *Journal of Consumer Research*, 16(1), 1–38.
- Bellah, R., Madsen, R., Sullivan, W., Swidler, A., & Tipton, S. (2008). *Habits of the heart: Individualism and commitment in American Life*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Bishop, J., & Hoggett, P. (1986). *Organizing around enthusiasms: Mutual aid in leisure*. London, UK: Cornelia Publishing.
- Conley, D. (2009). *Elsewhere U.S.A.: How we got from company man, family dinners, and the affluent society to the home office, blackberry moms and economic anxiety*. New York, NY: Vintage Books.
- Cova, B. (1997). Community and consumption: Towards a definition of the linking value of product or services. *European Journal of Marketing*, 31(3–4), 297–316.
- Crouch, M., & McKenzie, H. (2006). The logic of small samples in interview- based qualitative research. *Social Science Information*, 45(4), 483–499.
- Csikszentmihalyi, M., & Rochberg-Halton, E. (1981). *The meaning of things: Domestic symbols and the self*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Durkheim, E. (1977). *The elementary forms of the religious life*. London, UK: Allen and Unwin.
- Frey, J., & Dickens, D. (1990). Leisure as a primary institution. *Sociological Inquiry*, 60(3), 264–273.
- Glover, T., & Hemingway, J. (2005). Locating leisure in the social capital literature. *Journal of Leisure Research*, 37(4), 387–401.
- Goffman, E. (1959). *The presentation of self in everyday life*. New York, NY: Random House.
- Goldman, R., & Wilson, J. (1977). The rationalization of leisure. *Politics & Society*, 7(2), 157–187.
- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360–1380.
- Hewer, P., & Brownlie, D. (2007). Cultures of consumption of car aficionados. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 27(3–4), 106–119.
- Hirschle, J. (2014). Consumption as a source of social change. *Social Forces*, 92(4), 1405–1433.
- Levy, S. (1959). Symbols for sale. *Harvard Business Review*, 37(4), 117– 124.
- Muniz, A., & O’Guinn, T. (2001). Brand community. *Journal of Consumer Research*, 27(4), 412–432.
- McPherson, M., Brashears, M., & Smith-Lovin, L. (2006). Social isolation in America: Changes in core discussion networks over two decades. *American Sociological Review*, 71(3), 353–375.
- National Council of Corvette Clubs. (October 2018). Retrieved from <http://www.corvettesnccc.org/>.
- Putnam, R. D. (1995). Bowling alone: America’s declining social capital. *Journal of Democracy*, 6(1), 65–78.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. New York, NY: Simon & Schuster.
- Simply Analytics. (2018). Household membership- organizations/clubs: Member of civic clubs. EASI/MRI consumer survey: organization membership 2013. Retrieved October 10, 2018 from Simply Analytics database.
- Sheller, M. (2004). Automotive emotions feeling the car. *Theory, Culture & Society*, 21(4–5), 221–242.
- Solomon, M. (1983). The role of products as social stimuli: A symbolic interactionist perspective. *Journal of Consumer Research*, 10(3), 319–329.
- Stebbins, R. (1982). Serious leisure: A conceptual statement. *Pacific Sociological Review*, 25(2), 251–272.
- Wright, K. (2001). Generosity vs. altruism: Philanthropy and charity in the United States and United Kingdom. *International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 12(4), 399–416.
- Zerubavel, E. (1991). *The fine line: Making distinctions in everyday life*. New York, NY: Free Press.

Journal of Economy Culture and Society

ISSN: 2602-2656 / E-ISSN: 2645-8772

Araştırma Makalesi / Research Article

Sermaye Savaşları: Türkiye’de Gençlerin İşgücü Piyasası Avantajlarına Erişme Kanalları ve Sosyal Ağlar

Capital Battles: Labor Markets Benefits Access Channel of Youth and Social Networks in Turkey

Şenol BAŞTÜRK¹

¹Dr. Öğr. Üyesi, Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, Bursa, Türkiye

Corresponding author:

Şenol BAŞTÜRK,
Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri
İlişkileri Bölümü, Bursa, Türkiye
E-mail: sbasturk@uludag.edu.tr

Received: 07.06.2018**Accepted:** 20.09.2018

Citation: Baştürk, Ş. (2018). Sermaye savaşları: Türkiye’de gençlerin işgücü piyasası avantajlarına erişme kanalları ve sosyal ağlar. *Journal of Economy Culture and Society*, 58, 17-44.
<https://doi.org/10.26650/JECS431955>

Öz

Sosyal ağların gençlerin istihdam koşullarını olumlu etkilediğine yönelik bulguların sayısı fazladır. Bu yorumlar olumlu etkilerin genellikle orta sınıflar ile sınırlı olacağı kanısındadır. Ancak bu çalışmada, sosyal sermayeyi, bağımsız bir kaynak olarak alt sınıf stratejilerinin bir parçası olarak kabul edilecektir. Türkiye’de ücretli olarak istihdam edilen gençleri kapsayan hane halkı işgücü verileri, sosyal ağların etkisine yönelik iki hipotezi test etmek için kullanılacaktır. Birincisi, Türkiye’de sosyal ağların işgücü piyasasında, alt sınıf gençler tarafından yoğun kullanıldığını; buna karşın orta sınıf gençlerin kültürel sermaye kaynaklarına odaklandığını ileri sürecektir. İkinci hipotezde ise ortaya atılacak iddia, sosyal ağlar üzerinden istihdam edilen gençlerin daha çok özel sektörde imalat endüstrisinde faaliyet gösteren büyük ölçekli firmalar yoluyla işgücü piyasası fırsatlarına erişim sağladığı; buna karşın orta sınıf gençlerin yönetici olarak istihdam edilmek üzerinden fırsatlara eriştiğidir. Araştırma sonucunda her iki hipotezi destekleyici bulgular ile karşılaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Sosyal sermaye, sosyal ağlar, genç işgücü, işgücü piyasası fırsatları, istihdam

ABSTRACT

The number of findings indicated that social networks positively affect employment conditions of young workers. This kind of comment reveals that the positive effect is limited to middle-class youth. However, in this study, I will claim that social capital is an independent resource and must be seen as specific to working-class strategies. I used Turkish household labor survey covering paid employment in youth employment and I will test two hypotheses on the influence of social networks. The first one asserts that social networks commonly used by working-class and middle-class youth tend to enhance cultural capital resources. The second hypothesis claims that social networks are useful for obtaining

the benefits of labor markets via private large-scale industrial employment for working-class youth; on the contrary, middle-class youth try to reach these benefits through managerial career paths. After the analysis, findings confirm that both hypotheses are valid.

Keywords: Social capital, social networks, young labor, labor market benefits, employment

EXTENDED ABSTRACT

In the flexible and competitive labor market conditions of today, social networks can enable young people to find jobs more easily, raise wages, and find jobs more compatible with their skills. It is commonly accepted that social networks in Turkey have similar effects. However, the number of studies done on this subject is very small. In the present study, based on scarcity of relevant studies, the effect of social networks on employment advantages accessed by the young people in Turkey in waged-employment will be addressed.

In this analysis, Bourdieu’s social capital theory will be used. The Bourdieusian interpretation considers the use of social capital in relation to class relations, as it is the case in other resource types. Savage, Warde, and Devine (2005) who base their study on this theory, argue that classes differ from each other in terms of their original source, capital, and asset distribution [CAR’s (capital, resources, assets)]. This study, based on the abovementioned discussions, will be regarded as the theoretical basis on which each class possesses descriptive resources and strategies and aims to use them effectively in its field struggle. The common interpretation in the relevant literature is to describe the working-class (or lower class) with “absolute deprivation” where there is no opportunity to mobilize any source. However, the basic claim of this study is, *on the contrary, that social capital is a resource specific to the working classes and constitutes a part of a conscious strategy that creates advantages beyond survival.*

Labor market researches by led Granovetter (1973, 1983, 1995) suggest that the individuals supported by social networks can access labor market benefits more easily. Also the results obtained from labor market research are quite consistent with Bourdieu’s capital theory. However, despite this, interest in Bourdieu in the literature has been limited. The main reason, as far as I am concerned is that even though the previous studies demonstrate that the use of social networks in the job-finding process is between 30% and 60%, it is the Bourdieusian approach’s insistence to explicate the network relations with privileges. Instead, I will propose the review of the concept of social capital from two perspectives. According to the first one, Bourdieu considers the social capital a secondary form of resource allocation that constitutes power. Instead of this, social capital should be considered alternatively as an independent factor generating independent effects. According to the second one, Bourdieu emphasized the question of power in his analysis and ignored the lower class strategies. However, as far as I am concerned, social capital should be considered an original resource that belongs to the working-class.

Hypothesis 1: *Social capital is an access to a benefits channel specific to the working /lower class in the labor market in Turkey. Access to the specific benefits channel of the middle-class, on the other hand, is the cultural capital.*

Furthermore, the differences between the classes are also reflected in the strategies used. The working/lower classes generally use social capital to access employment benefits in the manufacturing sector. Here especially, large-scale manufacturing businesses have priorities. Middle-class young people, on the other hand, search for jobs where they can be employed as managers, and in this respect, the appropriate resource is cultural capital.

Hypothesis 2: *The working/lower classes access “good jobs” by being employed at a series large manufacturing firms. In accessing “good jobs, it is crucial for the middle classes to be employed as managers”.*

The data used in the present study were derived from the TUIK (Turkish Statistical Institute) Household Labor Force Survey -2016. The sample of young people in the *15-25 age group who were employed as waged employees* included 4353 observations. The first phase of the analysis aims to demonstrate the effect of the different resource types available on the labor market conditions. In the analysis, those who replied the question “*How did you find your present job?*” as “*By means of relatives, acquaintances and friends*” represented those who used the social capital channel.

On the other hand, cultural capital, focusing on the household profile, was measured by the level of education of the parents, who represented intergenerational relations. In this way, considering the autonomy of the resources, four groups were formed. The first group included those who used the social capital channel, the second group the cultural capital channel, the third group those who used both channels simultaneously, and the last group included those who did not use any channels.

Subsequently, the strategies of different classes to use forms of capital and access benefits were analyzed by the structural equation model. Accordingly, in the labor market, young people in the working/lower classes used the social capital channel intensively. Alternatively, it was found that cultural capital was a powerful resource for middle-class young people. The most important result here is that there is a strong inverse relationship between cultural capital and social capital. Consequently, the class-specific definition of the sources specified in hypothesis 1 was confirmed by the analysis. Furthermore, young people in the working /lower class access the advantages of the labor market by being employed in the manufacturing industry. In contrast, the strategies of the middle-class young people to access advantages focused on accessing managerial positions. These results signify that hypothesis 2 was also confirmed.

1. Giriş

Günümüzün esnekleştirilmiş ve rekabetçi işgücü piyasası koşullarında gençlerin, iyi işlere ulaşma olasılıkları düşüktür. Buna karşın sosyal ağlar, gençlerin işgücü piyasası avantajlarına erişmesine katkı sağlayabilir (Behtoui, 2016; Gangl, 2002; Kramarz ve Skans, 2014). Sosyal ağlar gençlerin daha kolay iş bulmasını, ücret düzeylerinin yükselmesini, yetenekleriyle daha uyumlu mesleklere sahip olmasını ve sürdürülebilir koşullarda istihdam edilmesini sağlayabilir (de Graaf ve Flap, 1988; Granovetter, 1973; 1995; Korpi, 2001; Lin, Ensel ve Vaughn, 1981). Bu tür desteklerin işlevsiz hale gelmesi ise, işgücü piyasasındaki eşitsizlikleri derinleştirebilir. İşgücü piyasası, toplumsal tabakalaşmayı belirleyen önemli bir faktördür. Bu nedenle avantajların homojen olmayan dağılımı, toplumsal yeniden üretim sürecini şekillendirecektir.

Türkiye’de sosyal ağların, çok sayıda toplumsal ilişki biçiminde etkin bir kaynak olduğuna dair yaygın bir kanaat vardır (örn. Kalaycioglu, 2006; White, 1999). Sosyal ağların Türkiye’de işgücü piyasaları için de önemli etkiler yaptığı bilinmektedir. Ancak bu kanalın nasıl kullanıldığına dair çalışmalar sınırlıdır (Baş, 2011; Duman ve Göksel, 2015). Bu çalışma söz konusu sınırlı ilginin yarattığı boşluğu kısmen de olsa gidermeyi amaçlamaktadır. Türkiye’de genç istihdam özelinde, sosyal sosyal ağların hangi yoğunlukta kullanıldığını ve iyi işlere erişmede ne tür etkilere sahip olduğunu analiz etmeyi hedeflemektedir. Bunun için Bourdieu’nün (1984; 2011) sosyal sermaye teorisinden yararlanılacaktır. Bourdieücü yorum sosyal sermayenin kullanılma biçimlerini, diğer kaynak türlerinde olduğu sınıf ilişkileriyle bağlantılı görür. Buradan yola çıkan Savage, Warde ve Devine (2005) ise sınıfların özgün kaynak, sermaye ve varlık dağılımlarıyla [CAR’s (capital, resources, assets)] birbirinden ayrıştığını iddia eder. Söz konusu tartışmalar temel alınarak bu çalışmada, her sınıfın tanımlayıcı kaynak ve stratejilere sahip olduğu ve bunları alan mücadelelerinde etkin biçimde kullanmayı hedefledikleri teorik dayanak olarak kabul edilecektir. Ancak yaygın kabulden farklı olarak, işçi sınıfı (veya alt sınıflar) herhangi bir kaynağı harekete geçirme imkanı olmayan “mutlak yoksunluk” durumu ile tanımlanmayacaktır. *Aksine çalışmanın temel iddiası, sosyal sermayenin alt sınıflara özgü bir kaynak olduğu ve hayatta kalmanın ötesinde avantajlar yaratan bilinçli bir stratejinin parçasını oluşturduğudur.* Alt sınıflar sosyal sermaye yoluyla işgücü piyasası fırsatlarından tamamen dışlanmanın önünde geçmek ister. Hatta stratejilerini bazı avantajlara orta sınıflardan daha rahat erişme üzerine kurar.

Literatürde ise buna tamamen zıt bir kullanım yaygındır ve sosyal ağların avantaj sağlayıcı etkileri orta sınıflar ile sınırlı görülür (Oesch ve von Ow, 2017; Pichler ve Wallace, 2009; Toft, 2018). Dezavantajlılar için ise sosyal ağlar, ancak hayatta kalmaya yetecek imkanlar sunar (Smith, 2016). Ancak bu yorumlar çoğunlukla, sosyal dışlanmanın mağduru olan göçmenler ve ABD’de siyahlar gibi spesifik gruplara dayalı küçük örneklemelerden elde edilen gözlemlere dayanır. Daha geniş perspektifte sınıflar arası farkı ölçmemektedirler. Bu nedenle avantajlara erişmek için izlenen stratejilerdeki farklılaşmalar çok az test edilmiştir. Sınırlı sayıdaki çalışma, alt sınıfların sosyal sermaye yoğun stratejilerini teyit eden sonuçlara ulaşmıştır (*örneğin*; Oesch ve von Ow, 2017). Bu yaygın eğilime karşın *çalışmada sosyal sermayenin düşük eğitim ve beceri düzeyine rağmen alt sınıflara işgücü piyasası avantajlarına erişme fırsatı sunduğu ileri sürülecektir.* Yine yaygın eğilimler, orta sınıf stratejilerinde kültürel sermaye ve sosyal sermaye kombinasyonunun izlerini ararlar. Ancak burada kaynak formları bağımsız olarak ele alınacaktır. Buna göre, *orta sınıfların yoğunluklu ve öncelikli olarak kültürel sermayeyi kullandığı iddiasında bulunulacaktır.* Sermaye türlerinin bağımsız olarak kullanılmasına dayanan bu strateji farklılaşması, işgücü piyasasında orta sınıflar ile alt sınıflar arasındaki mücadelenin araçlarını oluşturur. Sosyal sermaye elbette erişimin açık olduğu bir kaynak değildir. Bu nedenle alt sınıflar arasında bir eşitsizlik

yaratır. Nitekim sosyal sermaye kaynağından mahrum alt sınıf üyelerinin, işgücü piyasasında en olumsuz koşullara sahip olacağı beklenebilir.

Çalışmada kullanılacak sınıf kavramına ayrıca değinmek faydalıdır. Sosyolojide sınıf kavramına ilişkin birbiriyle mücadele halinde eğilimler mevcuttur. Bu eğilimler gün geçtikçe çeşitlenmektedir. Bu çalışmada Bourdieu'nün burjuvazi (üst sınıflar), orta sınıflar ve işçi sınıfı (alt sınıflar) olarak üçe ayırdığı tasnif benimsenmiştir (Bourdieu, 1984; Weinger, 2005). Bu ayrım işgücü piyasası koşullarında, çıkar farklılıklarının daha iyi analiz edilmesine katkıda bulunur. İşgücü arzının bütüncül biçimde “işçi sınıfı” olarak tanımlanması yerine, dezavantajlı işçi sınıfı ile ayrıcalıklı orta sınıf çıkarı arasında ayrım yapılmasına (Castel, 2017) olanak tanır. Çalışmada emeğin benzer olmayan koşulları kabul edilecektir. Bu nedenle işgücü piyasasında, kültürel eğitim ve kuşaklararası kültürel sermaye transferi nedeniyle avantajlara sahip olanlar orta sınıf, diğer gruplar ise alt sınıf olarak tanımlanacaktır.

Türkiye’de işgücü piyasasında bu strateji farkı net biçimde hissedilir. Alt sınıflar, avantajlı istihdam koşulları yaratması ve kültürel beceriler talep etmemesi nedeniyle imalat endüstrisindeki büyük ölçekli firmaları stratejilerinin merkezine yerleştirir. Buna karşın hizmetler sektörü, yoğunluklu biçimde güvencesiz olarak algılanmasına (Zeytinoğlu ve ark., 2012) rağmen, orta sınıftan gençlerin kariyer planlarının odağında yer alır. Güvencesizlik riski, kültürel sermaye avantajlarıyla aşımaya çalışılır (Budak, 2015; Erkmen, 2018). Bu iki farklı strateji giderek daha kısıtlı erişim içeren işgücü piyasası fırsatlarının dağılımını etkiler. Fırsatların kararsız dağılımı, alt sınıfların koşulsuz bir maduniyet ve avantajlı grupların katıksız bir hakimiyet ile tanımlanmasını zorlaştırır.

Çalışmada bundan sonraki ilk bölümde işgücü piyasası araştırmalarının sosyal ağları ele alma biçimi ve bu değerlendirme çerçevesinin zamanla nasıl farklılaştığına değinilecektir. Takip eden bölüm ise Bourdieucü sermaye teorisi ile işgücü piyasası araştırmaları arasında temassızlık yarattığına inanılan sosyal sermaye tanımının iki boyutlu olarak genişletilmesini önerecektir. Buna göre sosyal sermaye diğer türlerden bağımsız ve alt sınıflara ait bir kaynak olarak ele alınmalıdır. Üçüncü bölümde ise bu şekilde tanımlanan sosyal sermayenin, Türkiye’de genç istihdamında ne tür etkilerde bulunduğunu gösterecek bir teorik model ortaya atılacaktır. Son olarak bölüm ise bu TÜİK Hanehalkı işgücü anketi (HİA’16) mikro verileri üzerinden modelin sınanmasını hedeflemektedir.

2. İşgücü Piyasasında Sosyal Ağlar ve Avantajlar

İşgücü piyasalarının sosyolojisi, iktisadi modellerin karşısına toplumsal süreçleri yerleştirir. Bu nedenle sosyal ağların ekonomik etkileri, önemli bir dayanak olarak görülür (Portes, 2010; Rubineau ve Fernandez, 2015; Streeck, 2005). Granovetter (1973; 1983; 1995) öncülüğünde olgunlaşan bu yaklaşım, sosyal ağlar tarafından desteklenen bireylerin işgücü piyasası avantajlarına daha rahat erişebileceğini varsayar (Aguilera, 2002; Hoye, Hooft ve Lievens, 2009). Sosyal ağlar bu etkinliğini, iş arama sürecinden başlayarak istihdam ilişkilerinin her aşamasında gösterebilir. İşlevlerinin kaynağını işveren ve çalışanlara, karşılıklı enformasyon ve etki (influence) kanalı gibi destekler sağlayarak oluşturur.

İşgücü piyasalarının dönük bu ilginin iki kuşakta geliştiği düşünülebilir (Obukhova, 2012). Granovetter’i takiben ilk kuşak araştırmalar, sosyal ağların güçlü ve zayıf olarak iki biçim alabileceğini göstermiştir. Zayıf ağlar, yapısal boşluklar (structural holes) sayesinde bireylere zengin fırsatlar sunar (Burt, 2000; Marsden ve Campbell, 1984). Buna karşın güçlü ağların sağladığı avantajlar daha sınırlıdır (Obukhova, 2012; Pellizzari, 2010). İlk kuşak araştırmalar, ağların fir-

satlara erişim becerileri kadar, ağ içi kompozisyonunun da önemli olduğunu göstermiştir. Yüksek gelir ve statüye sahip üye sayısı arttıkça, ağların sağladığı avantajlar artış gösterir (Lin ve ark., 1981; Lin, 1999).

İkinci kuşak araştırmalar ise ağların etkileri konusunda daha çelişkili sonuçlar üretmiştir. Buna göre ağların avantaj sağlama becerisi sanıldığından daha sınırlıdır ve etkinliği diğer yapısal faktörlerle ilişkilidir (Antoninis, 2006; Bridges ve Villemez, 1986; de Graaf ve Flap, 1988; Franzen ve Hangartner, 2006; Wegener, 1991). Montgomery (1992) tarafından ortaya atılan “yanıltıcı korelasyon (spurious correlation)” kavramını¹ merkeze alan bu yorumlar, işgücü piyasasında avantajlara etki eden kanalların çoklu olduğunu göstermiştir. Hatta kanalların çoğaltılamaması ve sadece sosyal ağlar ile sınırlı kalınması avantaj değil; bir dezavantaj göstergesidir. Gençler, eğitimsizler ve göçmenler gibi kategorilerin işgücü piyasasındaki dezavantajlı konumları, sosyal ağlar dışındaki kanallara sınırlı düzeyde erişimlerinin bir sonucudur (Aguilera, 2003; Krug ve Rebien, 2012; Reingold, 1999). Ayrıca sosyal ağlardan sağlanan net faydalar, eşit olarak dağılmaz. Avantajlar, yüksek statülü üyeler tarafından daha yoğun olarak kullanılır (Elliott, 1999; Wegener, 1991). Dolayısıyla sosyal ağlar, hem avantajlılar hem de dezavantajlılar tarafından kullanılabilir. Ancak elde edilen sonuçlar benzer olmayacaktır (Behtoui, 2016; Marsden ve Gorman, 2001).

Sosyal ağlar sadece etkileri bakımından değil; işgücü piyasasındaki getirileri bakımından da homojen bir kaynak değildir. Burada önemli bir tartışma, sosyal ağlar yardımıyla bulunan işlerin niteliğine yöneliktir. Bazı çalışmalar sosyal ağların bireylere vasıflarına daha uygun işler sağlamada etkili olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla ücret dışı kazançlar ve istihdam süreleri (job tenure) de yükselecektir (Castilla, Lan ve Rissing, 2013; Fernandez, Castilla, & Moore, 2000; Franzen & Hangartner, 2006). “iyi eşleşme (*Good matches explanation*)” olarak tanımlanan bu yaklaşıma karşın; etkilerin özellikle dezavantajlılar bakımından farklı yorumlanması gerektiğine inanan yaklaşımlar da mevcuttur. Bunlar ise “sınırlı seçim yaklaşımı (*limited choices explanation*)” olarak değerlendirilir (Loury, 2006). İkinci yaklaşıma göre sosyal ağlar genellikle başka kanallara erişemedikleri için zorunluluk nedeniyle dezavantajlı grupların kullandığı bir kanaldır. Bu biçimde bulunan işler, genellikle düşük ücretler sunacaktır. İstihdam süreleri (job tenure) artış gösterir ancak bunun nedeni, çalışanların başka bir istihdam şansına sahip olmamasıdır.

Bir diğer tartışma sektörlerle dönüktür. Bazı çalışmalar, düşük vasıf düzeylerinde maliyetli personel seçme yöntemlerinden kaçınmak için imalat endüstrisinde sosyal ağların daha yoğunluklu kullanıldığını iddia eder (Chua, 2011; Holzer, 1996; Yakubovich, 1998). Buna karşın bazı çalışmalar, ise imalat sektöründe sendikaların etkisi ve yüksek istihdam kalitesi, aday havuzunun genişlemesine (Kalleberg ve Buren, 1996; Koch ve Hundley, 1997) vurgu yapar. Çok sayıda aday

1 Buna göre işgücü piyasalarına etki eden tek kanal sosyal ağlar değildir. Bireyler iş arama sürecinde aracı kamu kurumları, özel istihdam büroları, gazete ilanları ve internet siteleri gibi kanalları da kullanmaktadır. Ayrıca düzenleyici kamu kurumları ve sendikalar gibi çok sayıda aktör, işgücü piyasası avantajlarının dağılımına etkide bulunur. Sosyal ağların gerçek etkileri (net effects), ancak diğer kanallar ile birlikte değerlendirildiğinde anlamlı olabilir. Ancak iş arama süreci ve işgücü piyasası fırsatlarına erişim kanalları dikkate alındığında bunu yapabilmek güçleşir. İş arama faaliyetinde bulunan bireyler genellikle farklı kanalları sıralı (sequential) şekilde bir arada kullandıkları stratejiler izlerler. Burada amaç, alınan iş teklifi sayısını arttırmak ve rezerv ücret düzeyinin mümkün olduğunca yukarıda oluşmasını sağlamaktır. Kullanılan kanal sayısı arttıkça iş teklifi sayısı ve bir noktaya kadar rezerv ücret düzeyi artış gösterecektir. Dolayısıyla bireylerin daha iyi koşullarda istihdam edilmeleri mümkün olur. Arzu edilen şartlarda istihdam imkanı yakalansa bile, sadece sosyal ağların avantajları güçlendirici etki yarattığını iddia etmek yanıltıcıdır. Herhangi bir kanalın etkinliği diğer kanalların da eş anlı kullanılmasına bağlıdır ve istihdam edilebilir beşeri sermayeden konjonktürel koşullara kadar çok sayıda faktörün etkisi altındadır. Bu nedenle spesifik bir kanalın net etkisi ölçmek zorlaşır.

arasından etkin seçim yapma ihtiyacının formal kanalları etkin hale gelmesine neden olabilir. Ayrıca vasıflara ve çalışma koşullarına ilişkin belirsizliklerin yoğunluğu nedeniyle, hizmetler sektöründe güvene dayalı sosyal ağ ilişkilerinin daha belirleyici olduğunu iddia eden görüşler de mevcuttur (Sharone, 2014).

3. Bourdieücü Sosyal Sermaye Yorumu ve Sınırları

Sosyal ağların işgücü piyasasına dönük etkileri, çoğunlukla sosyal sermaye tartışmaları içinde değerlendirilir. Kavramın soyut ve belirsiz etkilerinin somutlaştırılmasında, işgücü piyasasındaki etkiler çokça örnek olarak kullanılmıştır (Erickson, 2004; Fine, 2011; Flap, 2002). Özellikle sosyal sermayenin Coleman'ın (1988) yaygın kabul gören "*bireylerin eylemlerini kolaylaştıran sosyal ilişkiler ve kurallar*" tanımına uygunluğu nedeniyle zamanla sosyal sermaye ile sosyal ağlar eş anlamlı kullanılan kavramlar haline gelmiştir (Glanville ve Bienenstock, 2009; Mouw, 2003). Ancak kavramın ortak fayda değil, "kısıtlama" ilkesine dayandığını iddia eden Bourdieu tarafından geliştirilen bir kullanımı da mevcuttur.

Aslında işgücü piyasası araştırmalarındaki yorumlar Bourdieücü kullanıma oldukça yakın sonuçlara sahiptir. Öncelikle kaynakların eşitsiz dağıldığını ve avantajlı sınıfların lehine bir kullanım biçimi teyit edilir. Fırsatların, farklı türdeki kaynakları birlikte değerlendirme becerisine bağlı olması, Bourdieu'nün sermaye hiyerarşisi ve sermaye biçimlerinin dönüşümü nosyonuna uygundur (Bourdieu, 1985; 2011; Gönc Şavran, 2018; Swartz, 1997). Ancak bu benzerliklere karşın, literatürde standart gösterim biçimleri dışında (Fine, 2001) Bourdieu'ya dönük ilgi son derece sınırlıdır. Bu çalışmada teorik temassızlığın temel nedenin Bourdieu'nün sosyal sermayeyi ayrıcalıklar üzerinden açıklamadaki ısrarı olduğu iddia edilecektir. Böylelikle sosyal ağlar, özel avantajlara yönelik kısıtlı bir açıklamaya hapsolür ve yaygınlığını açıklamak zorlaşır. Ancak işgücü piyasalarına ilişkin en iyi bilinen sonuç, sosyal ağların göz ardı edilemeyecek düzeyde yaygın biçimde kullanılmasıdır. Farklı ülkelerde yapılan çalışmalar iş arama sürecinde sosyal ağların kullanım oranının %30-%60 arasında olduğunu göstermektedir (Zaharieva, 2015).

Yine de Bourdieücü kullanımının, sosyal sermayenin tutarlı bir biçimde değerlendirilmesi için bir zorunluluk olduğu yolundaki eğilim takip edilmelidir (Edwards ve Foley, 1998; Fine, 2001; Foley ve Edwards, 1999; Wakefield ve Poland, 2005). Bunu yapabilmek için Bourdieücü sermaye teorisi bağlamında kalarak, sosyal sermaye kavramının iki açıdan gözden geçirilmesi önerisinde bulunacağım. Birincisine göre Bourdieu, iktidarı tesis eden kaynak dağılımında sosyal sermayeyi ikincil bir form olarak görür. İktidar yaratan asli kaynaklar, ekonomik sermaye ve daha sonra kültürel sermayedir. Sosyal sermaye, ancak bu kaynaklara sahip olanların harekete geçirebileceği ikincil bir kaynaktır. Bunun yerine sosyal sermaye bağımsız etkiler yaratan bir faktör olarak ele alınmalıdır. İkincisine göre ise Bourdieu analizlerinde (*hoş görülecek biçimde*) iktidar sorununu ön plana çıkarmıştır. Odağına, iktidar sahiplerinin ekonomik, kültürel ve sosyal sermaye kaynaklarını nasıl kullandığını yerleştirir. Bu nedenle alt sınıf stratejilerini göz ardı etmiştir ve alt sınıfların bu kaynaklarla ilgili kurduğu ilişkilere mahrumiyet dışında sınırlı şekilde değinir. Ancak bana göre sosyal sermaye alt sınıflara ait özgün bir kaynak olarak değerlendirilmelidir.

3.1. Bağımsız Bir Kaynak Olarak Sosyal Sermaye

Öncüllerinden birisi olarak görülse de Bourdieu, sosyal sermayeye kısıtlı şekilde değinmiştir. Ayrıca kullanımına ilişkin belirsizlikler dikkat çekicidir (Field, 2008; Smart, 1993; Warr, 2006). Bourdieücü sermaye teorisine göre, sosyal sermaye diğer iki form için geçerli olan bağımsız etkilerde bulunma ve birbirine indirgenmeme ilkelerine tabi değildir. Bu nedenle etki alanı en zayıf

olan sermaye formudur. Farklılaşmış kapitalist toplumlarda iktidar mücadelesi güçlü ekonomik sermayeye sahip üst sınıflar ile orta sınıfların kültürel sermayesi arasındadır. İşçi sınıfının bu mücadeledeki konumu tüm kaynak türleri bakımından mutlak bir yoksunluktur. Sosyal sermaye ise sermaye hiyerarşisinin en altındaki form olarak, bir sınıfa tanımlanmış değildir. Özellikle kültürel sermayenin bir fonksiyonu olarak seçkin okullar, siyasi partiler ve kulüpler gibi ayrıcalık temelli ağ üyeliklerinin alan içi mücadelede kullanılması anlamına gelir. Diğer sermaye türleri ile bağlantısı olmadan sosyal sermayenin ifade ettiği dayanışma ilişkilerinin bir anlamı yoktur. Bu nedenle ayrıcalık içermeyen komşuluk, akrabalık ve hemşerilik gibi tesadüfi sosyal ilişkiler, uzun ömürlü kurumsal yükümlükler taşımadığı için bir sermaye kaynağı olarak görülmezler.

İşgücü piyasası araştırmaları yanında; eğitim, konut ve göçmenlerin uyumuna yönelik çalışmalar; dezavantajlıların gündelik hayatlarında sosyal sermaye ilişkilerini yoğun kullandığını göstermiştir (*detaylar için bkz. De Souza Briggs, 1998*). Bu çalışmalarda “*destekleyici etkiler (supportive)*” – “*kaldıraç etkisi yapan etkiler (leverage)*” ayrımı yapılarak, dezavantajlı ağlarının etkisinin sınırlı olduğu ileri sürülür (Datta ve ark., 2007; De Souza Briggs, 1998; Portes ve Sensenbrenner, 1993; Warr, 2006). Yaygın literatürden farklı olarak bu ayrımın analitik açıdan anlamlı olmadığı konusunda Domínguez & Watkins (2003)’in çıkarımını takip ediyorum. Dayanışma ilişkilerinden elde edilen faydaların bu şekilde ayrıştırılması sezgiseldir (intitutorial) ve “*destekleyici (supportive)*” olarak ayrıştırılan faydaların “*kaldıraç (leverage)*” etkisine sahip sonuçlar doğurmayacağı garanti edilemez (*örn.*; Farmer-Hinton, 2008; Smith, 2016; Swain, 2003).

Bu nedenle sosyal sermayenin alt sınıflar için bağımsız etkiler yapabilecek bir kaynak olarak değerlendirilmesinin doğru olacağını ileri süreceğim. Dayanışmacı biçimler sadece hayatta kalmayı değil, Bourdieu’nün tanımladığı alan içi avantaj dağılımını değiştiren “*bozguncu stratejilerin (strategies of subversion)*” bir kaynağı olarak görülebileceğini iddia ediyorum. Bu ilişkiler, tesadüfi olarak görülen akrabalık, hemşerilik ve komşuluk gibi ilksel bağların (primordial ties), mücadele için yeniden tanzim edilmesi biçimini alır. Bu yolla, ayrıca ekonomik kaynakların dolaylı avantajını engelleyen bir mantığın işleyişine katkı sunar ve Bourdieücü sermaye kavrayışı içindeki eğilimlerin, piyasa mantığını kopyaladığı yönündeki eleştirileri engelleyebilir.

3.2. Alt Sınıfların Stratejisi Olarak Sosyal Sermaye

Öne süreceğim ikinci iddia sosyal sermayenin bağımsız bir kaynak olması yanında, aynı zamanda alt sınıflara ait öncelikli bir kaynak olarak tanımlanabileceğidir. Burada Savage ve arkadaşları (2005) tarafından önerilen sınıfların, *sermaye - varlıklar – kaynaklar [CAR’s (capital, assets and resources)]* dağılımındaki özgün farklarla tanımlanabileceğine dair yaklaşımı takip ediyorum. Kültürel sermayenin orta sınıflara özgü bir silah olmasına benzer bir biçimde; sosyal sermaye alt sınıfların yoğun kullandığı bir kaynak olarak görülmelidir. Ayrıca bu kullanım biçimi, sadece riskleri savuşturan bir strateji değil; aynı zamanda avantajlara erişimi sağlayan bir biçimde kavranmalıdır. Bu tanımlama şekli, Bourdieüsan sermaye kuramına yöneltilen alt sınıfların “*politik sessizliğe (political quietism)*” sıkıştırılmış biçimde tanımlanmasına yönelik eleştirileri (Robbins, 2000; Sintomer, 2011) de savuşturabilir.

Özellikle alt sınıfları ilgilendiren bu etkinin (Tablo 1)’de olduğu gibi gösterilmesiyle alan içerisinde pasif biçimde tanımlanan madunlar kalıbının ötesine geçilecektir (Bourdieu, 1984; Lehmann, 2013; Swartz, 1997). Bu sayede işçi sınıfı kültürü alan içi güç paylaşımında ve alanların dönüşümünde etkili bir aktör olarak görülebilecektir. Alt sınıfların sosyal sermaye oluşturma süreçleri, yüz yüze kurulan, duygusal nitelikli ilksel ilişkiler (primordial ties) ekonomik ve kültürel avantajlara erişim için yoğun olarak kullanılmaya başlar. Bu ilişkiler, kültürel sermaye süreçleri

Tablo 1. Sınıfların Sermaye Öncelikleri

Sınıfsal Konum	Bourdieuçü Yorum	Yeni Kullanım
Üst Sınıflar	ES+KS+SS	ES+KS+SS
Orta Sınıflar	KS+SS	KS+SS
İşçi Sınıfı	Yok	SS

Koyu harfler sermaye önceliğini gösterir, ES: Ekonomik Sermaye, KS: Kültürel Sermaye, SS: Sosyal Sermaye

gibi somutlaşmış ve “bedenselleşmiş (embodiment) inceliklere bağlı olarak oluşmazlar (Williams, 1983). Sosyolojik grup teorisinde olduğu gibi daha çok ilksel benzerlik ve enformel yakınlıklar üzerinden inşa edilirler (Mepheron, Smith-Lovin ve Cook, 2001; Pichler ve Wallace, 2009).

Bu inşa sürecinde çıkarın ifadesi büyük oranda toplumsal bağlam tarafından şekillendirilir. Farklılaşma düzeyinin belirgin olduğu kapitalist toplumlarda (Bourdieu ve Wacquant, 1992) sosyal sermaye, Tilly (2004) tarafından tanımlanan düzenli sosyal hareketlerin temelini oluşturur. Sosyal sermaye, bireysel çıkar ile kolektif bilince dayalı kurumsal temsil arasında bağlantıların kurulması için kullanılır (Edwards ve McCarthy, 2004; Paxton, 2002). İşgücü piyasaları bağlamında amaç, orta sınıflar tarafından *tek meşru (legitimized) yol* haline getirilmiş *meritokratik ilkeleri* (Ball, 2003; Brown, 1995) yaratan kaynakları alt sınıflar için de erişilebilir kılmaktır. Bu nedenle siyasi iktidarlar, meritokratik avantajlar yaratan kaynakların halka açılmasını içeren “*meta karşıtı (decommodification)*” politikalar (örneğin eğitimin kamusallaştırılması, becerilerin yaygınlaştırılması vs.) izlemesi için baskı altına alınır. Burada sosyal sermaye orta sınıf stratejilerinde olduğu gibi ayrıcalık talebi olarak değil; politik inisiyatiflerle kitle mobilizasyonu üzerinden bağlantı kurulmasının bir yolu haline gelir.

Farklılaşmanın netleşmediği toplumlarda ise sosyal sermayenin kullanımı ve sonuçları karmaşık biçimler alır. Bu toplumlarda alt sınıflar için sosyal sermaye kullanımı, kolektif ilişkiler geliştirmekten çok bireyselleştirilmiş çözümler anlamına gelir. Farklılaşmış toplumdaki toplumsal hareket formundan; düzensiz olması, belirsiz olması ve bireysel rekabete dayalı olmasıyla ayrılır. Bayat (1997; 2000; 2013), bu tür yapıları toplumsal gayri hareketler (social non-movements) olarak tanımlar. Bu toplumlarda, işgücü piyasası koşullarında orta sınıfların meritokratik dayanakları çok daha zayıftır ve gözle görülebilir bir biçimde “*temayüz etme*” niteliği taşır. Alt sınıflar da sosyal sermayeyi benzer etkilere sahip ilişkileri yönetmek için kullanırlar. Orta sınıfların homojen kültürel tavırlar üzerinden kurduğu ilişkileri; alt sınıflar “etkili insanlar ile temas kurmak (contact with influential people)” için ilksel bağları kullanarak geliştirmeye çabalar. Bu ilişkide sosyal sermaye, benzerlik kanallarının işlevsel biçimde kullanılması anlamına gelir². Farklılaşmamış toplumlarda alt sınıflar arasındaki cronyizm (kayırmacılık) tabanlı klientalist ilişkilere sıklıkla rastlanma nedenlerini burada aramak gerekir (Roniger, 2004). Zamanla orta sınıflar lehine çalışan kurallar Bayat’ın (1997) tanımladığı gibi “yıpırtma savaşı (war of attrition)” eşliğinde gevşetilir. Böylece alt sınıfların da kaynaklardan pay alma şansı ortaya çıkar. Ek olarak bu ülkelere sosyal ağların koruyucu yönünü de dikkate almak gerekir. Farklılaşmamış toplumlarda işverenler, çalışma hukukunun sınırlarına nadiren riayet ederler (Cazes, 2013). İşverenlerin kural tanımazlıkları karşısında sosyal sermaye, iş ilişkisi dışında kurulan bağlayıcı enformel bağlarla bir tür dikkate alınma etkisi yaratması için tasarlanır.

2 Bu toplumlarda etkili insanlar genellikle orta sınıflar içerisinde ve bunların değer yargılarına sahip olmakla birlikte, geleneksel ilişkilere kayıtsız kalamazlar. Konumun ve etkinin devamı çoğunlukla ilksel ilişkilere bağlı olduğu için, sınıfsal konumun dışındaki kültürel faktörlerin etkisi altındadırlar.

4. Türkiye’de İşgücü Piyasası’nda Sosyal Ağlar: Teorik Model ve Hipotezler

Sosyal ağların işgücü piyasasına dönük etkileri, gelişmekte olan ülkelerde çok az incelenmiştir. Ağların bu toplumlarda önemli bir faktör olduğuna genel bir ön kabul olsa da; ilgiler daha çok kente yeni göç edenler ile sınırlıdır (Iversen, Sen, Verschoor ve Dubey, 2009; Wahba ve Zenou, 2005). Türkiye açısından da benzer bir durum söz konusudur. Sosyal ağlar, kentli bir topluma hızlı geçişin bir sonucu olarak kavranmıştır. Resmi istatistikler, Türkiye’de sosyal ağların işgücü piyasasındaki rollerinin, literatürün genel varsayımıyla uyumlu olduğunu gösterir. 2018 Şubat rakamlarına göre iş arayanların neredeyse %90’ı sosyal ağları kullanmaktadır (Türkiye İstatistik Kurumu, 2018). İşçi arayan firmalar açısından da sosyal ağlar, ağırlıklı bir kanaldır ve firmaların yaklaşık %60’ı açık işler için bu yöntemi kullanmaktadır. Vasıf düzeyi ve çalışan sayısı arttıkça sosyal ağların kullanıma sıklığı da azalmaktadır (İşkur, 2017).

Nitekim Türkiye’de sosyal ağların, genelde enformel işlerde ve KOBİ’lerde etkili bir kanal olduğuna dair yaygın bir kabul söz konusudur (Nichols ve Sugur, 1996; Özcan, 1995). Sosyal ağların bu etkinliğinin alt sınıfların dayanışma ilişkilerinin bir parçası olduğu düşünülmektedir (Dubetsky, 1976; Durak, 2011; Erder, 1997). Bu yorumlar, dayanışmayı sınıfsal olarak değerlendirmekle birlikte, hegemonya sürecinin bir parçası olarak görürler. Kentlerde kapitalist ilişkilerin oluşmamasının (Dubetsky, 1976; Makofsky, 1977), geçiş halinde olmasının (Tuğal, 2011) veya esnek birikim sistemlerinin bir sonucu olarak (Cengiz, 2013; Durak, 2011; Öngen, 2003) sömürü ilişkilerinin, sosyal ağlar üzerinden “nazik şiddet” yarattığına inanılır (White, 1999).

Ben bu yaygın önermenin sadece ilk bölümünü benimsiyorum. Sosyal ağların yaygın kullanımını sınıfsal bir karakter taşır ve daha çok “alt sınıflar” için kullanılan bir araçtır. Ancak önermenin ikinci bölümünde olduğu gibi dayanışmayı, hegemonyanın salt pratiği olarak değil; görece daha iyi çalışma koşullarına odaklanan bir sınıf stratejisi olarak görüyorum. Bu strateji, hegemonik ilişkide olduğu gibi tarafların konumunu kısır-döngü biçimde tahkim etmelerinden ibaret değildir. Aksine bilinçli bir biçimde ve bir takım özgün kanallar ile işgücü piyasasında “orta sınıf egemenliğini” kırmak ve yaratılan fırsatlarda pay sahibi olmak için kullanılmaktadır. Stratejinin temeli ilksel bağların etkin şekilde kullanılmasına dayanır. Bunlar kent koşullarında akrabalık, hemşerilik gibi ilişkilerin yeniden keşfedilmesinden; kurgusal yakınlıklar (Ebaugh ve Curry, 2000; Magnarella ve Türkdoğan, 1973) geliştirmeye kadar uzanır. Ayrıca gündelik kent hayatında belirleyici olan siyasi ilişkiler, klientalist müdahaleler stratejiye dahil edilir (Çınar, 2016). Söz konusu ilişkiler, işgücü piyasasında güçlü enformasyon ve etki kanalları olarak değerlendirilmektedir. Sosyal ağların hegemonya pratiğinin değil de, stratejinin bir bileşeni olduğuna dair en önemli kanıt; giderek seyrekleşen güvenceli istihdam koşullarını ifade eden “iyi işlere” (Kalleberg, Reskin ve Hudson, 2000) erişmenin yolu olarak kullanılmasıdır. Eğer sosyal ağlar, sadece hegemonyanın bir parçası olarak işleseydi; alt sınıfların enformel ilişkilere hapsolmesi ve güvenceli işlere erişme şanslarının sınırlı kalması beklenirdi.

Sosyal ağların, alt sınıflara ait bir araç olmasının önemli bir göstergesi, Türkiye’de avantajlı grupların sosyal ağları daha az kullanmayı tercih etmesidir. Yapılan kısıtlı sayıdaki araştırma bu durumu teyit eder sonuçlara sahiptir. Örneğin Baş (2011) üniversiteden yeni mezun gençler arasında yaptığı bir araştırmada, aile ve akrabalığa dayalı ağların yoğun kullanılan bir kanal olmadığı sonucunu bulmuştur. İzmir örneğine dayanan bir diğer çalışmada Duman ve Göksel (2015), sosyal ağların kentin yerleşikleri tarafından değil; göç ile gelenler tarafından yoğun kullanıldığı sonucunu bulmuşlardır. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerdeki genel varsayımı benzer bir şekilde (Wahba ve Zenou, 2005), göç ile gelenler arasında iyi eğitilmiş olanlar ağlara daha az başvurmakta; düşük eğitimler ise yoğun şekilde kullanılmaktadır. Avantajlı gruplar, işgücü piyasasındaki

fırsatları değerlendirme stratejilerinde kültürel avantajlarını ön plana çıkarmaya gayret gösterirler. Enformel ilişkiler söz konusu olduğu durumlar da bile ilksel ilişkilere dayanan güçlü ağlar yerine; kültürel becerilerin gösterilebileceği profesyonel ilişkiler ve şirket içi referanslar gibi zayıf ağlar tercih edilir (Baş, 2011; Budak, 2015; Üsdiken ve Yıldırım-Öktem, 2015).

Hipotez 1: *Sosyal sermaye, Türkiye’de işgücü piyasalarında alt sınıflar tarafından avantaja erişme kanalı olarak; orta sınıflardan daha yoğun kullanılmaktadır. Buna karşın Orta sınıflar avantaja erişme kanalı olarak kültürel sermayeyi alt sınıflara oranla daha yoğun kullanılmaktadır.*

İşgücü piyasası fırsatlarına erişmede kullanılan kaynaklar, fırsatların niteliğini de değiştirir. Alt sınıfların sosyal sermayeye dayalı stratejileri, genelde imalat sektöründeki işlere odaklanmıştır. Hizmetler sektörü, kentlerde ağırlıklı bir paya sahiptir ve istihdam yaratma kapasitesi daha fazladır. Ancak hizmet sektöründeki meslekler, kültürel becerilere sahip olanlara avantaj yaratabilir. Bu türden becerileri olmayan alt sınıfların hizmetler sektöründe erişebileceği işler, genellikle düşük güvenceye ve ücret düzeyine sahiptir (Suğur, Suğur, Göncü-Şavran ve Çetin, 2010). Ayrıca hizmet sektöründe çalışma ilişkileri, müşterilerin de dahil olduğu “üçlü (three-way interest alliance)” nitelik içerir (Sallaz, 2010). Bu nedenle beceri sahibi olmayanlar için sömürü daha olası bir hale gelir. Buna karşın daha uygun vasıflar, imalat endüstrisinde geçerlidir.

Sosyal ağ ilişkilerinin rahatlıkla etkili olabileceği KOBİ’lerin Türkiye’de imalat endüstrisinde yoğunlaşması; alt sınıfların sosyal sermayeye dayalı stratejilerinin buralarda işlevsellik kazanmasını sağlar. Ancak imalat endüstrisindeki KOBİ’ler düşük ücret düzeyleri, enformel istihdam biçimleri ve istihdam sürelerinin (job tenure) kısa olması gibi özelliklere sahiptir. Söz konusu nitelikleriyle çalışanlarına hayat fırsatı yaratma kapasitesi oldukça sınırlıdır. Ayrıca genç yaştaki çalışanlar, çok daha olumsuz koşullarda istihdam edilirler (Durak, 2011; White, 1999). Buna rağmen KOBİ’ler alt sınıf sosyal ağları için kritik rolleri yerine getirirler. Öncelikle “genelleştirilmiş güven”in (Giddens, 1991) oluşmadığı kent koşullarında hem yeni göç eden işçiler hem de düşük sermaye sahibi işverenler için ilişkiye dayalı güven belirleyicidir. Bu durum sosyal ağların, gücünü artırır. Özellikle maliyetsiz ve doğrudan ilksel ilişki biçimlerinin etkili olması, alt sınıflar için önem taşır. Bu tür ilişkileri sürdürmek, hem işverenlere hem de işçilere bir takım avantajlar sağlar. İşverenler için önemi, geleneksel ilişkilerin piyasa avantajı için kullanılabilir olmasıdır (Dubetsky, 1976). İşçiler, sosyal ağlar sayesinde katı piyasa koşullarında, “kendini ifade etme ve savunma” zorluğu olmadan istihdam fırsatı yakalar. Ayrıca stratejinin önemli bir parçasını KOBİ’lerin bir tür “geçiş alanı” olarak kullanılması oluşturur. Özellikle kente yeni gelenler, işgücü piyasasında avantaj sağlayabilecek vasıf ve ilişkilere sahip değildir. Bu koşullarda “geçimlerini sağlayacak”, “deneyim kazandıracak” ve “ilişkilerini geliştirebilecekleri” süre kazandıracak bir ara alana ihtiyaç duyarlar. Benzer etkiler işgücü piyasasına yeni giren gençler için de geçerlidir. Nitekim imalat sektöründeki KOBİ’lerde yapılan çalışmalar, işçilerin önceliklerinin “büyük ölçekli” imalat işyerlerine geçiş yapmak olduğunu göstermiştir (Durak, 2011; Nichols ve Sugur, 1996).

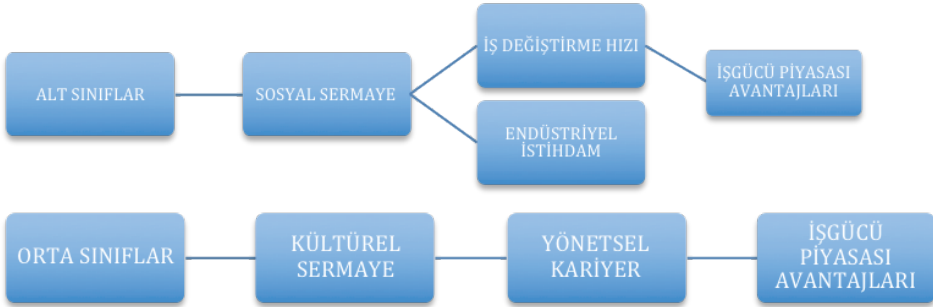
Türkiye’de sosyal güvenceler, ücret düzeni ve sendika üyeliğini içeren “iyi işler”in büyük ölçekli ve çokuluslu imalat sektörü firmalarda yoğunlaştığı bilinmektedir³. Dolayısıyla bu firmalar-

3 “Türkiye’de İmalat endüstrisindeki istihdamın güvenceli yapısı” önermesinin sınırları Köse ve Öncü (2000) tarafından gösterilmiştir. Özellikle 1980 sonrasında Anadolu’da küresel meta zincirleri ile bağlantılı yeni imalat kentlerinin ortaya çıkması ve geleneksel sanayi şehirlerindeki KİT’lerin elden çıkarılması, büyük imalat endüstrisi firmalarında istihdamının güvenceli istihdamla eşit görülmesini zorlaştırmaktadır. Ancak Köse ve Öncü (2000)’nün analizlerinin geleneksel ile yeni imalat kentleri bağlamında yapıldığı akıld tutulmalıdır. Yine de büyük ölçekli imalat endüstrisi firmalarındaki istihdam koşulları, hizmetler sektöründeki koşullar ile kıyaslandığında iyi işlerin daha yaygın olduğu görülmektedir (Grun & ark., 2013).

da istihdam ediliyor olmak, hizmet sektöründeki “kötü işlerle” kıyaslandığında oldukça avantajlıdır. İmalat endüstrisindeki büyük ölçekli firmaların kurumsal yapısının, sosyal ağları zayıflatacağını ileri süren araştırma sonuçları (Dubetsky, 1976; Özçelik ve Ferman, 2006) ve resmi istatistikler mevcuttur (İşkur, 2017). Ancak bu bulguların geçerliliği kısmi görülmelidir. Türkiye’de büyük imalat işletmelerinin önemli bir kısmının, KOBİ’lerden evrildiği bilinmektedir. Bu firmalar, sosyal ağların etkin olduğu ilişki düzenini büyüyen ölçeğe rağmen devam ettirme eğilimindedir (Cengiz, 2013; Özüğurlu, 2005). Çokuluslu şirketler de işgücü tedarik yöntemlerinde, rasyonel olması ve kültürel faktörlerin baskısıyla sosyal ağlara sıklıkla başvurmaktadır (Parlak, 1996).

İşgücü piyasasında orta sınıfların stratejileri ise tamamen farklı niteliklere sahiptir. İzlendiği stratejiler, kültürel sermayenin düzeyine göre değişkenlik gösterir. Mütevazı kültürel sermayeye sahip olanlar, eğitilmiş olmanın avantajını sürdürebilecekleri kamu işyerlerindeki daha az rekabetçi pozisyonları hedefler (Bora, 2011). Kültürel sermaye bakımından daha avantajlı olanların kariyer hedefinin odağında özel sektör firmaları ve mümkünse çok uluslu şirketler vardır (Budak, 2015; Erkmen, 2018). Orta sınıfların kültürel sermayeyi sürdürmeye dönük stratejilerin riski, günümüz işgücü piyasası koşullarında kariyer kanallarının fazlasıyla daralmış olmasıdır. Orta sınıftan gençler için bu nedenle uygun istihdam fırsatlarının yakalanamadığı durumlarda aile içi destek önemli bir dayanak hale gelir. Ancak bu dayanağın zayıflaması durumunda, uygun kültürel sermayeye sahip oldukları hizmetler sektöründe istihdamı tercih ederler. Alt sınıftan gençlerin KOBİ’leri geçiş alanı olarak kullanması gibi, orta sınıf gençler gerektiği durumlarda hizmet sektörünü kullanır. Ancak bu tür işler, yoğun biçimde esnekleşmiştir ve güvence sağlama olanağı gün geçtikçe zayıflamaktadır. Bu nedenle kültürel sermaye, günümüz koşullarında doğrudan “iyi işlere” erişme olanağı anlamına gelmemektedir. Dolayısıyla yönetici olarak istihdam edilme stratejisi, yüksek fayda sağlama potansiyeline rağmen; büyük riskler de taşır ve genel için güvençeli koşullara erişme olasılığı daha düşüktür.

Hipotez 2: Alt sınıflar, çok sayıda iş değiştirerek **büyük imalat sanayinde istihdam edilme yoluyla** “iyi işlere” ulaşır. Orta sınıflar için “iyi işlere” erişimde **yönetici** olarak istihdam edilmek belirleyicidir.



Şekil 1. İşgücü Piyasası Fırsatlarına Erişimde Sınıflar Arası Farklar

Türkiye’de işgücü piyasası fırsatlarının sınıflar arasında nasıl farklılaştığı (Şekil 1)’de özetlenmiştir. Sosyal sermaye alt sınıflara özgü bir araçtır ve imalat endüstrisine güvenceli konumlara erişmelerini sağlayacak geçiş alanı stratejisi, avantajlı koşullara ulaştırır. Buna karşın orta sınıfların stratejisi kültürel sermayeye dayanır ve yönetsel pozisyonlar üzerinden avantajlara erişme hedefi söz konusudur.

5. Yöntem ve Veri

Türkiye’de işgücü piyasasında farklı sınıfların, avantajlara nasıl ulaştığı ve sosyal ağların bu süreçte oynadığı rolü ölçmek için iki aşamalı bir analiz izlenecektir. Belirtildiği gibi Bourdieucü sermaye teorisi, sahip olunan kaynak türlerinin sayısının artmasının avantajlara doğrudan yansıyacağını ileri sürer. Buna karşın, sınıflar sahip olduğu avantajları sürdürmek için spesifik kaynakları harekete geçirdiği bu çalışmanın ana varsayımdır. Araştırmada öncelikle sınıfların sahip olduğu sermaye türleri ayrıştırılmaya çalışılacaktır. İşgücü piyasaları, ücretli olarak emeğini satma isteğindeki gruplar tarafından şekillendirilir. Diğer alanlardan farklı olarak, emek talebini oluşturan işverenler yapısal olarak farklı koşullara sahiptir. Dolayısıyla işgücü piyasasında Bourdieucü bakış açısıyla alan içi mücadele avantaj sahibi orta sınıflar ile dezavantajlı alt sınıflar arasında yürütülür. Nitekim işgücü piyasasında fırsatların dağılımında bu iki grup arasında belirgin farklılıklar mevcuttur (Jackson, 2007; Oesch ve von Ow, 2017). Analizin ilk aşamasında bu iki grup arasındaki ayrışmanın ortaya çıkarılması hedeflenmektedir. Burada sınıflar arası temel farklılıklar oluşturulmaya çalışılacak ve hangi bağımsız değişkenlerin etki yaptığı analiz edilecektir. İkinci aşamada ise, teorik modelde işgücü piyasası fırsatları bakımından bahsedilen farklılaşmış stratejilerin geçerliliği test edilmeye çalışılacaktır.

Çalışmada kullanılan veriler, TÜİK Hanehalkı İşgücü Anketleri -2016 mikro veri setinden (HİA’16) türetilmiştir. *15-25 yaş grubunda yer alan ve ücretli olarak istihdam* edilen gençlerden oluşan örneklem 4353 gözlemi kapsamaktadır. Analizin birinci aşaması, işgücü piyasası koşullarında farklı kaynak türlerinin etkisini göstermeyi hedeflemektedir. Gençlerin işgücü piyasasında iki kaynağı kullanabilecekleri varsayılmaktadır. Sosyal sermayeyi bir kaynak olarak kullananların sınıflandırılması için, veri setindeki “*şu anda çalıştığınız işi nasıl buldunuz*” sorusu kullanılmıştır. Bu soruya “*akraba, eş ve dost aracılığıyla*” cevabını verenler sosyal sermaye kaynağını kullananlar olarak kabul edilmiştir. Görüldüğü gibi literatürde önemli bir ayırım olan “*zayıf ağlar*” – “*güçlü ağlar*” ayırımı HİA’16 imkanlarında ayırt etmek mümkün değildir. Bu nedenle bu ağların kompozisyonunun nasıl olduğu, analiz dışında bırakılmıştır.

Analiz edilecek bir diğer kaynak, “*kültürel sermaye*”dir. Bu tür çalışmalarda ölçülmesi oldukça zor olmakla birlikte, bireyin eğitim düzeyinin genellikle kültürel sermayeye eşitlendiği görülür. Ancak bu çalışmada, Bourdieu’nün (2011) kültürel sermayeyi ilişkisel olarak tanımlaması ve temayüz kanallarına dikkat çekmesinden hareket edilmiştir. Dolayısıyla bireysel olarak tanımlanmaktan çok toplumsal ilişkilerdeki konumlara odaklanılmıştır. Kültürel sermaye, “*kuşaklararası aktarılan*” bir kaynak olarak görülür (DiMaggio, 1979). Bu etkiyi gösterebilmek için, en uygun yol ailenin kültürel sermaye düzeyinin veri kabul edilmesidir. Bu amaçla genellikle ebeveynlerin eğitim düzeyi bir göstere olarak kullanılmıştır. HİA’16 imkanlarında aileden aktarılan kültürel sermaye için hane halkı kompozisyonu dikkate alınmıştır. Eğer genç, ailesiyle birlikte yaşıyorsa aynı hanedeki “*hane halkı sorumlusunun*” eğitim düzeyi, kültürel sermayenin göstergesi olarak kabul edilmiştir. Eğer genç, evli ise; evliliğin de bir kültürel sermaye transferi olduğu düşünülerek (DiMaggio ve Mohr, 1985) eşin eğitim seviyesi kullanılmıştır. Benzer mantık, hane sorumlusunun eşi olma durumunda da kullanılmış ve bu kez hane halkı sorumlusunun eğitim düzeyi kültürel sermayenin bir göstergesi olarak değerlendirilmiştir. Örneklem içerisinde gençlerin yaklaşık %98’i bu koşullara uygun niteliklere sahiptir. Diğer olasılıklarda genç çalışan, evli olmamasına karşın hane halkı sorumlusu ise; aynı hanede eğer yaşıyorsa annesi ve babasının eğitim düzeyi, yaşamıyorsa kendi eğitim düzeyi kültürel sermayenin göstergesi olarak kabul edilmiştir. Hane halkı sorumlusunun kardeşi, torunu, akraba olmayan ve damadı /gelini cevabına sahip olanlarda yine sorumlunun eğitim düzeyi kullanılmıştır.

5.1.1. Aşama

Oluşturulan kaynak dağılım modellerinin, özgün etkileri ayrımlar üzerinde gösterilmeye çalışılmıştır. Bu sayede, sosyal sermayeye sahip olanlar, kültürel sermayeye sahip olanlar, her iki kaynağa da sahip olanlar ve hiç bir kaynağa sahip olmayanlar şeklinde dört grup meydana getirilmiştir. Bu gruplara ilişkin tanımlayıcı istatistikler (Tablo 2)’de belirtilmiştir. Analizde bireysel koşullar ile istihdam koşulları hakkında bilgi verebilecek bağımsız değişkenler de kullanılmıştır. İstihdam edilen gençlerin cinsiyet, yaş ve eğitim koşulları gibi demografik değişkenleri dışında; çalıştıkları işyerine ait kamu – özel sektör bilgisi, bu işyerinin büyüklüğü ve imalat sektöründe faaliyet gösterip göstermediğine yer verilmiştir. İstihdam koşulları ise öncelikle çalışan gençlerin; yönetsel sorumluluk alıp almadıkları, sosyal güvenlik kurumuna kayıtlı olup olmadıkları, çalışma şekilleri (tam zamanlı / yarı zamanlı) ve ortalama çalışma saatleriyle değerlendirilmiştir. Burada iki önemli değişken, hızlı iş değiştirme biçimleri ve profesyonel mesleklerdir. Sosyal sermayeye sahip çalışanların ağların imkanları ile hızlı iş değiştirdiği ve bu sayede daha avantajlı istihdam koşullarına ulaştığı ileri sürülmüştü. Bunu ölçebilmek için H1A’16’daki “*bir önceki yıla ilişkin istihdam bilgisini*” içeren değişken kullanılmıştır. Kısmi bir gösterge olmakla birlikte, *en az bir yıldır aynı işyerinde çalışanlar ve ilk kez çalışanlar sabit; yıl içerisinde iş değiştirenler hızlı iş değiştirenler olarak kabul edilmiştir.* İşsizlik riskiyle karşılaşmadan hızlı iş değiştirme sosyal ağ desteğine ilişkin bir ipucu olarak görülebilir (Marsden ve Gorman, 2001). Bir diğer değişken ise meslek kategorileridir. Bunun için EGP sınıf şeması (Erikson, Goldthorpe ve Portocarero, 1979) kullanılmış ve *11’li şemanın ilk üç grubundaki meslekler, profesyonel meslekler olarak değerlendirilmiştir.*

Tablo 2. Farklı Kaynak Gruplarına İlişkin Betimleyici İstatistikler

	Genel	SS (+) KS (-)	SS (-) KS (+)	SS (+) KS (+)	SS (-) KS (-)	p
Oran (%)	100	15,9	6,3	0,8	77,0	
Kadın (%)	34,2	23,9	47,8	39,5	35,1	,000*
Yaş (\bar{x})	20,8	20,4	22,8	22,7	20,8	,000*
Üniversite mezunu (%)	16,2	11,4	63,8	50	12,9	,000*
Evli (%)	16,4	11,9	25,2	21,1	16,5	,000*
Özel Sektör (%)	90,4	98,6	56,6	100	91,4	,000*
(50+) işyeri büyüklüğü (%)	21,0	22,5	39,4	28,9	19,1	,000*
Yönetici (%)	1,2	0,6	4,5	13,2	1,4	,000*
Kayıtlılık (%)	55,0	58,4	85,0	86,8	51,5	,000*
İşe başlama yılı (\bar{x})	2013,8	2015,1	2013,8	2014,9	2013,6	,000*
Tam zamanlı çalışma (%)	79,9	88,0	84,7	89,5	77,7	,000*
Çalışma saati (\bar{x})	44,5	49,2	41,2	48,8	43,8	,000*
Hızlı iş değiştirme (%)	18,3	31,9	13,5	18,4	15,9	,000*
İmalat endüstrisi (%)	29,2	47,4	12,8	15,8	27,0	,000*
Profesyonel meslekler (%)	16,2	9,6	57,7	44,7	13,9	,000*
Gelir (\bar{x})	792,8	922,8	1769,5	1328,2	680,2	,000*

*p<.001

(Tablo 2) incelendiğinde, gençlerin %15,9’unun işgücü piyasasında sosyal sermaye kaynağını, %6,3’ünün kültürel sermaye kaynağını ve %0,8’inin her iki kaynağı birden kullandığı görülmektedir. Buna karşın gençlerin %77’i herhangi bir kaynağa sahip değildir. Sosyal sermaye kullanan grupta kadınların oranı diğer gruplardan önemli ölçüde farklılık göstermektedir. Bu durum sosyal

sermayenin işgücü piyasasında erkekler tarafından yoğun, kullandığına dair tespitlerle uyumaktadır (Castilla ve ark., 2013; Smith, 2016). Çalışmada iddia edilen Türkiye’de sosyal sermayenin, alt sınıflar tarafından kullanıldığına dair hipotezi destekleyecek bazı sonuçlara basit karşılaştırmada ulaşılabılır. Sosyal sermaye sahibi grupta üniversite mezunlarının (%11) ve yönetici olarak istihdam edilenlerin oranı (%0,6) belirgin ölçüde düşüktür. Ayrıca profesyonel meslekler yürütenlerin oranının düşük düzeyi (%9,6) dikkat çekicidir. Düşük eğitim düzeyi ve profesyonel vasıflara rağmen, sosyal sermaye desteğine sahip gençlerin, işgücü piyasasında belirgin bir biçimde fırsatlara erişme imkanlarının olduğu görülmektedir. Tam zamanlı çalışma oranı (%88), kültürel sermayeye sahip grubun (%84,7) bile üzerindedir. Ayrıca ortalama çalışma saatleri (\bar{x} 49,2), tüm gruplardan daha yüksek bir değere sahiptir. Yüksek çalışma saatleri, geleneksel olarak ağır çalışma koşullarının bir özelliği olarak görülsede; günümüzde özellikle gençler arasında kısmi süreli istihdamı yaygınlaştığı bilinmektedir. Bu nedenle çalışma saatleri, düzenli gelir ve iyi işlere ulaşmanın bir göstergesi olarak yorumlanmaktadır (Aguilera, 2002; Drobnič, Beham ve Präg, 2010; Kalleberg ve ark., 2000; Standing, 2014). Büyük oranda imalat sanayinde yoğunlaşan istihdamla ilişki olan bu sonuç, sosyal ağların Türkiye’de imalat endüstrisinde üzerinden işgücü piyasası fırsatları yaratmasına dair yorumu destekler niteliktedir. Yine ileri sürüldüğü gibi imalat endüstrisinde hızlı iş değişimi, sosyal ağları kullanan çalışanların daha sık başvurduğu bir stratejidir. Grubun neredeyse 1/3’ü bir yıldan daha az süredir aynı işyerinde çalışmaktadır. Oran diğer gruplardan daha yüksek olduğu gibi, ortalama işe başlama yılı 2016’dır ve belirgin şekilde daha geç bir tarihtir. Sosyal ağlardan sağlanan işgücü piyasası avantajlarının daha çok ücret dışı özellikler taşıdığı görülmektedir (Franzen ve Hangartner, 2006; Krug ve Rebien, 2012). Sosyal ağlar, ücret düzeylerinde kararsız etkiler yaratırlar. Literatürde yoğun tartışılan bu etkinin Türkiye’de genç işgücü için de geçerli olduğu görülmektedir. Sosyal ağların, Türkiye’de gençler arasında tek başına ücreti artırıcı bir işleve sahip olmadığı söylenebilir. Her ne kadar elde edilen ücret, hiç bir kaynağa sahip olmayanlar ile genel ortalamadan daha yüksek olsa da kültürel sermaye sahibi grupların altındadır. Yine kayıtlı istihdam oranı, genel ortalama ile hiç bir kaynağa sahip olmayanların üzerinde; ancak kültürel sermayeyi kullananlarla kıyaslandığında açık biçimde daha düşük bir seviyeye sahiptir.

Kültürel sermaye sahibi grubun özellikleri ise dikkat çekicidir. Öncelikle kadınların oranı (%47,8) diğer tüm grupların üzerindedir. Kültürel sermayenin, cinsiyetler arası daha eşitlikçi olarak aktarıldığına dair gözlemler (Esping-Andersen, 2009), Türkiye’deki gençler için de geçerli görülmektedir. Yine üniversite mezunlarının oranı (%63,8) belirgin biçimde yüksektir. Kültürel sermayenin Türkiye’deki en önemli etkisi, kamudaki işlerde istihdam edilme şansını yükseltmesidir. Grubun yaklaşık %45’i kamuda çalışmaktadır. Türkiye’de özellikle 1980 sonrasında profesyonel mesleklerin özel sektörde güçlü avantajlar yakalamaya başladığına dönük bir yargı (Erkmen, 2018; Yamak, 2006) mevcutsa da; kültürel sermayenin halen kamu bürokrasisinde işlevsel olduğu ileri sürülebilir. Yine beklenildiği gibi yöneticilik(%4,5) ve profesyonel mesleklerle sahip olma(%57,7) oranları bu grupta yüksektir. Sosyal sermaye ücret üzerinde mütevazı etkiler yaratsa da, kültürel sermayeye grubunun ücret düzeyinin ciddi biçimde yukarıda olduğu görülmektedir.

Her iki sermaye türünü de harekete geçiren güçlü avantajlara sahip grupta, kadınların oranı (%39,5) kültürel sermayeyi kullananlar ile kıyaslandığında düşüş göstermektedir. Grubun en belirgin özelliği tamamının özel sektörde çalışmasıdır. Ayrıca çalışma saatleri, kültürel sermaye grubuna göre daha yüksektir (\bar{x} 48,8). Hiç bir kaynağı kullanamayan grup ise, açık biçimde en dezavantajlı koşullara sahiptir. Yönetici olarak çalışanların (%1,4), profesyonel meslekleri yürütenlerin (%13,9) ve üniversite mezunlarının oranı (%12,9), sosyal sermaye kullananlara göre daha

yüksektir. Ancak bu göreceli nitelik avantajlarının işgücü piyasası fırsatlarına erişmede yeterli olmadığı görülmektedir. Kayıt dışı çalışma oranı ciddi oranda yüksektir (kayıtlı istihdam edilenler %51,5). Benzer biçimde büyük işyerlerinde çalışma oranı en düşük grubu oluştururlar (%19,1) ve tam zamanlı çalışma oranları da genel ortalamanın altındadır. İstihdam koşullarındaki bu olumsuzluklar, ücret düzeylerine de yansır ve diğer gruplarla kıyaslandığında ücret düzeyinin belirgin biçimde düşük olduğu görülmektedir. Bu durum, Türkiye’de alt sınıf gençlerin işgücü piyasası avantajlarına erişmesinde sosyal sermayenin fark yaratan bir kaynak olduğunu; sosyal sermaye kaynağına erişememe durumunda gençlerin istihdam koşullarının kötüleştiğinin bir göstergesi olarak yorumlanabilir.

(Tablo 3)’de bağımsız değişkenlerin oluşturulan dört farklı kaynak grubundaki gençler arasında ne tür değişiklikler gösterdiğini içeren ikili lojistik regresyon sonuçları verilmektedir. Birinci model demografik değişkenlerin etkisini göstermektedir. İkinci modelde çalışılan işyerinin özellikleri ve son olarak üçüncü modelde istihdamın nitelikleri de analize dahil edilmiştir. Sosyal sermaye aracılığıyla istihdam edilen gençlerin yoğunluklu olarak daha düşük yaşlardaki, eğitimsiz erkeklerden oluştuğu analizde açık biçimde görülmektedir. Bu gruplar, ağırlıklı biçimde özel sektöre ait büyük imalat endüstrisinde istihdam edilmektedir. Bu durum *hipotez.2*’nin teyit edildiğinin bir göstergesi olarak yorumlanabilir. Ayrıca sosyal sermaye kanalını kullanan grup, yönetsel sorumluluk gerektirmeyen ve profesyonel nitelik içermeyen işlerde istihdam edilme olasılıkları anlamlı biçimde yüksektir. Buna karşın daha geç işe başlama tarihlerine sahiptirler. İşgücü piyasası fırsatlarını gösteren tam zamanlı çalışma ile yüksek çalışma saatlerini içeren koşullarda istihdam şansı bulma olasılıkları anlamlı düzeyde yüksektir.

Burada önemli bir başka sonuç sosyal sermaye kanalını kullanan gençlerin, avantajlara erişmek için genellikle özel sektördeki işyerlerini tercih etmeleridir. Herhangi bir kaynağa sahip olmayanlarla kıyaslandığında; sosyal sermayenin bir eşitsizlik yarattığı görülür. Bu türden farkları, Türkiye’de siyasal klientalizmin kamudaki istihdam fırsatlarının kayırmacı biçimde yönlendirmesi kanıtı olarak gören yaygın bir eğilim mevcuttur (Ocaklı, 2016; Özbay, 2008). Alt sınıfların kentsel- siyasal klientalist ağları faydalara erişmek için kullandığı bir gerçektir (Çınar, 2016). Ancak araştırmada, sosyal sermaye kanalının kamu istihdamını güçlendirdiğine dair bir bulgu ile karşılaşılmamıştır. Aksine sosyal sermaye özel sektördeki işler için daha yoğun kullanılmaktadır. Kamudaki istihdam olanakları ise daha çok kültürel sermaye ile ilişkili niteliklere bağlıdır. Betimsel analizde sosyal ağların ücret düzeyini mütevazı biçimde yükselttiği sonucuna karşın; çok değişkenli analiz, sosyal ağların bu etkisinin anlamlı bir değere sahip olduğunu göstermektedir. Kayıtlı –güvenceli istihdam pozitif bir değere sahip olmasına rağmen; modelde anlamlı bir değişken değildir.

Kültürel sermaye ile tanımlanan gruptakilerin yüksek yaş ortalamaları ve eğitim düzeyleri modele göre anlamlı bir olasılıktır. Yoğunluklu olarak kamuda, imalat endüstrisi dışındaki sektörlerde ve büyük ölçekli işyerlerinde istihdam edildikleri görülür. Profesyonel mesleklerde istihdam edilmeleri, düşük çalışma saatleri içeren çalışma koşullarına sahip olmaları ise yüksek bir olasılıktır. Analizde, sosyal sermayede olduğu gibi kültürel sermayenin de ücret düzeyini olumlu etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Buna karşın yönetici meslekler yürütme olasılıkları pozitif katsayıya; kayıtlı – güvenceli işlere sahip olma ve tam zamanlı çalışma olasılıkları ise negatif katsayıya sahiptir. Ancak tüm bu değerler, modele anlamlı düzeylerde etki etmemektedir. Bu sonuç, *hipotez.2*’de belirtilen, kültürel sermaye sahiplerinin yönetici görevler üstlenerek fırsatlara eriştiği yargısı için güçlü bir dayanak oluşturmaz. Tüm kaynakları harekete geçirme imkanına sahip grupta yine yüksek yaş ortalaması ve eğitim düzeyi olasılıkları anlamlı değerler taşımaktadır. Bu

Tablo 3. Farklı Kaynak Gruplarında Bağımsız Değişkenlerin İkili Lojistik Regresyon Olasılıkları

	SS (+) KS (-)		SS (-) KS (+)		SS (+) KS (+)		SS (-) KS (-)					
	B (SE)	B (SE)	B (SE)	B (SE)	B (SE)	B (SE)	B (SE)	B (SE)				
Demografik Özellikler												
Kadın	-,539 (.097)**	-,361 (.102)*	-,186 (.111)**	,198 (.137)	,045 (.144)	-,132 (.153)	-,031 (.344)	-,161 (.350)	-,106 (.369)	,342 (.081)*	,302 (.083)*	,238 (.091)**
Yaş	-,039 (.016)**	-,061 (.016)*	-,063 (.019)**	,094 (.033)**	,100 (.034)**	-,045 (.039)	,155 (.079)**	,147 (.079)**	,156 (.087)**	-,014 (.014)	,027 (.015)**	,043 (.017)**
Eğitim	-,258 (.139)**	-,011 (.144)	-,405 (.162)**	2,283 (.160)*	1,785 (.712)*	1,165 (.194)*	1,317 (.378)*	1,437 (.385)*	,527 (.433)	-,1045 (.101)*	-,1,024 (.106)*	-,493 (.120)*
İşyeri Özellikleri												
Özel Sektör	1,902 (.332)*	2,286 (.352)*	2,286 (.352)*	-,474 (.198)**	-,1,352 (.169)*	-,474 (.198)**	17,675 (18,316)**	18,134 (17,937)		,186 (.152)		,406 (.150)**
İşyeri Büyüklüğü	,099 (.037)**	,006 (.043)	,006 (.043)	,036 (.065)	,184 (.060)**	,036 (.065)		,239 (.135)	,045 (.150)		-,122 (.032)*	-,003 (.036)
İmalat Endüstrisi	,722 (.095)*	,491 (.105)*	,491 (.105)*	-,262 (.219)*	-,607 (.209)**	-,262 (.219)*		-,1,092 (.470)**	-,862 (.487)**		-,463 (.087)*	-,381 (.096)*
İstihdamın Özellikleri												
Yöneticilik			-,1,013 (.545)**			,030 (.422)			1,310 (.582)**			-,022 (.106)**
Kayıtlılık			,061 (.119)			-,045 (.237)			,831 (.575)			-,246 (.108)**
İşe Başlama Yılı			,883 (.061)*			-,054 (.044)			,810 (.219)*			-,479 (.038)*
Tam Zamanlı Çalışma			,008 (.206)**			-,262 (.309)			-,1,170 (.821)			-,120 (.173)
Çalışma Saati			,010 (.004)**			-,017 (.008)**			,011 (.017)			-,001 (.004)
İzli İş Değiştirme			,007 (.105)			,001 (.217)			-,760 (.465)			-,128 (.098)
Gelir			,001 (.000)*			,000 (.000)*			,000 (.000)**			-,001 (.000)*
EGP			,013 (.021)**			-,238 (.035)*			-,160 (.079)**			,081 (.018)*
Kesme Terimi												
	,466 (.319)	-,4,534 (.011)	-,17,821 (122,082)	-,8,997 (.676)	-,5,493 (.778)	-,15,490 (88,840)	-,9,991 (1,650)	-,44,332 (37,266)	-,16,756 (36,146)	1,797 (.279)	2,083 (.399)	96,690 (76,601)
Nagelkerke												
	,026	,087	,241	,226	,293	,350	,069	,124	,228	,043	,065	,213
HL												
	,270	,222	,095	,018	,393	,244	,213	,483	,219	,130	,368	,100

grup yoğunluklu olarak özel sektörde ve imalat dışı alanlarda istihdam edilmektedir. İşe başlama yılları göreceli olarak geç tarihlere sahiptir. Yüksek ücret düzeyleriyle istihdam edilme ve profesyonel meslekler sürdürme olasılıkları fazladır. Herhangi bir kaynağa sahip olmayan grupta yer alanların kadın ve düşük eğitilmiş olma olasılığının yüksek olduğu görülmektedir. Ayrıca küçük ölçekli ve imalat dışı sektörlerde istihdam edilmektedirler. Bu sonuç, Suğur ve arkadaşlarının (2010) düşük eğitim düzeyine sahip grupların, sosyal ağ ilişkilerini etkin bir şekilde kullandığında, hizmetler sektöründeki “kötü işlerde” istihdam edileceğine dair bulgularıyla uyusmaktadır. Yaptıkları işlerin düşük vasıf düzeyleri gerektirdiği söylenebilir. Daha uzun istihdam süreleriyle aynı işyerinde çalışıyor olmalarına rağmen; güvenceli ve tam zamanlı işlere sahip değildirler. Ayrıca göreceli olarak daha kısa çalışma saatlerine sahip olmaları ve bu işlerden ortalamasının altında ücret kazanmaları yüksek bir olasılıktır.

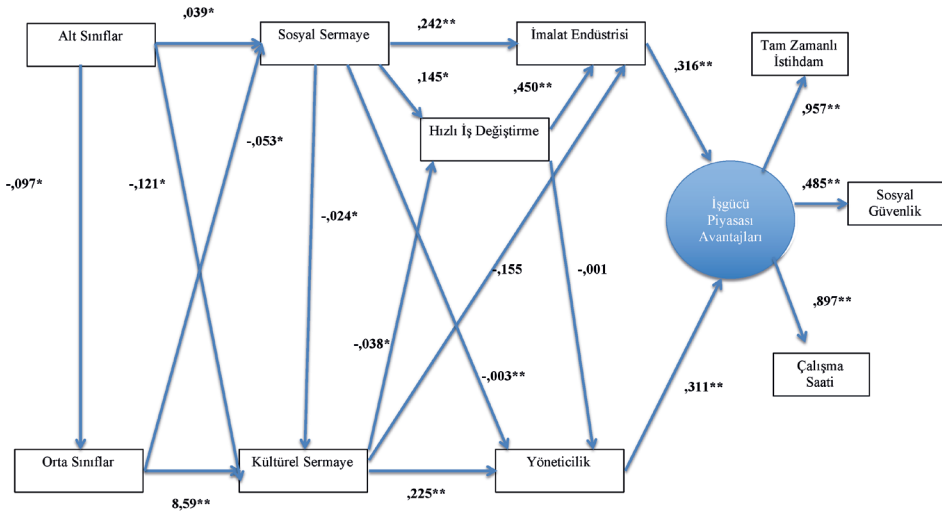
5.2. II. Aşama

Analizin ikinci aşamasında, gençlerin işgücü piyasasında farklı grupların fırsatlara erişmek için kullandıkları stratejiler ve buna ilişkin teorik model sınanacaktır. (Şekil 1)’de belirtildiği gibi Türkiye’de işgücü piyasasında fırsatlara erişme stratejilerinin sınıflar arası farklılıklar gösterdiği ileri sürülmüştü. (Hipotez.1)’de iddia edildiği gibi, sosyal sermaye alt sınıflara özgü bir kaynaktır. (Hipotez.2)’de ileri sürüldüğü gibi de alt sınıfların İmalat endüstrisinde hızlı iş değiştirmeye dayalı stratejiler izlemektedir. Böylece güvenceli, tam zamanlı ve tatmin edici ücret sağlayabilecek çalışma saatlerine sahip sürdürülebilir istihdam koşulları alt sınıflar tarafından erişilebilecek işler haline gelebilir. Sosyal ağ içi dayanışma ilişkilerine yaslanmaya dayalı bu strateji, hegemonya ilişkilerine dahil olmayı içerebilir; zira aslında bütün dayanışma ilişkilerinin hegemonik biçim alma olasılığı mevcuttur (Burawoy, 2012; White, 1999). Buna karşın stratejiler, toplumsal koşulların iyileşmesinde “kaldıraç” etkisi yaratacak fırsatlar sunar ve alt sınıflar, kültürel sermaye eksikliğini, bilinçli şekilde geliştirdikleri dayanışma ilişkileriyle aşmaya çalışırlar. Orta sınıflar için ise fırsatlara erişimde kullanılan yol; kurumsal olarak meşru hale getirilmiş kültürel sermayedir. Türkiye’de gençler, kültürel sermayeyi daha çok yönetici pozisyonlara erişmek için kullanırlar ve bu sayede istihdam koşulları sürdürülebilir hale gelir.

Bu iki grubun farklılaşmasını incelemek için; alt sınıflar ve orta sınıflar ayrımının netleştirilmesi gerekir. Nicel çalışmalarda, sınıfları operasyonel biçimde kullanabilmek güçtür ve tüm yöntemler bir takım kısıtlara sahiptir (Harrison, 2010). Kısıtlarının farkında olarak, analizde sınıflar ekonomik ve kültürel kaynakların bir bileşimi olarak kabul edilmiştir. Bu amaçla alt sınıflar ile orta sınıf arasındaki farklılaşmayı tespit etmek için iki değişken kullanılmıştır. Birincisi “gelir” değişkenidir. Ancak burada gençlerin işgücü piyasasında elde ettikleri ücret değil, hane geliri dikkate alınmıştır. Buna göre yaşanan hanedeki tüm bireylerin kazançları hanedeki birey sayısına bölünmüştür. Tüm örnekleme, elde edilen hane geliri düzeyi %20’lik dilimlere ayrılmış ve ortalama gelirin üstünde hane gelirinin 1/5 ve 2/5 dilimine denk gelenler “gelir bakımından avantajlı”; ortalama gelirin altında kazanca sahip 4/5 ve 5/5 dilimine girenler de “gelir bakımından dezavantajlı” olarak kabul edilmiştir. Ancak sınıflara ilişkin tek göstergenin hane geliri olmayacağı bilinmektedir. Ek olarak kültürel kaynaklar da dikkate alınmıştır. Buna göre eğitim düzeyi üniversite ve üstü grup “eğitim bakımından avantajlılar”; eğitim düzeyi lise ve altı grup da “eğitim bakımından dezavantajlılar” olarak sınıflanmıştır. “Hane geliri” ve “eğitim” değişkenlerinin her ikisinden birden “avantajlı” grubuna girenler, “orta sınıflar”; her iki değişken bakımından da “dezavantajlı grubuna girenler de “alt sınıflar” olarak kabul edilmiştir.

Bu iki grubun stratejileri, AMOS.19 programı kullanılarak yapısal eşitlik modeli (Bayram,

2010) kullanılarak ölçülmeye çalışılmıştır. Model tüm uyum kriterlerini sağlamaktadır ve bu nedenle istatistikî açıdan güvenilirdir. Modelde oluşturulan sınıf değişkeni dışında; regresyon analizindeki diğer bağımsız değişkenler kullanılmıştır. Analiz farklı sınıfların hangi yolu izleyerek işgücü piyasası avantajlarına eriştiğini göstermeye çalışmaktadır. İşgücü piyasası avantajları analizde gizil (latent) değişken olarak tanımlanmıştır. Bu değişken ile ilişkili gözlenen (observed) değişkenler ise başta kayıtlı istihdam edilme olmak üzere; iyi iş kategorisinin diğer iki değişkeni olan tam zamanlı çalışma ve çalışma saatleridir (Drobnič ve ark., 2010; Kalleberg ve ark., 2000). Burada iyi işlerin önemli bir göstergesi olarak ücret, sosyal ağlar literatüründe yukarıda bahsedilen tartışmalar dolayısıyla analize dahil edilmemiştir. Bu nedenle işgücü piyasası avantajları, Franzen ve Hangartner (2006) ve Krug vd Rebien'de (2012) olduğu gibi ücret dışı faydaları kapsayacak şekilde oluşturulmuştur.



**p<,001; *p<,005

$\chi^2 = 106,95$; $p = ,000$; $GFI = ,962$; $NFI = ,972$; $CFI = ,929$; $SRMR = ,043$; $RMSEA = ,078$

Şekil 2. Yapısal Eşitlik Modeli Sonuçları

(Şekil 2)'deki sonuçlar incelendiğinde (hipotez.1) ile (hipotez.2)'in kabul edilebileceği sonuçlara ulaşıldığı görülür. Öncelikle alt sınıftaki gençler işgücü piyasasındaki işlere ulaşırken, sosyal sermaye kanalını kullanmaktadır ve bu ilişki istatistikî olarak anlamlı bir etkiye sahiptir (.039; $p < ,005$). Buna karşın alt sınıftan gençler açısından işgücü piyasası avantajlarına erişmede kültürel sermaye negatif bir katsayıya (-,121; $p < ,001$) sahiptir. Bu durum kültürel sermayenin alt sınıflar için kullanılabilir bir kaynak olmadığına göstergesi olarak yorumlanabilir. Buna karşın yine (hipotez.1)'de iddia edildiği gibi, orta sınıftan gençler kültürel sermayeye dayalı stratejileri daha yaygın olarak benimserler. Bu gruptaki gençler modelde oldukça yüksek bir katsayıya sahip kültürel sermaye kaynaklarına (8,59; $p < ,001$) rahatlıkla erişebilir. Ayrıca orta sınıftan genç olma ile sosyal sermaye kaynağını kullanma arasında negatif yönlü bir ilişki söz konusudur (-,053; $p < ,005$). Kaynakların dağılımında oluşan bu sınıflar arası fark, kaynakların sınıflara özgü araçlar olduğunun bir kanıtı olarak değerlendirilebilir. Bu sonuç, çalışma boyunca iddia edildiği gibi

sosyal sermayenin alt sınıflara; buna karşın kültürel sermayenin orta sınıflara ait bir kaynak olduğuna dair yargıyı destekleyici bir sonuç olarak görülebilir. Dolayısıyla alt sınıflara ait olmak, tüm kaynaklardan yoksun olmak anlamına gelmeyebilir. Bu gruplar, bilinçli stratejiler izleyerek fırsat dağılıma etkide bulunma imkanına sahip olabilirler.

(Hipotez.2)’de, işgücü piyasasında sınıfların izledikleri stratejilerin farklılaştığını ileri sürülmüştür. Alt sınıflar sosyal sermayenin etkisiyle imalat sanayindeki işyerlerinde hızlı iş değiştirerek fırsatları kullanmayı hedefler. Buna karşın orta sınıflar, kültürel sermaye kanalıyla yönetici işlerde istihdam edilmeleri yoluyla fırsat elde etmeye çalışırlar. Model bu sınıflar arası bu strateji farklılaşmasını destekler sonuçlar sunmaktadır. İşgücü piyasasında alt sınıflar için sosyal sermaye kanalını kullanma ile imalat endüstrisi istihdamı arasındaki ilişki güçlü bir katsayıya sahiptir (.242; $p<.001$). Ayrıca hızlı iş değiştirme olasılığına sahiptirler (.145; $p<.001$). Yine imalat endüstrisi ile hızlı iş değiştirme arasında da anlamlı bir ilişki söz konusudur (.450; $p<.005$). Bu ilişki düzeni işgücü piyasası avantajlarına erişimde belirleyici bir faktördür (.316; $p<.001$). Orta sınıflar ise kültürel sermaye avantajlarını çoğunlukla yönetici pozisyonlar için kullanırlar (.255; $p<.001$). Kültürel sermayenin imalat istihdamıyla ilişkisi anlamlı düzeyde bir katsayıya sahip değildir. Yine hızlı iş değiştirme stratejisinin bu grup için etkili olmadığı görülür. Buna karşın yöneticilik yoluyla sağlanan istihdam koşulları ile işgücü piyasası avantajları arasında güçlü bir ilişki söz konusudur (.311; $p<.001$).

6. Sonuç

Türkiye’de sosyal ağların, etkin bir toplumsal faktör olduğu ve işgücü piyasasında belirleyici sonuçlar doğurduğu varsayılmaktadır. Ancak bu konuda yapılan çalışmaların sayısı çok sınırlıdır. Söz konusu eksikliğe odaklanan bu çalışmada elde edilen ilk sonuç, sosyal ağların Türkiye’de alt sınıf gençlerin avantajlara ulaşmasında etkinliğe sahip olduğudur. İşgücü piyasasında yapılan araştırmalar, bu konuda farklı sonuçlar ortaya koyar. Bunlara göre sosyal ağların avantaj yaratma kapasitesi orta sınıflar ile sınırlıdır. Alt sınıflar, sosyal sermaye kanalına başvursa bile bu durum genellikle “*son seçenektir*”. Ancak bu tür yorumlar, genellikle sınıfsal faktörlere odaklanmayan araştırmaları veri kabul eder. Yoğun başvurulanan araştırmalar, doğrudan ilişkiye dayalı ilksel dayanışma ağlarının çok zayıf olduğu farklılaşmış kapitalist toplumlara özeldir. Farklılaşmış toplumlarda dolaylı ilişkiler kurabilmek, alt sınıflar için oldukça maliyetlidir ve yönetilebilir bir stratejiye karşılık gelmez. Bu nedenle sosyal sermayenin çok kitle mobilizasyonu üzerine etki yapmak ve “sınıf bilincini” güçlendirecek dayanışma ilişkilerine yönelmiştir.

Ancak Türkiye’de doğrudan ilişkiler halen diridir. Bu durumun kültürel özelliklerle ilişkili olduğuna inanan veya eksik kurumsal gelişmenin bir sonucu olarak gören varsayımların çok sayıda taraftarı vardır. Kültürel etkenler ve kurumsal yapının etkisi inkar edilmez olsa da; enformel ilişkilerin güçlü şekilde devam etmesinin gerekçelerinin sınıfsal tercihlerde aranması gerekir. Türkiye’de alt sınıflar, enformel ilişkiler yoluyla kolay ve maliyetsiz bir biçimde avantajlara erişme şansını sürdürmektedir. Enformel ilişkileri diri tutan ve kuşaklar arasında yeniden üretimini sağlayan gerekçelerin başında söz konusu aktif ilişki görülmelidir. Çalışmada sosyal ağ ilişkilerinin işgücü piyasasındaki işleyişlerine yönelik genel kabulün çok dışında özellikler ile karşılaşılmıştır. Türkiye’de sosyal ağların etkinliği, kente göç eden gruplar ile bağlantılı olarak değerlendirilir. Buna göre kente göç edenler, uyum konusunda yaşadıkları zorlukları sosyal ağların sağladığı destek ile aşmaya çalışır. Ancak bu dayanışmacı etkiler başlangıçta zayıftır. Ağların yerleşik bir biçim alması gücünü arttırmaz ama ilişkilerin hegemonik biçimler almasına neden olur. Zayıf veya hegemonik düzen, ağ ilişkilerinden sağlanan avantajların niteliğini de belirler.

Bu grupların, işgücü piyasaları bağlamında enformel veya ikincil işlere mahkum kalacaklarına inanılır. Kısıtlı biçimde yaratılan avantajlar ise daha çok kamu sektörü istihdamında geçerli olduğu iddia edilir. Ancak burada da sosyal ağların gücü gözlemciler tarafından, meritokratik dağılımı bozan klientalist etkiler olarak tanımlanır.

Çalışmanın sonunda, bu iki varsayımın da Türkiye işgücü piyasasında sosyal ağların sınırlı biçimde değerlendirdiği sonucuna ulaşılmıştır. Öncelikle sosyal ağların Türkiye’de sağladığı etkiler, enformel istihdam biçimlerine sıkışmış değildir. Aksine, özellikle alt sınıftan gençlerin enformel işlerden uzaklaşmasına ve daha iyi işlere erişmelerine katkıda bulunur. Bu nedenle sosyal ağların ikincil işgücü piyasası yaratan değil; aksine işgücü piyasasında tabakalar arasında geçişi güçlendiren bir faktör olduğuna dair bulgular söz konusudur. Ek olarak sosyal ağlar, işgücü piyasası koşullarına etkilerde bulunurken; kamudaki istihdam fırsatlarının klientalist dağılımından güçlü biçimde beslenmez. Tersine bir biçimde sosyal ağ ilişkileri, özel sektörde imalat endüstrisini daha fazla etkileme becerisine sahiptir. Türkiye’de imalat endüstrisinde istihdam koşullarına ilişkin sınırlı sayıda çalışma mevcuttur. Bu çalışmalar, özel olarak sosyal ağların etkisine odaklanmasa da; bu etkiyi teyit eden ipuçları sunmuşlardır (Cengiz, 2013; Güler, 2014; Özüğurlu, 2005; Parlak, 1996; Suğur ve Nichols, 2012). Bu ilişkinin daha ayrıntılı biçimde değerlendirilmesine ve sürecin nitelikleri hakkında daha detaylı analizler yapılmasına ihtiyaç vardır.

Çalışmadan elde edilen sonuçların sorunlu yanları da vardır. Öncelikle sosyal ağların imalat istihdamı üzerinden çalışması, bu sektördeki işlerin iyi iş kategorisinde olmasını gerektirmez. Türkiye’de imalat endüstrisindeki büyük ölçekli firmalar, ortalamanın üzerinde ücret ve ücret dışı avantajlar sunar. Ancak sunulan fırsatlar görecelidir ve imalat endüstrisi istihdamının doğrudan avantajlarla eşitlenmesi için yeterli değildir. Benzer şekilde çalışma sosyolojisinde beyaz yakalıların vasıfsızlaştırılması önemli bir tartışma alanıdır. Bu etkiler, özellikle hizmetler sektörü kanalıyla sürdürülür. Geçmişte hizmet sektörü beyaz yakalıların imalat sektörü işçilerinden daha avantajlı koşullara sahip olduğu açıkken; günümüzde bu ikisi arasındaki fark giderek kapanmaktadır. Hatta farkın, hizmetler sektörü profesyonellerinin aleyhine geliştiğine dair bulgular da mevcuttur. Özellikle gençler, bu tür avantaj kayıplarını yakından deneyimler. Dolayısıyla sınıflar arasındaki farklılıklar, doğrudan sosyal ağların değil; işgücü piyasasındaki dönüşümlerin sonucu olarak yorumlanabilir. Bunlardan hangisinin öncül etkiler yarattığını ampirik olarak test etmek zordur. Ancak en kötü ihtimalle bu çalışma, işgücü piyasasındaki dönüşümlerin yarattığı olumsuz etkilere karşı alt sınıftan gençlerin kendini nasıl savunduğuyla ilişkili sonuçlar olarak görülebilir.

Son olarak çalışılan örneklemin büyük bir bölümü, işgücü piyasasında herhangi bir kaynağa sahip olmayan gençlerden oluşmaktadır. Bu grubun, eğitim ve deneyim gibi bireysel avantajları olmasına rağmen; kaynakları harekete geçirenlere göre açık biçimde dezavantajlıdır. Elde edilen sonuç sosyal sermaye teorisi bakımından oldukça anlamlı olsa bile; bu çalışmanın genel iddialarıyla uyumsuz görülebilir. Sosyal sermaye, alt sınıflara ait bir strateji olarak değerlendirilir. Ancak bu kanalın sağladığı avantajlardan dışlanmış alt sınıflara ait geniş bir kitle mevcuttur. Sosyal ağların sağladığı avantajlar, alt sınıflara için kullanılabilir olsa bile; bu durum, açık erişim niteliği taşıdığı anlamına gelmez. Bourdieu’nün (2011) ifade ettiği gibi tüm sermaye biçimleri, *birikmiş emektir* ve *dışlayıcıdır*. Dolayısıyla ancak, ilişkiler ağında yer alanların kullanabileceği avantajlar sunar. Ancak bu çalışmada kullanıldığı şekliyle sosyal sermaye, diğer kaynak türleriyle kıyaslandığı daha yumuşak dışlama biçimlerine sahiptir ve sınırları oldukça saydamdır. Temelde doğrudan ilişki kurma sonucunda birikim gösterir. Ağ ilişkileri, günümüz kent ilişkilerinde zayıflama riski taşır. Fakat alt sınıflar bu riske bilinçli biçimde müdahale eder ve yeni tür doğrudan

ilişkiler kurma stratejisini hızlıca yürürlüğe koyma becerisine sahiptir. Örneğin kentlerde aile ve akrabalık ilişkileri zamanla dayanışmacı etkilerini kaybeder. Bu tür durumlarda, alt sınıfların komşuluk, hemşerilik veya kurgusal akrabalık gibi alternatif ilişki biçimlerini devreye soktuğu bilinmektedir. Yeni ilişkiler türetme kabiliyetinin sınırları olduğu da bir gerçektir. Nitekim günümüz Türk toplumunda dayanışma ağlarının, yarattığı imkanların zayıflama gösterdiğine dönük yorumlar çoğalmaktadır (Buğra ve Keyder, 2003). Bu bulgular ışığında herhangi bir kaynağa sahip olmayan grubun, ağ ilişkilerinin sınırına ulaştığı çevrelerden gelmesi olasıdır. Bu gruplar, sosyal ağlara erişme kabiliyetlerini kaybettiklerinde, işgücü piyasası avantajlarına da uzaklaşırlar. Yani Türkiye’de sosyal ağlar, bir taraftan sınıflar arası farkın açılmasını engelleyici etkiler yaparken; mahrumiyet durumunda alt sınıflar arasından yeni bir dezavantajlı grubun büyüme başlamasına neden olabilir.

Kaynaklar

- Aguilera, M. B. (2002). The impact of social capital on labor force participation: Evidence from the 2000 social capital benchmark survey. *Social Science Quarterly*, 83(3), 853–874.
- Aguilera, M. B. (2003). The impact of the worker: How social capital and human capital influence the job tenure of formerly undocumented Mexican immigrants. *Sociological Inquiry*, 73(1), 52–83.
- Antoninis, M. (2006). The wage effects from the use of personal contacts as hiring channels. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 59(1), 133–146.
- Ball, S. J. (2003). *Class strategies and the education market: The middle classes and social advantage*. London, UK: Routledge Falmer.
- Baş, T. (2011). Üniversite sınıf öğrencileri ve yeni mezunların iş arama stratejileri. *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 38(3), 217–240.
- Bayat, A. (1997). *Street politics: Poor people's movements in Iran*. New York, NY: Columbia University Press.
- Bayat, A. (2000). From “dangerous classes” to “quiet rebels”: Politics of The urban subaltern in the global south. *International Sociology*, 15(3), 533–557.
- Bayat, A. (2013). *Life as politics: How ordinary people change the Middle East*. California, CA: Stanford University Press.
- Bayram, N. (2010). *Yapısal eşitlik modellenmesine giriş: AMOS uygulamaları*. Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Behtoui, A. (2016). Beyond social ties: The impact of social capital on labour market outcomes for young Swedish people. *Journal of Sociology*, 52(4), 711–724.
- Bora, T. (2011). “KPSS’ye sığındım”: İşsizler, seçme sınavları, stres ve adalet duygusu. T. Bora, A. Bora, N. Erdoğan ve İ. Üstün (Eds.), *Boşuna mı okuduk? Türkiye’de beyaz yakalı işsizliği* içinde (s. 259–273). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Bourdieu, P. (1984). *Distinction: A social critique of the judgement of taste*. New York, NY: Routledge & Kegan Paul.
- Bourdieu, P. (1985). The market of symbolic goods. *Poetics*, 14, 13–44.
- Bourdieu, P. (2011). The forms of capital. In I. Szeman & T. Kaposky (Eds.), *Cultural theory: An anthology* (pp. 81–93). Sussex, UK: Wiley-Blackwell.
- Bourdieu, P., & Wacquant, L. (1992). *An invitation to reflexive sociology*. Cambridge, UK: Polity Press.
- Bridges, W. P., & Villemez, W. J. (1986). Informal hiring and income in the labor market. *American Sociological Review*, 51(4), 574–582.
- Brown, P. (1995). Cultural capital and social exclusion: Some observations on recent trends in education employment and the labour market. *Work, Employment and Society*, 9(1), 29–51.
- Budak, Ö. (2015). *Türkiye’de kapitalist yöneticiler sınıfı*. İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Buğra, A. ve Keyder, Ç. (2003). *Yeni yoksulluk ve Türkiye’nin değişen refah rejimi*. <http://www.tr.undp.org/content/turkey/en/home/library/poverty/Newpovertyandthechangingwelfare.html> adresinden edinilmiştir.
- Burawoy, M. (2012). The roots of domination: Beyond Bourdieu and Gramsci. *Sociology*, 46(2), 187–206.
- Burt, R. S. (2000). *The network structure of social capital*. *Research in Organizational Behavior*, 22, 345–423.
- Castel, R. (2017). *Ücretli çalışmanın tarihçesi: Sosyal sorunun dönüşümü*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Castilla, E. J., Lan, G. J., & Rissing, B. A. (2013). Social networks and employment: Outcomes (Part 2). *Sociology Compass*, 7(12), 1013–1026.
- Cazes, S. (2013). Labour market institutions. In S. Cazes & S. Verick (Eds.), *Perspectives on labour economics for development* (pp. 183–222). Geneva: International Labour Office
- Cengiz, K. (2013). *“Yav işte fabrikalaşak” Anadolu sermayesinin oluşumu: Kayseri-Hacılar örneği*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Chua, V. (2011). Social networks and labour market outcomes in a meritocracy. *Social Networks*, 33(1), 1–11.
- Çınar, K. (2016). A Comparative analysis of clientelism in Greece, Spain, and Turkey: The rural–urban divide. *Contemporary Politics*, 22(1), 77–94.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95–120.

- Datta, K., McIlwaine, C., Evans, Y., Herbert, J., May, J., & Wills, J. (2007). From coping strategies to tactics: London’s low-pay economy and migrant labour. *British Journal of Industrial Relations*, 45(2), 404–432.
- de Graaf, N. D., & Flap, H. D. (1988). “With a little help from my friends”: Social resources as an explanation of occupational status and income in West Germany, the Netherlands, and the United States. *Social Forces*, 67(2), 452–472.
- De Souza Briggs, X. (1998). Brown kids in white suburbs: Housing mobility and the many faces of social capital. *Housing Policy Debate*, 9(1), 177–221.
- DiMaggio, P. (1979). Review : On Pierre Bourdieu reviewed work (s): Reproduction in education, society and culture. *American Journal of Sociology*, 84(6), 1460–1474.
- DiMaggio, P., & Mohr, J. (1985). Cultural capital, educational attainment, and marital selection. *American Journal of Sociology*, 90(6), 1231–1261.
- Dominguez, S., & Watkins, C. (2003). Creating networks for survival and mobility: Social capital among African-American and Latin-American low-income mothers. *Social Problems*, 50(1), 111–135.
- Drobníč, S., Beham, B., & Präg, P. (2010). Good job, good life? Working conditions and quality of life in Europe. *Social Indicators Research*, 99(2), 205–225.
- Dubetsky, A. (1976). Kinship, primordial ties, and factory organization in Turkey : An anthropological view. *International Journal of Middle East Studies*, 7(3), 433–451.
- Duman, A., & Göksel, I. (2015). *Job networks in Izmir: Why are migrants different?* Retrieved from <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/175931/1/wp1502.pdf>
- Durak, Y. (2011). *Emeğin tevekkülü: Konya’da işçi işveren ilişkileri ve dindarlık*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Ebaugh, H., & Curry, M. (2000). Fictive kin as social capital in new immigrant communities. *Sociological Perspectives*, 43, 189–209.
- Edwards, B., & McCarthy, J. D. (2004). Resources and social movement mobilization. In D. A. Snow, S. A. Soule & H. Kriesi (Eds.), *The blackwell companion to social movements* (pp. 116–152). Malden, MA: Blackwell Publishing.
- Edwards, B. O. B., & Foley, M. W. (1998). Civil society and social capital beyond Putnam. *American Behavioral Scientist*, 42(1), 124–139.
- Elliott, J. R. (1999). Social isolation and labor market insulation: Network and neighborhood effects on less-educated urban workers. *The Sociological Quarterly*, 40(2), 199–216.
- Erder, S. (1997). *Kentsel gerilim*. Ankara: Uğur Mumcu Araştırmacı Gazetecilik Vakfı Yayınları.
- Erickson, B. (2004). Social networks. In J. R. Blau (Ed.), *The blackwell companion to sociology* (pp. 314–326). Malden, MA: Blackwell Publishing.
- Erikson, R., Goldthorpe, J. H., & Portocarero, L. (1979). Intergenerational class mobility in three Western European societies : England, France and Sweden. *The British Journal of Sociology*, 30(4), 415–441.
- Erkmen, T. D. (2018). Stepping into the global: Turkish professionals, employment in transnational corporations, and aspiration to transnational forms of cultural capital. *Current Sociology*, 66(3), 412–430.
- Esping-Andersen, G. (2009). *Incomplete revolution: Adapting welfare states to women’s new roles*. Cambridge, UK: Polity Press.
- Farmer-Hinton, R. L. (2008). Social capital and college planing: Students of color using school networks for support and guidance. *Education and Urban Society*, 41(1), 127–157.
- Fernandez, R. M., Castilla, E. J., & Moore, P. (2000). Social capital at work : Networks and employment at a phone center. *American Journal of Sociology*, 105(5), 1288–1356.
- Field, J. (2008). *Social capital*. London, UK: Routledge.
- Fine, B. (2011). *Sosyal sermaye sosyal bilime karşı: Bin yılın eşiğinde ekonomi politik ve sosyal bilimler*. İstanbul: Yordam Kitap.
- Flap, H. (2002). No man is an island: The research programme of a social capital theory. In O. Favereau & E. Lazega (Eds.), *Conventions and structures in economic organization: Markets, networks and hierarchies* (pp. 29–59). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Foley, M. W., & Edwards, B. O. B. (1999). Is it time to disinvest in social capital? *Journal of Public Policy*, 19(2), 141–173.

- Franzen, A., & Hangartner, D. (2006). Social networks and labour market outcomes: The non-monetary benefits of social capital. *European Sociological Review*, 22(4), 353–368.
- Gangl, M. (2002). Changing labour markets and early career outcomes: Labour market entry in Europe over the past decade. *Work, Employment & Society*, 16(1), 67–90.
- Giddens, A. (1991). *The consequences of modernity*. Cambridge, UK: Polity Press.
- Glanville, J. L., & Bienenstock, E. J. (2009). A typology for understanding different forms of social capital. *American Behavioral Scientist*, 52(11), 1507–1530.
- Göncü Şavran, T. (2018). Sosyal sermaye ve sağlık arasındaki ilişki: Ampirik çalışmalar ne gösteriyor? *Journal of Economy Culture and Society*, 57, 53–91.
- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties author. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360–1380.
- Granovetter, M. (1983). The strength of weak ties : A network theory revisited. *Sociological Theory*, 1, 201–233.
- Granovetter, M. (1995). *Getting a job: A study of contacts and careers*. Chicago, IL: Chicago University Press.
- Grun, R., & vd. (2013). *Türkiye’de iyi işler*. <http://www3.kalkinma.gov.tr/DocObjects/View/15638/T%C3%BCrkiyedeyiislerRaporu.pdf> adresinden edinilmiştir.
- Güler, H. (2014). *Patron baba ve işçileri işçi sınıfı, köylülük ve paternalizm*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Harrison, E. (2010). Measuring social class. In M. Bulmer, J. Gibbs, & L. Hyman (Eds.), *Social measurement through social surveys* (pp. 89–108). Surrey, UK: Ashgate.
- Holzer, H. J. (1996). *What employers want: Job prospects for less educated workers*. New York, NY: Sage Publications.
- Hoye, G., Hooft, E. A. J., & Lievens, F. (2009). Networking as A Job Search Behaviour: A Social Network Perspective. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 82(3), 661–682.
- İŞKUR. (2017). *2017 İşgücü piyasası araştırmaları türkiye raporu*. Ankara: Yazar.
- Iversen, V., Sen, K., Verschoor, A., & Dubey, A. (2009). Job recruitment networks and migration to cities in India. *Journal of Development Studies*, 45(4), 522–543.
- Jackson, M. (2007). How far merit selection? Social stratification and the labour market. *British Journal of Sociology*, 58(3), 367–390.
- Kalaycioglu, S. (2006). Dynamics of poverty in Turkey: Gender, rural/urban poverty, social networks and reciprocal survival strategies. In M. Petmesidou & C. Papatheodorou (Eds.), *Poverty and social deprivation in the mediterranean trends, policies and welfare prospects in the new millennium* (pp. 218–247). London, UK: Zed Books.
- Kalleberg, A. L., & Buren, M. E. Van. (1996). Is bigger better? Explaining the relationship between organization size and job rewards. *American Sociological Review*, 61(1), 47–66.
- Kalleberg, A. L., Reskin, B. F., & Hudson, K. E. N. (2000). Bad jobs in America : Standard and nonstandard employment relations and job quality in the United States. *American Sociological Review*, 65(2), 256–278.
- Koch, M. J., & Hundley, G. (1997). The effects of unionism on recruitment and selection methods. *Industrial Relations*, 36(3), 349–370.
- Korpi, T. (2001). Good friends in bad times? Social networks and job search among the unemployed in Sweden. *Acta Sociologica*, 44(2), 157–170.
- Köse, A. H. ve Öncü, A. (2000). İşgücü piyasaları ve uluslararası işbölümünde uzmanlaşmanın mekânsal boyutları: 1980 sonrası dönemde Türkiye imalat sanayi. *Toplum ve Bilim*, (86), 72–90.
- Kramarz, F., & Skans, O. N. (2014). When Strong ties are strong: Networks and youth labour market entry. *Review of Economic Studies*, 81(3), 1164–1200.
- Krug, G., & Rebien, M. (2012). Network-based job search. An analysis of monetary and non-monetary labor market outcomes for the low-status unemployed. *Zeitschrift Für Soziologie*, 41(4), 315–333.
- Lehmann, W. (2013). Habitus transformation and hidden injuries: Successful Working-class university students. *Sociology of Education*, 87(1), 1–15.
- Lin, N. (1999). Building a network theory of social capital. *Connections*, 22(1), 28–51.
- Lin, N., Ensel, W. M., & Vaughn, J. C. (1981). Social resources and strength of ties: Structural factors in occupational status attainment. *American Sociological Review*, 46(4), 393–405.

- Loury, L. D. (2006). Some contacts are more equal than others: Informal networks, job tenure, and wages. *Journal of Labor Economics*, 24(2), 299–318.
- Magnarella, P. J., & Türkdoğan, O. (1973). Descent, affinity and ritual relations in Turkey. *American Anthropologist*, 75(5), 1626–1633.
- Makofsky, D. (1977). In the factories: The development of class consciousness among manual workers in Istanbul. *Urban Life*, 6(1), 69–96.
- Marsden, P. V., & Campbell, K. E. (1984). Measuring tie strength. *Social Forces*, 63(2), 482–501.
- Marsden, P. V., & Gorman, E. H. (2001). Social networks, job changes, and recruitment. In I. Berg & A. L. Kalleberg (Eds.), *Sourcebook of labor markets: Evolving structures and process* (pp. 467–502). New York, NY: Springer.
- McPherson, M., Smith-Lovin, L., & Cook, J. M. (2001). Birds of a feather : Homophily in social networks. *Annual Review of Sociology*, 27(2001), 415–444.
- Montgomery, J. D. (1992). Job search and network composition : Implications of the strength-of-weak-ties hypothesis. *American Sociological Review*, 57(5), 586–596.
- Mouw, T. (2003). Social capital and finding a job : Do contacts matter ? *American Sociological Review*, 68(6), 868–898.
- Nichols, T., & Sugur, N. (1996). Small employers in Turkey: The OSTIM estate at Ankara. *Middle Eastern Studies*, 32(2), 230–252.
- Obukhova, E. (2012). Motivation vs. relevance: Using strong ties to find a job in urban china. *Social Science Research*, 41(3), 570–580.
- Ocaklı, F. (2016). Political Entrepreneurs, clientelism, and civil society: Supply-side politics in Turkey. *Democratization*, 23(4), 723–746.
- Oesch, D., & von Ow, A. (2017). Social Networks and job access for the unemployed: Work ties for the upper-middle class, communal ties for the working class. *European Sociological Review*, 33(2), 275–291.
- Öngen, T. (2003). Türkiye’de siyasal kriz ve krize müdahale stratejileri: Düşük yoğunluklu çatışmadan düşük yoğunluklu uzlaşma rejimine. N. Balkan ve S. Savran (Eds.), *Süreklilik politikaları: Türkiye’de sınıf, ideoloji ve devlet içinde* (s. 76–104).
- Özbay, Ö. (2008). Does social capital deter youth from cheating, alcohol use, and violence in Turkey?: Bringing torpil in. *Journal of Criminal Justice*, 36(5), 403–415.
- Özcan, G. B. (1995). Small business networks and local ties in Turkey. *Entrepreneurship & Regional Development*, 7(3), 265–284.
- Özçelik, G., & Ferman, M. (2006). Competency approach to human resources management: Outcomes and contributions in a Turkish cultural context. *Human Resource Development Review*, 5(1), 72–91.
- Özdoğan, M. (2005). *Anadolu’da küresel fabrikanın doğuşu: Yeni işçilik örüntülerinin sosyolojisi*. İstanbul: Halkevleri -Emek Çalışmaları Merkezi.
- Parlak, Z. (1996). *Restructing in the Turkish car industry: Technology, work and employment*. University of Manchester, UK.
- Paxton, P. (2002). Social capital and democracy: An interdependent relationship. *American Sociological Review*, 67(2), 254–277.
- Pellizzari, M. (2010). Do friends and relatives really help in getting a good job? *Industrial and Labor Relations Review*, 63(3), 494–510.
- Pichler, F., & Wallace, C. (2009). Social capital and social class in Europe: The role of social networks in social stratification. *European Sociological Review*, 25(3), 319–332.
- Portes, A. (2010). *Economic sociology: A systematic inquiry*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Portes, A., & Sensenbrenner, J. (1993). Embeddedness and immigration : Notes on the social determinants of economic action. *American Journal of Sociology*, 98(6), 1320–1350.
- Reingold, D. (1999). Social networks and the unemployment problem of the urban poor. *Urban Studies*, 36(11), 1907–1932.
- Robbins, D. (2000). *Bourdieu and culture*. London, UK: Sage Publications.
- Roniger, L. (2004). Review : Political clientelism , democracy , and market economy. *Comparative Politics*, 36(3), 353–375.

- Rubineau, B., & Fernandez, R. M. (2015). How do labor market networks work ? In R. Scott & S. Kosslyn (Eds.), *Emerging trends in social and behavioral sciences* (pp. 1–15). London, UK: John Wiley & Sons.
- Sallaz, J. J. (2010). Service labor and symbolic power: On putting Bourdieu to work. *Work and Occupations*, 37(3), 295–319.
- Savage, M., Warde, A., & Devine, F. (2005). Capitals, assets, and resources: Some critical issues. *British Journal of Sociology*, 56(1), 31–47.
- Sharone, O. (2014). Social capital activation and job searching: Embedding the use of weak ties in the American institutional context. *Work and Occupations*, 41(4), 409–439.
- Sintomer, Y. (2011). Intellectual critique and the public sphere: Between the corporatism of the universal and the realpolitik of reason. In S. Susen & B. S. Turner (Eds.), *The legacy of Pierre Bourdieu: Critical essays* (pp. 329–346). London, UK: Anthem Press.
- Smart, A. (1993). Gifts, bribes, and guanxi: A reconsideration of Bourdieu's social capital. *Cultural Anthropology*, 8(3), 388–408.
- Smith, S. S. (2016). Job-finding among the poor. In Burton, L. (Ed.), *The Oxford handbook of the social science of poverty* (pp. 438–461). New York, NY: Oxford University Press.
- Standing, G. (2014). *Prekarya: Yeni tehlikeli sınıf*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Streeck, W. (2005). The sociology of labor markets and trade unions. In N. J. Smelser & R. Swedberg (Eds.), *The handbook of economic sociology* (pp. 254–283). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Suğur, N. & Nichols, T. (2012). *Global işletme yerel emek: Türkiye'de işçiler ve modern fabrika*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Suğur, N., Suğur, S., Göncü-Şavran, T. ve Çetin, O. B. (2010). Hizmet sektöründe çalışan yoksulların geçim stratejileri ve sosyal ilişki ağları: Eskişehir örneği. *İş-Güç: Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 12(1), 59–84.
- Swain, N. (2003). Social capital and its uses. *European Journal of Sociology*, 44(2), 185–212.
- Swartz, D. (1997). *Culture and Power: The Sociology of Pierre Bourdieu*. Chicago, IL: The University of Chicago Press.
- Tilly, C. (2004). *Social movements: 1768 - 2004*. Boulder, Colorado: Paradigm Publishers.
- Toft, M. (2018). Upper-class trajectories: Capital-specific pathways to power. *Socio-Economic Review*, 16(2), 341–364.
- Tuğal, C. (2011). The Islamic making of a capitalist habitus. *Research in the Sociology of Work: Comparing European Workers - Part A*, 22, 85–112.
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2018). *İşgücü istatistikleri*. Erişim adresi: <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=27688>
- Üsdiken, B. ve Yıldırım-Öktem, Ö. (2015). İç halkaya dâhil olmak: Türkiye'deki büyük aile holdinglerinde profesyonel yöneticiler. *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 42, 521–551.
- Wahba, J., & Zenou, Y. (2005). Density, social networks and job search methods: Theory And application to Egypt. *Journal of Development Economics*, 78(2), 443–473.
- Wakefield, S. E. L., & Poland, B. (2005). Family, friend or foe? Critical reflections on the relevance and role of social capital in health promotion and community development. *Social Science & Medicine*, 60(12), 2819–2832.
- Warr, D. J. (2006). Gender, class, and the art and craft of social capital. *The Sociological Quarterly*, 47(3), 497–520.
- Wegener, B. (1991). Job mobility and social ties : Social resources , prior job , and status attainment. *American Sociological Review*, 56(1), 60–71.
- Weininger, E. B. (2005). Foundations of Pierre Bourdieu's class analysis. In E. O. Wright (Ed.), *Approaches to class analysis* (pp. 82–118). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- White, J. B. (1999). *Para ile akraba: Kentsel Türkiye'de kadın emeği*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Williams, R. (1983). *Culture & society (1780-1950)*. New York, NY: Columbia University Press.
- Yakubovich, V. (1998). How workers find jobs in a local Russian labor market. *American Sociological Review*, 70(3), 408–421.
- Yamak, S. (2006). Changing institutional environment and business élites in Turkey. *Society and Business Review*, 1(3), 206–219.

- Yamak, S., Ergur, A., Özbilgin, M. F., & Alakavuklar, O. N. (2016). Gender as symbolic capital and violence: The case of corporate elites in Turkey. *Gender, Work and Organization*, 23(2), 125–146.
- Zaharieva, A. (2015). Social contacts and referrals in a labor market with on-the-job search. *Labour Economics*, 32, 27–43.
- Zeytinoğlu, I. U., Keser, A., Yılmaz, G., Inlemen, K., Özsoy, A., & Uygur, D. (2012). Security in a sea of insecurity job security and intention to stay among service sector employees in Turkey. *The International Journal of Human Resource Management*, 23(13), 2809–2823.

Journal of Economy Culture and Society

ISSN: 2602-2656 / E-ISSN: 2645-8772

Araştırma Makalesi / Research Article

Sermayenin Temsili Bağlamında Meslek Lisesi Öğrencilerinin Kültür ve Meslek Derslerine Yönelik Görüşleri: Eskişehir İli Örneği

Vocational High Schools Students' Views on Culture and Vocational Courses that Represent Capital: The Example of Eskişehir Province

Çağdaş Ümit YAZGAN¹

¹Dr., Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, Fen-Edebiyat Fakültesi, Sosyoloji Bölümü, Nevşehir, Türkiye

Corresponding author:

Çağdaş Ümit YAZGAN,
Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi,
Fen-Edebiyat Fakültesi Sosyoloji Bölümü,
2000 Evler Mahallesi, Nevşehir, Türkiye
E-mail: cumityazgan@nevsehir.edu.tr

Received: 21.05.2018**Accepted:** 06.08.2018

Citation: Yazgan, Ç. Ü. (2018). Sermayenin temsili bağlamında meslek lisesi öğrencilerinin kültür ve meslek derslerine yönelik görüşleri: Eskişehir ili örneği. *Journal of Economy Culture and Society*, 58, 45-65. <https://doi.org/10.26650/JECS425555>

öz

Birçok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de ortaöğretimin genel-mesleki ortaöğretim şeklinde organize olması, liselerin yapı ve işleyişini oldukça etkilemektedir. Meslek liselerinde mekân, müfredat, öğretmen ve öğrenci ekseninde ortaya çıkan ikilikler, meslek liselerini genel liselerden önemli ölçüde farklılaştırmaktadır. Meslek liselerindeki ikili yapının bir boyutu mesleki, diğer boyutu akademik becerilere dayalı sermaye biçimini odağına almaktadır. Meslek liselerini akademik ve mesleki becerilere dayalı sermaye türleri temelinde hem çeşitli imkânları hem çeşitli sınırlılıkları içeren bir labirent olarak nitelendirmek mümkündür.

Bu araştırma, meslek lisesi öğrencilerinin, akademik ve mesleki becerilere dayalı sermaye türlerini temsil ettiği varsayılan kültür ve meslek derslerine yönelik görüşlerini ortaya çıkarmayı amaçlamaktadır. Araştırma, 2016 Aralık-2017 Ocak aylarında Eskişehir İl Milli Eğitim Müdürlüğü'ne bağlı 7 adet mesleki ve teknik Anadolu lisesinde yürütülmüştür. Nicel veriler 12. sınıfta eğitim gören 794 öğrenciden anket tekniği ile, nitel veriler 9 öğretmen, 8 mezun, 8 öğrenci olmak üzere 25 kişiden yarı yapılandırılmış görüşme tekniği ile toplanmıştır. Araştırma sonucunda meslek liselerinde meslek derslerine yönelik yatkınlığın, kültür derslerine yönelik kayıtsız kalma halinin güçlü olduğu tespit edilmiştir. Düşük sosyoekonomik göstergeler, düşük akademik başarı düzeyi, çalışma hayatına bir an önce atılma isteği gibi öğrenci eksensiz nitelikler ile sınıf geçme sistemi, kültür derslerinin yüzeyselleşmesi gibi okul eksensiz nitelikler meslek liselerinde mesleki becerilere dayalı sermaye biçimini öncelikli hale getirmektedir.

Anahtar Kelimeler: Meslek liseleri, kültür dersleri, meslek dersleri

ABSTRACT

In Turkey, as in many countries, the structure and functioning of high schools is considerably affected considering the fact that secondary education is organized as general-vocational education. Duality in the axes of space, curriculum, teachers, and students significantly differentiates vocational high schools. It can be said that students in vocational high schools are exposed to a two-dimensional education process. In these schools, one aspect of dual structure focuses on the capital form based on vocational skills and the other dimension focuses on the capital form based on academic skills. In this respect, vocational high schools can be characterized as a labyrinth based on these two forms of capital, which include both various possibilities and various limitations. This research aims to reveal and interpret the opinions of vocational high school students on culture and vocational courses that represent the types of capital based on academic and vocational skills. The research is based on the data from field research conducted in seven vocational and technical Anatolian schools affiliated with the Eskişehir Provincial Directorate of National Education during December 2016–January 2017. The data were obtained via questionnaire submitted by 794 12th-grade students, and 25 students, including eight students, eight graduates, and nine teachers who participated in semi-structured interviews. The preference for vocational courses and the indifference to cultural courses were found to be strong. Student-based qualifications, such as low socioeconomic indicators, a low level of academic achievement, the desire to begin a career as soon as possible, and school-based qualifications such as passing a grade level and the superficial nature of culture courses make vocational high schools a field where a capital form based on vocational skills is of top priority.

Keywords: Vocational high schools, culture courses, vocational courses

EXTENDED ABSTRACT

In Turkey, as in many countries, the structure and functioning of high schools is considerably affected by the fact that secondary education is organized as general-vocational education. Duality in the axes of space, curriculum, teachers, and students significantly differentiates vocational high schools. Students in vocational high schools are probably exposed to a two-dimensional education process. In such schools, one aspect of dual structure focuses on the capital form based on vocational skills, and the other dimension focuses on the capital form based on academic skills. In this respect, vocational high schools can be characterized as a labyrinth based on these two forms of capital, which include both various possibilities and various limitations. This research aims to reveal and interpret the opinions of vocational high school students on culture and vocational courses, which represent the types of capital based on academic and vocational skills. The primary questions that need to be answered in the research are:

1. Did participating students' attitudes regarding the cultural and vocational courses change?
2. Why did participating students' attitudes toward cultural and vocational courses change?

The research is based on the data from field research conducted in seven vocational and technical Anatolian schools affiliated with the Eskişehir Provincial Directorate of National Education during December 2016–January 2017. The data were obtained via questionnaire from 794 12th-grade students, and 25 students including eight students, eight graduates, and nine teachers who participated in semi-structured interviews. Quantitative and qualitative data were collected and analyzed simultaneously. When the socioeconomic characteristics of the students were examined, it was found that they were mostly from working poor families with low education and income levels. The preference for vocational courses and the indifference to culture courses were found to be strong. Student-based qualifications, such as low socioeconomic indicators, a low level of academic achievement, the desire to begin a career as soon as possible, and school-based qualifications such as passing a grade level, and the superficial nature of culture courses make vocational high schools a field where a capital form based on vocational skills is of top priority.

Within the framework of quantitative data, the courses students were most interested in, and of which they desired weekly lecture hours to be increased, were found to be vocational courses. It has been determined that vocational courses representing the capital based on vocational skills are more important to the students.

Qualitative data show that the preference for vocational courses and the indifference to culture courses are strong, and these attitudes are intertwined. It can be said that the preference for vocational courses coincides with the meanings implied in the *illusio* concept, and the tendency to indifference to cultural courses coincides with the meanings implied in the *ataraxia* concept. If the vocational education process at the secondary education level is equated with a game, the vocational courses representing different structures of this game are considered more valuable by the students when played compared with culture courses. Culture courses represent a structure to which one is indifferent and where amotivation dominates rather than meets with active resistance. The tendency to develop preferences and indifference to courses is nourished by two sources in the axis of individual and school practices. It should also be noted that both the tendency to develop preference and indifference, as well as the individual factors and school practices that are sources of these tendencies, are intertwined.

Student-based qualifications, such as low socioeconomic indicators, inadequate academic achievement level (which is also related to past educational experiences), and the desire to start a career as soon as possible can make a capital form based on vocational skills in vocational high schools an appealing priority. For students, the way to attain employment and a regular income on the basis of one occupation is through vocational courses. This, in turn, may foster a capital form based on academic skills and indifference to or lack of motivation for cultural courses that represent this capital. In the context of school and applications, the higher number of weekly class hours of vocational courses and the class-passing system accompanying this practice may increase interest and motivation toward vocational courses. Considering the inadequacy of the academic achievement level within the framework of personnel culture and the tendency to start a career, the goals and expectations about the culture lessons are weakened. The enduring of the stereotypical failure perception directed toward students at vocational high schools can obstruct effective teaching methods. This can also lead to superficialization of culture courses in terms of content, which are limited in terms of quantity. Nevertheless, the student profile that gets homogeneous in terms of indicators for low academic achievement can weaken competition based on academic achievement. To summarize, the student's tendency to develop a preference for vocational courses and indifference to cultural courses in the framework of the interaction of both student- and school-based factors can be strengthened.

1. Giriş

Ortaöğretim genel-mesleki şeklinde organize olması, liselerin yapı ve işleyişini önemli ölçüde etkilemektedir. Mekân, müfredat, öğretmen ve öğrenciler ekseninde ortaya çıkan ikilikler meslek liselerini, genel liselerden farklılaştırmaktadır. Genel liselerde tek çatı altında (derslikler) yürütülen eğitim faaliyetleri, meslek liselerinde iki çatı altında (derslikler ve atölye) sürdürülmektedir. Meslek liseleri kültür ve meslek derslerini kapsayan ikili müfredata sahiptir. Bu dersler, farklı formasyonlara sahip öğretmenler (kültürcüler-meslekçiler) aracılığıyla ve farklı öğretim teknikleriyle yürütülmektedir. Öğrenciler 10. sınıftan itibaren farklı program türlerine, alanlara ve dallara dağılmakta olup akademik başarı düzeyi görece yüksek öğrenciler Anadolu teknik programına, düşük başarılı öğrenciler Anadolu meslek programına yerleştirilmektedir. Bu çerçevede meslek liselerinde mekân, müfredat, öğretmen, öğrenci temelinde farklılaşmış ikili yapının hâkim olduğu söylenebilir. İkili yapının bir boyutu mesleki becerilere dayalı sermayeyi diğer boyutu akademik becerilere dayalı sermayeyi odağına almaktadır. Meslek liselerini, bu iki sermaye biçimi temelinde hem çeşitli imkanları hem de çeşitli sınırlılıkları içeren bir labirent olarak nitelendirmek mümkündür (Yazgan, 2017, s. 121; Yazgan ve Suğur, 2018, s. 274).

Pierre Bourdieu, sermayeyi birikmiş emek olarak tanımlamaktadır. Sermayeyi tek formla yani ekonominin tanımladığı şekilde ele almak, sermayenin diğer biçimlerini hesaba katmamak, sosyal dünyanın yapısını ve işleyişini anlamayı imkânsızlaştırır (Bourdieu, 1986, s. 241). Sermaye, maddi formla sınırlandırılmaz. Bireyler, gruplar konumlarını korumak ve yükseltmek için hem maddi hem de maddi olmayan çeşitli sermaye biçimlerini kullanırlar (Swartz, 2011, s. 110–111). Okullar da bireylerin konumlarını korumak, yükseltmek için ulaşmaya çalıştıkları çeşitli sermaye biçimlerinin dolaşıma girdiği alanlar olarak nitelendirilebilir.

Bu araştırmada, meslek liselerindeki meslek derslerinin ortaöğretim sonrasında iş gücü piyasasına atılmayı ve bu piyasada tutunmayı kolaylaştıran mesleki becerilere dayalı sermayeyi, kültür derslerinin ise yükseköğretime geçişi kolaylaştıran akademik becerilere dayalı sermayeyi temsil ettiği varsayılmaktadır. Bu bakımdan meslek liseleri, hem yükseköğretime geçişin önünü açmaya yarayan akademik becerilere dayalı sermayenin, hem de çalışma hayatına geçişi kolaylaştıran mesleki becerilere dayalı sermayenin dolaşımında olduğu alanlar olarak tanımlanabilir.

Bourdieu'ya göre eğitim ya da okul ile ilgili olan sermaye formu, kültürel sermayeye tekabül etmektedir. Eğitim vasıfları olarak kurumsallaşmış kültürel sermaye, belli şartlar altında ekonomik sermayeye dönüştürülebilmektedir (Bourdieu, 1986, s. 243). Kurumsallaşmış kültürel sermaye, bireyin sahip olduğu kültürel sermayeye kurumsal düzeyde tanınırlık sağlamaktadır. Farklı düzeylerde kurumsallaşmış kültürel sermayeye sahip bireyler karşılaştırılabilir hale gelmektedir. Kurumsallaşmış kültürel sermaye, bireyin sahip olduğu akademik sermayenin piyasa değerini garanti altına almaktadır. Böylece kültürel sermaye ile ekonomik sermaye arasında bağlantı bir ölçüde netleşebilmektedir (Bourdieu, 1986, s. 248).

Genel-mesleki ortaöğretim kurumları, kültürel sermayeyi kurumsal düzeyde farklılaştırmaktadır. Öğrencileri farklı geleceklere hazırlayan bu okullar, kültürel sermayeye farklı düzeylerde kurumsal tanınırlık sağlamaktadır. Genel liselerin ağırlık merkezinde akademik becerilere dayalı sermaye biçimi yer almaktadır. Bu sermaye türü, standartlaştırılmış sınavlarda başarıyı arttırabilecek zihinsel beceriler kazandırarak yükseköğretime geçişi kolaylaştırabilmektedir. Ancak doğrudan ekonomik sermayeye dönüştürülemez. Yükseköğretim sürecinin pahalı ve uzun bir zamana yayılmış olması bağlamında maliyetli görülmesi, yükseköğretime geçiş yapamama halinde vasıfsız çalışan aday olma ihtimali, görece dezavantajlı konumlara sahip öğrenci ve ebeveynlerin genel liseleri bir *risk* alanı olarak görmesine yol açabilmektedir. Meslek lisele-

rinde ağırlıklı olarak sunulan mesleki becerilere dayalı sermaye biçimi ise çalışma hayatına atılmayı kolaylaştıran mesleki pratikleri kazandırmayı hedeflemektedir. Mesleki beceriler, yükseköğretime geçiş yapamama halinde ekonomik sermayeye dönüştürülebilmektedir. Kazandırdığı mesleki beceri ve belgelerle ortaöğretim sonrasında istihdamı kolaylaştırabilen aynı zamanda sınırlı da olsa sunduğu akademik eğitim ile yükseköğretime geçiş kapısını tam kapatmayan meslek liseleri, görece dezavantajlı konumlara sahip ebeveyn ve öğrenciler için *sığınak algısı* yaratabilmektedir. Özetle kurumsallaşma bağlamında genel liselerin yükseköğretime geçişi, meslek liselerinin ise lise sonrasında çalışma hayatına geçişi temsil eden kültürel sermayeye tanınırlık sağladığı söylenebilir.

Meslek liselerinin yapı ve işleyişini çözümlemede sermayenin ilintili olduğu alan kavramını kullanmak faydalı olabilir. Bourdieu'ya göre alan malların, hizmetlerin, statülerin dolaşıma girdiği arenadır (Swartz, 2011, s. 167). Alan çeşitli sermaye biçimlerinin üretildiği, kazanıldığı, kullanıldığı, paylaşıldığı, dönüştürüldüğü ortam olarak tanımlanabilir.

Bourdieu'ya göre alanların temel özelliklerinden biri özgül sermaye tipleri ya da sermaye bileşimleri tarafından düzenlenmiş olmasıdır. Alanlar, belli bir sermaye türünün belirli bir şekilde dağıtıldığı yapılardır (Swartz, 2011, s. 167). Farklı sermaye türlerinin hiyerarşisi farklı alanlarda değişir. Alanda etkin olan ve bu nedenle en önemli farklılıkları üreten kuvvetler özgül sermayeyi tanımlayan kuvvetlerdir (Bourdieu ve Wacquant, 2001, s. 82–86). Bu çalışmada, meslek lisesi bir alan olarak kabul edilmiş olup bu alan içerisinde akademik ve mesleki becerilere dayalı iki farklı sermaye türünün dolaşımında olduğu varsayılmıştır. Araştırma meslek liselerinde belirtilen sermaye biçimlerinden hangisinin, nasıl öncelikli hale geldiğini teorik ve pratik düzeyde tartışmaktadır.

Araştırma, meslek lisesi öğrencilerinin kültür ve meslek derslerine yönelik görüşlerini incelemektedir. Araştırmada meslek derslerinin mesleki becerilere dayalı sermaye biçimini, kültür derslerinin akademik becerilere dayalı sermaye biçimini temsil ettiği varsayılmıştır. Bu bağlamda derslere yönelik görüşler üzerinden öğrencilerin belli sermaye türlerine yatkınlık geliştirme ve mesafe koyma eğilimleri tespit edilmeye çalışılmaktadır. Araştırma, kültür ve meslek derslerine yönelik görüşler üzerinden, öğrencilerin akademik ve mesleki becerilere dayalı sermaye türlerine yakınlık ve uzaklıklarını ortaya koymayı amaçlamaktadır. Öğrencilerin kültür ve meslek dersleri şeklinde ayrışan müfredatın hangi boyutuna, neden daha fazla önem verdikleri, ilgi gösterdikleri; hangi boyutuna, neden kayıtsız kaldıkları araştırılmaktadır. Meslek liselerinde kültür ve meslek derslerini öncelikli kılan ya da ikincilleştiren okul içi uygulamaların neler olduğu tespit edilmeye çalışılmaktadır.

2. Fırsat ve Risklerin Kesişim Alanı Olarak Meslek Liseleri

Meslek liselerinin sunduğu mesleki becerilere dayalı sermaye biçimi, çalışma hayatına giriş süresini kısaltabilmekte ve piyasada tutunmayı kolaylaştırabilmektedir. Bu nedenle meslek liseleri istihdam açısından avantaj ya da fırsat alanı olarak görülebilmekte, bir sığınak olarak algılanabilmektedir (Yazgan ve Suğur, 2018, s. 274). Meslek liselerinin çalışma hayatına geçişi hızlandırma ve kolaylaştırma işlevi, alt gelir gruplarından gelen öğrenciler için kritik bir rol oynayabilmektedir. Öğrenciler hem meslek sahibi olmak hem de gerekirse üniversite şansını denemek için meslek liselerine yönelebilmektedir (Akşit, Şen ve Coşkun, 2000; Aktay, 2002, s. 17; Şen, Küçükural, Arslan ve Arun, 2005, s. 39–40). Kısıtlı ekonomik kaynaklara sahip aileler için tercih sürecinde, çocuklarının belirli mesleki alanlarda kalifiye olarak kısa sürede çalışma hayatına atılabilmesi fikri etkili olabilmektedir (Aktaş-Yamanoglu, 2006, s. 22).

Meslek liselerinin mesleki becerilere dayalı sermaye temelinde somutlaşan istihdam etkisi, görece kısıtlı imkânlarla sahip ailelerden gelen öğrenciler için meslek liselerini fırsat alanına dönüştürebilmektedir. Gelir, eğitim düzeyi, mesleki konum gibi ölçütler bakımından ortalamanın altında kalan ailelerden gelen öğrenciler meslek liselerine daha fazla yönelmektedir (Alkan, Çarıkoğlu, Filiztekin ve İnceoğlu, 2008, s. 57–65). Sosyoekonomik düzeyi yüksek ailelerden gelen öğrenci oranı fen liselerinde % 51, Anadolu liselerinde % 42, meslek liselerinde ise yalnızca % 8'dir (Eğitim Reformu Girişimi [ERG], 2014, s. 31).

Mesleki ortaöğretimin işlevlerini öne çıkaran çalışmalarda; kısa zamanda iş hayatına giriş yapabilme, belli bir mesleki alanda verimi ve başarıyı arttırma, istihdam olasılığını yükseltme, ücret düzeyine olumlu katkı, işgücü piyasasında uzun vadede var olabilmek gibi avantajların altı çizilmektedir (Forster, Bol ve van de Werfhorst, 2016, s. 490; Kulik, 1998; Neuman ve Ziderman, 1989, s. 256).

Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK] (2014) Kazanç Yapısı Araştırması'na göre bir meslek lisesi mezunu yıllık ortalama 28,143 TL, genel lise mezunu 21,222 TL, yüksekokul mezunu 51,403 TL kazanmaktadır. İşgücü piyasasına yerleşen meslek lisesi mezunu, yükseköğretime devam etmeyip işgücü piyasasına yerleşen genel lise mezunundan yılda yaklaşık 7,000 TL daha fazla kazanç elde etmektedir. Yine TÜİK (2016) işgücü durumu raporuna göre meslek lisesi mezunlarının işgücüne katılma oranı % 65,7, genel lise mezunlarının % 52,5, yükseköğretim mezunlarının ise % 79,6'dır. İstatistikler meslek lisesi mezunlarının, ücret ve istihdam olasılıkları bakımından, yükseköğretime yerleşemeyen genel lise mezunları karşısında avantajlı, yükseköğretim mezunları karşısında dezavantajlı olduklarını göstermektedir.

Meslek liseleri belirtilen fırsatların yanı sıra akademik başarı düzeyi düşük, yoksul öğrencilerin yöneldiği düşük statüli bir eğitim alanı olarak çeşitli dezavantajlarla ilişkilendirilebilmektedir (Yazgan ve Suğur, 2018, s. 274). Mesleki ve teknik ortaöğretim rotası, yükseköğretime geçiş ve yükseköğretim aracılığıyla elde edilebilecek yüksek statüli işlere yerleşme ihtimalini zayıflatabilmektedir (Lewis, 1998, s. 284). Farklı ayrımlar içerisine yerleşen öğrencilere, farklı yöntemlerle farklı şeyler öğretilmekte, öğrenciler farklı geleceklere hazırlanmaktadır (Van Houte, 2004, s. 357). Akademik ortaöğretim rotası, yükseköğretime geçiş olasılığını arttırması bakımından yüksek statüli mesleklerin önünü açabilmektedir (Young, 1993, s. 213). Mesleki eğitim rotasında ise akademik müfredat sınırlı olup (Vanfossen, Jones ve Spade, 1987, s. 105) el becerilerine dayalı pratik nitelikler öne çıkarılmakta, genel orta öğretime göre daha "hafif kültürel sermaye" biriktirilmektedir (Jæger, 2009, s. 1951).

Meslek liselerinde akademik müfredatın sınırlılığı itibarıyla fen matematik gibi alanlarda yoğun ders alma olasılığı düşmektedir. Öğrenciler yükseköğretime geçişin aracı olan standartlaştırılmış testlerde yeterli başarıyı gösteremeyebilmektedir. Motivasyonu ve başarı düzeyi yüksek öğrenci sayısının azlığı da akademik başarıyı zayıflatabilmektedir. Düşük konumlu eğitimsel ayırım içerisinde yer alan öğrenciler, kendi gelecek beklentilerinin seviyesini düşük tutabilmektedir (Arum ve Shavit, 1995, s. 187).

ÖSYM istatistiklerine göre Türkiye'de, akademik beceriler temelinde öğrencileri seçerek sıralayan üniversiteye giriş sınavlarında meslek liseleri, lisans düzeyinde programlara geçiş oranı bakımından genel liselerin oldukça gerisinde kalmaktadır (Milli Eğitim Bakanlığı [MEB], 2016, s. 20). Fen, matematik, okuma alanlarına yönelik akademik becerileri ölçen ve değerlendiren uluslararası nitelikteki PISA sınavında da meslek liseleri okul türüne dayalı sıralamada en alt basamaklarda yer almaktadır (MEB, 2010).

Özetle meslek liseleri, çalışma hayatına geçişi ve iş gücü piyasasında tutunmayı kolaylaştırma-

bilirken, yükseköğretime ve dolaylı biçimde yüksek statülü konumlara geçiş üzerinde alıkoyucu bir etkiye sahip olabilmektedir. Bir yandan istihdam şansını arttırırken diğer yandan mesleki ve eğitsel fırsatları daraltabilmektedir. Bu açıdan meslek liseleri fırsatların ve risklerin kesiştiği bir alan olarak nitelendirilebilir. Araştırmada meslek liselerini fırsat ya da sığınak alanı olarak tanımlamayı kolaylaştıran mesleki becerilere dayalı sermayeyi temsil eden meslek derslerine ve bu okulları bir risk ya da tuzak alanı olarak tanımlamayı kolaylaştıran akademik becerilere dayalı sermayeyi temsil eden kültür derslerine yönelik öğrenci görüşleri ele alınmaktadır.

Öğrenciler toplumsallaşma sürecinde edilgen alıcılar değildir. Aile, sınıf ortamı, okul kültürü, toplumun sosyoekonomik ve sosyokültürel özellikleri gibi birçok değişken, öğrencilerin davranışlarını etkileyebilmektedir (Boyacı, 2009, s. 528). Eğitim deneyimleri yalnızca okul değişkeni ile açıklanamaz. Öğrencilerin toplumsal koşullarının ve okulla ilgili değişkenlerin bütünlüklü olarak ele alınması daha doğru olacaktır. Bu araştırmada çeşitli sermaye biçimlerini temsil eden müfredata yönelik görüşler, etkileşim halinde olan okul dışı ve okul içi faktörler çerçevesinde ele alınmaktadır.

Kerckhoff (1976) akademik başarının farklılaşmasına ve eğitimde tabakalaşmaya odaklanan çalışmaları sınıflandırarak bütünlüklü bir model sunmaya çalışmıştır. Mevcut yaklaşımları, sosyalizasyon ve tahsis yaklaşımları şeklinde iki başlık altında sınıflandırarak birleştirmiştir. Sosyalizasyon yaklaşımı, aile ve akran grubu gibi önemli ötekilerin, öğrencilerin eğitim hedeflerine etkisine odaklanmaktadır. Bu yaklaşım okul dışı faktörleri ön plana çıkarmaktadır. Bireyin istekleri, özlemleri, yetenekleri ile bireyin sahip olduğu kaynaklar arasında ilişki kurulmaktadır. Bu kaynakların eğitime yakınlığı nasıl etkilediği incelenmektedir. Tahsis yaklaşımında ise bireyden çok kurumsal yapıya odaklanılmaktadır. Bireyin sosyal kurumlardan güçlü bir şekilde etkilendiği varsayılmakta, kurumların kısıtlayıcı ve teşvik edici yönlerine odaklanılmaktadır. Örneğin eğitim sisteminin seçici yapısı, çeşitli kısıtlamalara yol açabilmektedir. Sosyalizasyon ve tahsis yaklaşımları, okul duvarının dışını ve içini temsil eden farklı boyutlara işaret etmektedir. Bu boyutların birbirini dışlamadıkları aksine eklenerek birbirini tamamladıkları söylenebilir.

Bu araştırmada öğrencilerin eğitim deneyimleri, belirtilen bütünlük çerçevesinde ele alınmaktadır. Meslek lisesi öğrencilerinin mesleki ve akademik becerilere dayalı sermayeye yönelik yakınlıkları ve mesafe koyma eğilimleri, okul içi ve okul dışı faktörlerin birlikteliği göz önünde tutularak değerlendirilmektedir. Öğrenci ailelerinin sosyoekonomik statüsü gibi okul dışı faktörler ile müfredat yapısı, öğretmen tutumları gibi okul içi faktörler hesaba katılarak öğrencilerin kültür ve meslek derslerine yakınlıkları, uzaklıkları incelenecektir.

3. Yöntem

Araştırmada yanıtı aranan temel sorular şunlardır:

1. Araştırmaya katılan öğrencilerin kültür ve meslek derslerine yaklaşımları farklılaşmakta mıdır?
2. Araştırmaya katılan öğrencilerin kültür ve meslek derslerine yaklaşımları neden farklılaşmaktadır?

Bu araştırma Eskişehir İl Millî Eğitim Müdürlüğü'ne bağlı 7 adet mesleki ve teknik Anadolu lisesinde yürütülmüştür. Araştırma 12. Sınıfta eğitim gören 794 öğrenciden anket tekniği ile elde edilen nicel verilere ve 8 meslek lisesi öğrencisi, 8 mezun ve 9 öğretmen olmak üzere 25 kişiden yarı yapılandırılmış görüşme tekniği ile elde edilen nitel verilere dayanmaktadır. Nitel ve nicel veriler, eş zamanlı olarak toplanıp analiz edilmiştir.

Eskişehir İl Millî Eğitim Müdürlüğüne bağlı, makine teknolojileri, inşaat teknolojileri, elek-

tik-elektronik teknolojisi, motorlu araçlar teknolojileri, uçak bakım, bilişim teknolojileri, biyomedikal cihaz teknolojileri gibi farklı teknik alanlarda eş zamanlı eğitimin yürütüldüğü 7 adet mesleki ve teknik Anadolu lisesi mevcuttur. Araştırmanın nicel boyutunun evrenini bu okulların 12. sınıfında eğitim gören yaklaşık 2000 öğrenci oluşturmaktadır¹. Nicel boyutu kesitsel nitelikte olan bu çalışmada örneklem seçimine gidilmemiş; 2016 Aralık ve 2017 Ocak tarihleri arasında, okullara ortalama iki defa gidilerek, anket uygulamasını kabul eden 794 öğrenciyle araştırma tamamlanmıştır. Nitel veriler de aynı zaman diliminde toplanmıştır. Nicel veriler 12. sınıfların staj yapmadığı ve derslere en yoğun düzeyde katılımın tespit edildiği günlerde toplanmıştır. Araştırmaya katılım oranı % 39,7'dir.

Anketler ders saatinde, ön tanıtım yapılarak ve araştırmacı gözetiminde gönüllü katılım sağlayan öğrencilere uygulanmış, en az 13 en fazla 27 dakika arasında değişen sürelerde doldurulmuştur. Saha araştırması iki ay sürmüştür. Araştırma, mesleki eğitim tecrübelerinin daha fazla olgunlaştığı varsayılan 12. sınıf öğrencileri ile yürütülmüştür. 12. sınıf öğrencilerinin seçilmesinde, 12. sınıf öğrencilerinin gelecek beklentilerinin ve toplumsal yaşama yönelik algılarının görece netleşmiş olabileceği hesaba katılmıştır. Araştırmanın nitel boyutu öğrenci, mezun ve öğretmenler olmak üzere 3 gruba yürütülmüştür. Her gruba yöneltilen sorular birbirine yakın olsa da farklılaşmaktadır. Yarı yapılandırılmış görüşme formları iki bölümden oluşmaktadır. Formların ilk bölümü mesleki eğitime geçiş ve mesleki eğitim deneyimleri ile ilgili sorulardan, ikinci bölümü ise mesleki eğitimin gelecekte oynayabileceği roller ile ilgili sorulardan oluşmaktadır.

Meslek liselerinde eğitim gören erkek öğrenciler çoğunluktadır. Öğrenci nüfusunun çoğunluğunu erkeklerin oluşturması okulların “erkek okulu” olarak kodlanmasına neden olmaktadır. Erkeklerin bu liselerde çoğunlukta olmalarının nedeni okulların içerdiği program türleridir (ERG, 2015, s. 11). Program türlerinin (alan ve dallar) ilintili olduğu meslekler (elektrikçilik, torna tesviye, kaportacılık gibi) toplumda ve çalışma hayatında erkek meslekleri olarak kabul görmektedir. Meslek-cinsiyet bağlantılı toplumsal ve kültürel kabuller mesleki eğitim tercihini etkileyebilmektedir. Dolayısıyla meslek liselerinin ilgili programlarına erkek öğrenciler daha fazla yönelebilmektedir. Bu bakımdan araştırmanın örnekleme kapsamında kız öğrenci oranının düşüklüğü, hem bir gerçekliğe hem de bir sınırlılığa işaret etmektedir.

4. Bulgular ve Tartışma

4.1. Araştırmaya Katılan Öğrencilerin Sosyoekonomik Özellikleri

Araştırmaya katılan öğrencilerin ailelerinin sosyoekonomik ve eğitsel niteliklerine yönelik göstergeler tespit edilmeye çalışılmıştır. Örneklemin % 83,6'sı erkek, % 16,4'ü kız öğrencidir. MEB 2017 örgün öğrenci istatistiklerinde Türkiye’de, bu araştırmanın örneklemini okullarda eğitim gören öğrencilerin sadece %12,9'unun kız öğrenciden oluştuğu tespit edilmiştir. Türki-

1 2013 yılında araştırmanın evrenine ve örnekleme karar verilirken mesleki ve teknik ortaöğretim okulları yedi başlık altında toplanmaktaydı. Aynı zamanda mesleki ve teknik ortaöğretim bu yedi başlık içerisinde sadece “teknik ve endüstri meslek liseleri” başlığı altında yer alan Anadolu teknik lisesi, Anadolu meslek lisesi, teknik lise endüstri meslek lisesi üzerinden tasarlanmıştır. 2014’te Mesleki Teknik Eğitim Genel Müdürlüğüne bağlı olarak faaliyet gösteren 22 okul türü öğrenim süreleri ile yetkilerinde herhangi bir değişiklik yapılmaksızın, “Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi” ile “Çok programlı Anadolu Lisesi” adı altında yeniden yapılandırılmıştır. Bu yapılandırma üzerine, ticaret, sağlık, turizm, din hizmetleri gibi hizmet ağırlıklı spesifik alanlara odaklanan eğitim faaliyetleri yürüten ya da yakın bir zamana kadar sadece kız öğrencilerin eğitim gördüğü ve halihazırda da kız öğrencilerin çoğunlukta olduğu mesleki ve teknik Anadolu liseleri araştırmanın evrenine dahil edilmemiştir.

ye’de araştırmanın örnekleme kapsamına giren meslek liselerinde eğitim gören toplam 112 789 öğrencinin 99 856’sı erkek 12 933’ü kız öğrencidir (MEB, 2016, s. 122). Araştırmanın örnekleme içerisinde yer alan kız öğrenci oranı ile Türkiye genelinde örneklem kapsamına giren okul türlerindeki kız öğrenci oranının yakınlık gösterdiği söylenebilir.

Katılımcıların annelerinin eğitim durumu değerlendirildiğinde yalnızca % 15,1’inin lise % 2,5’inin ise yükseköğretim mezunu olduğu saptanmıştır. Araştırmaya katılan öğrencilerin babalarının ise yalnızca, % 27’sinin lise, % 7,4’ünün yükseköğretim mezunu oldukları belirlenmiştir. Ebeveynlerinin meslek durumu incelendiğinde, öğrencilerin babalarının % 60,6’sının işçi, annelerinin % 80’inin ev hanımı olduğu belirlenmiştir (Tablo 1).

Tablo 1. Öğrencilerin Sosyoekonomik Özellikleri

	N	%
Cinsiyet		
Kız	131	16,5
Erkek	663	83,5
Anne Eğitim Durumu		
Okuma yazma bilmiyor	29	3,7
İlkokul terk	178	22,6
İlkokul	248	31,6
Ortaokul	192	24,4
Lise	119	15,1
Yükseköğretim	20	2,5
Baba Eğitim Durumu		
Okuma yazma bilmiyor	3	0,4
İlkokul terk	136	17,6
İlkokul	162	21
Ortaokul	206	26,6
Lise	209	27
Yükseköğretim	57	7,4
Baba Mesleği		
İşçi	443	60,6
Emekli	101	13,8
Memur	67	9,2
Çiftçi	61	8,3
Esnaf	32	4,4
Serbest meslek	23	3,1
İşsiz	4	0,5
Anne Mesleği		
Ev kadını	615	80
İşçi	139	18,1
Memur	9	1,2
Emekli	6	0,8
Haneye giren aylık ortalama gelir		
0-999 TL	11	1,4
1000-1999 TL	302	39,8
2000-2999 TL	254	33,5
3000-3999 TL	126	16,6
4000-4999 TL	37	4,9
5000 TL ve üzeri	29	3,8

Katılımcıların % 1,4’ünün ailesinin aylık gelirinin 1,000 TL’nin altında, % 39,8’inin 1,000 TL – 1,999 TL arası, % 33,5’inin 2,000 – 2,999 TL arası, % 16,6’sının 3,000 – 3,999 TL arası, %

4,9'unun 4,000 – 4,999, % 3,8'inin geliri ise 5,000 TL'nin üzerinde olduğu saptanmıştır (Tablo.1). Hanelere giren aylık gelir düzeyinde en fazla yığılmanın olduğu gelir aralığı 1,000 TL - 1,999 TL'dir. Hanelere giren aylık gelir ortalaması 2.255 TL'dir.

Öğrenci ailelerinin sosyoekonomik ve eğitsel göstergeleri yakınlık göstermektedir. Sosyoekonomik göstergelerin yakınlık gösterdiği iddiası, ebeveynlerin eğitim düzeyi, meslek ve hanelere giren aylık gelir değişkenlerine dayandırılmaktadır. Bu değişkenler çerçevesinde öğrencilerin, çoğunlukla eğitim ve gelir düzeyi düşük, çalışan yoksul ailelerden geldikleri söylenebilir.

4.2. Mesafe Koyma ve Yatınlıklar Çerçevesinde Farklılaşan Müfredat

Bu başlık altında öğrencilerin mesleki becerilere dayalı sermaye biçimini temsil eden meslek derslerine ve akademik becerilere dayalı sermaye biçimini temsil eden kültür derslerine yakınlık ve uzaklıkları değerlendirilecektir.

Meslek derslerinin arttırılmasını isteyen öğrencilerin oranı % 44,1'dir. Kültür derslerinin arttırılmasını isteyen öğrencilerin oranı ise % 32,4'tür (Tablo 2). Meslek derslerinin arttırılmasını onaylayanların oranı daha yüksektir.

Tablo 2. Kültür ve meslek derslerinin arttırılmasına yönelik öğrenci görüşleri

		Çok doğru	Doğru	Fikrim yok	Yanlış	Çok yanlış
Kültür derslerinin daha fazla olmasını isterdim.	N	146	111	185	151	201
	%	18,4	14	23,3	19	25,3
Meslek derslerinin daha fazla olmasını isterdim.	N	190	159	157	156	131
	%	24	20,1	19,8	19,7	16,5

Öğrencilerin en fazla ilgi duydukları dersler, sırasıyla meslek dersleri, sözel kültür dersleri ve sayısal kültür dersleridir. "En az ilgi duyduğunuz ders hangisidir?" sorusuna öğrencilerin sadece % 9, 8'i meslek dersleri cevabını verirken öğrencilerin toplamda % 74,2'si kültür dersleri cevabını vermiştir (Tablo 3).

Tablo 3. Öğrencilerin en çok ve en az ilgi duydukları dersler

		En çok ilgi	En az ilgi
Meslek Dersleri	N	263	69
	%	34,2	9,8
Sözel kültür dersleri	N	239	238
	%	31	29,9
Sayısal kültür dersleri	N	164	353
	%	21,3	44,3

Meslek derslerinin daha fazla olmasını isteyen öğrencilerin oranı, kültür derslerinin daha fazla olmasını isteyenlerin oranından yüksek olduğu belirtilmişti (Tablo 1). Bu bağlamda nicel veriler çerçevesinde mesleki becerilere dayalı sermaye biçimini temsil eden meslek derslerinin daha fazla önemsendiği söylenebilir. Bir başka araştırmada da meslek lisesi öğrencilerinin en çok zevk alarak devam ettikleri derslere yönelik işaretleme oranı % 36,7'sinin kültür dersleri ve %57,1'inin ise meslek dersleri olduğu tespit edilmiştir (Özdemir, 2016, s. 90). Kültür-meslek dersleri ayrımı temelinde, meslek lisesi öğrencilerinin meslek derslerine daha fazla ağırlık vermeleri

konusu başka araştırmalarda da ortaya çıkmıştır. Çalışmalarda, meslek lisesi ğrencilerinin kültür derslerinin saatlerinin arttırılmasını istemedikleri (elik, 2007, s. 46), kültür derslerini dinlerken öğrencilerin meslek derslerine oranla daha çok sıklıdıkları (Dede, 2008, s. 48) belirtilmektedir. Bir araştırmada ise meslek liselerinde özellikle kültür dersleri ğretmenlerinin birçok alanda sıkıntı yaşadıklarının altı çizilmektedir. Kültür dersleri ğretmenlerinin, öğrencilerin kültür derslerine yönelik ilgisizliklerinden ve bu derslerde sergiledikleri disiplinsizliklerden Őikyeti oldukları ortaya çıkmıştır. Meslek dersleri ğretmenlerinin okul içerisinde kendilerini daha önemli hissettiklerine yönelik tutumlar, kültür ve meslek dersleri öğretmenleri arasında iletişimsizlik ve yönetim düzeyinde meslek ğretmenlerinin daha fazla önemsendiği Şeklinde bulgulara vurgu yapılmaktadır (avuşoğlu ve Savaş, 2016, s. 8–11).

Bu araştırmanın nitel verilerinde de öğrencilerin meslek derslerine yatkınlıklarının daha gl olduğu tespit edilmiştir. Görüşmelerde, meslek derslerine yönelik yatkınlığı gösteren çeşitli ifadeler Şu Şekildedir:

Yani ğrenciler sevmiyor kültür derslerini ki bence, meslek liselerinde öğrencilerin kültür derslerine göre yetiştirilmesi değil de... Ben çok araştırma yapıyorum mesela diğer ülkelere bakılarak **meslek üzerine eğitilmemiz daha doğru**. Yani kültür dersleri hiç almamız gerekiyor sadece mesleğimiz üzerine yetiştirilmeliyiz. (Hamiyet-ğrenci)

Meslek dersleri, stajlar daha zevkli oluyor, işi öğretiyorlar. Kültür derslerinde tek sevdiğim ders İngilizce. (Ayhan-ğrenci)

Meslek derslerini öğrenciler daha çok seviyor. **Atölye istiyor herkes**. Çünkü çok ders olduğu için iyi bir puan alıp ortalama yükseltmeye çalışıyorlar... Kültür dersleri hocalarını görüyorsun yazı yazmaktan konuşamıyorsun... Valla hocam biz kültür derslerini dinlemek istemiyoruz açıkçası, yalan yok. İşte yatıyoruz. **Atölyede ise öğrenmek için daha çok Şey oluyor**... Üniversiteye de hazırlanmıyor çoğu ya da öylesine hazırlanıyor. Ben de girmeyeceğim gibi. (Adnan- ğrenci)

Sadece uygulamalı ve teorik meslek derslerimizde biz çok dikkatli oluyoruz. Çünkü hani **mesleği yapabilmemiz için asıl onları öğrenmemiz gerekiyor**. Liseyi bitirdikten sonra **niversite okuma gibi bir planım olmadığı** için ben mesleği öğrenip iş hayatına atılmak için o dersleri daha iyi çalışmam gerekiyordu. Kültür derslerine hiçbir ğrenci dikkatli dinlemiyordu. (Glfi-dan-mezun)

Nitel verilerde göze çarpan “meslek dersleri, stajlar daha zevkli oluyor”, “meslek derslerini öğrenciler daha çok seviyor, atölye istiyor herkes”, “sadece uygulamalı ve teorik meslek derslerimizde biz çok dikkatli oluyoruz” gibi ifadeler, meslek derslerinin öğrenciler için daha ilgi çekici ve motive edici niteliklere sahip olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda meslek derslerine yönelik yatkınlığın yüksek olduğu söylenebilir.

“...()oğu öylesine hazırlanıyor (niversiteye)”, “kültür derslerini dinlemek istemiyoruz”, “yatıyoruz (kültür derslerinde)” gibi ifadeler kültür derslerine yönelik mesafeyi göstermektedir. Nitel verilerde, öğrencilerin kültür derslerine yönelik ilgisizlikleri, motivasyonsuzlukları dikkat çekmektedir.

Mesleki eğitim, iş hayatına atılmayı amaçlayan öğrenciler için ilgi çekici ve motive edici öğrenme ortamları sunan bir eğitim formu olarak algılanabilmektedir. Meslek derslerinin pratiğe dönük ve somutlaşabilen etkinlikler içermesi, mesleki becerilerin izleyerek kazanılmasının kolay olması öğrencilerin meslek derslerini daha eğlenceli bulmasına yol açabilmektedir. Mesleki eğitim müfredatı, akademik başarı düzeyi düşük olan ve eğitimden geri çekilme eğilimi içerisinde

olan öğrenciler için boş ve temiz bir sayfa özelliği taşıyabilmektedir. Mesleki eğitim, öğrencinin eğitimsel alandan geri çekilmesine yol açabilecek özellikleri ortadan kaldırarak ilgi çekici öğrenme ortamları sunabilmektedir. Bu öğrenme ortamları, ortaöğretim sonrasında mesleki sonuçlar üretebilme potansiyeline sahiptir (Kelly ve Price, 2009, s. 814).

4.3. İllüsiö ve Ataraksianın Kaynakları: İstihdam Beklentisi ve Düşük Akademik Başarı Düzeyi

Öğrencilerin kültür ve meslek dersleri şeklinde ayrılan müfredata yönelik görüşleri ile meslek lisesini tercih etme nedenleri arasında sıkı bir ilişkinin olduğu düşünülmektedir. Bu araştırmaya katılan öğrencilerin yaklaşık % 60'ının kısa zamanda çalışma hayatına atılmayı ve gelir elde etmeyi kolaylaştırdığını düşündüğü için meslek liselerini tercih etmiş olması, meslek derslerinin öğrencilerin çıkarlarıyla yakından ilişkili olduğunu göstermektedir. Nitel veriler arasında tercih sürecinde öne çıkan kısa sürede istihdam ve gelir beklentisi ile ilgili şu ifadeler de dikkat çekicidir:

İleride iş bulma imkânları daha çoktu. Düz liseye falan gitseydim yani üniversite okumak gerekiyordu illaki meslek sahibi olabilmek için bende meslek lisesini tercih ettim... Okul hani düz liseye gitseydim ben ne yapardım bilmiyorum çünkü üniversite de sıkıntı, üniversite okumak istemiyorum o açıdan meslek lisesini yine tercih ederdim. (Osman-mezun)

Düz liseler, hep ders çalışmaya önem veriyor. Ben pek çalışmayı seven bir insan değilim. Bir de ailemin ayrı olmasından dolayı üniversite okumayı düşünmedim. Ondan dolayı da meslek lisesini bitirip **direk iş hayatına atılma amacıyla meslek lisesini tercih ettim**... Üniversite hiç düşünmedim yani, ilkokulu bitirdiğim andan itibaren üniversite okumak gibi bir hayalim olmadığı için hiç üniversite okumayı düşünmedim. Liseyi de zaten hani direk işe gireyim diye okudum. Meslek lisesinden mezun olanların direk iş az çok biliyordum çevremden. (Gülfidan-mezun)

Bourdieu'ya göre değerli kaynaklarla ilgili kurumsallaşmış ne kadar alan varsa o kadar da çıkar vardır. Çıkar bu anlamda eylemi, arenada önemli görülen sonuçlara yönlendirir (Swartz, 2011, s. 106). Meslek lisesi bir alan olarak kabul edilirse, meslek derslerinin, öğrencilerin çıkarları çerçevesinde önemli görülen sonuçlarla daha fazla ilişkili olduğu söylenebilir. Öğrencilerin yaklaşık % 60'ının çalışma hayatına atılmayı kolaylaştırdığını düşündüğünden meslek liselerine yönelmesi özel bir anlam taşımaktadır. İstihdamı hızlandırarak çalışma hayatına atılmayı kolaylaştırmanın yolu mesleki becerilere dayalı sermayeyi biriktirmekten geçmektedir. Mesleki becerilere dayalı sermaye biçimi, daha çok teorik ve pratik düzeydeki meslek dersleri aracılığıyla elde edilebilmektedir. Mesleki becerilere dayalı sermaye biçimine yatkınlık, ortaöğretim sonrasında kısa zamanda iş bulabilme veya düzenli gelir elde edebilmenin önünü açabilmektedir. Bu bakımdan meslek dersleri ve bu derslerin sunduğu sermaye biçimi öğrenciler için daha çekici olabilmektedir. Öğrenciler meslek derslerini kendi çıkarları ile daha fazla ilişkilendirebilmektedir. Bir görüşmede öne çıkan şu ifadeler, meslek lisesi öğrencilerinin çıkarları ile meslek dersleri arasındaki bağlantıyı somutlaştırmaktadır:

Kültür derslerinin öğretmenleri biraz daha yumuşak, hani öğrenirseniz öğrenirsiniz sizin yararınıza, **hani çok da önemli değil çünkü ileriki meslek hayatımızda**. Kültür derslerinde öğretmenler çok fazla üstelemiyor. Notu toparlama diye bir şey var hoca kanat notu kullanarak geçir-

me yapıyor. Ama uygulama derslerini veren hocalarımız daha katı. Çünkü **işi orada öğreniyorsunuz. Ekmeğin piştiği yer atölyeler.** Örnek veriyorum meslek lisesinde mezun olduğunuz zaman size çoğunlukla **meslek öğretmenleri işi buluyor.** Onlar yönlendirdiği için de hani bunu ben eğitimi istediğin gibi kullanabilirsin sıkıntı olmaz diyorlar. (Gülfidan mezun)

Gülfidan ile yapılan görüşmede, meslek derslerine yönelik “ekmeğin piştiği yer” nitelemesi birçok şeyi özetlemektedir. Bu ifade, kısa sürede istihdam ve gelir beklentisine erişmenin yolunun meslek derslerinden geçtiği düşüncesinin güçlü olduğunu göstermektedir. Gülfidan’ın görüşlerini diğer görüşmelerde meslek dersleri ile ilgili öne çıkan şu ifadeler desteklemektedir: “Sadece mesleğimiz üzerine yetiştirilmeliyiz”, “asıl işi öğretiyorlar (meslek derslerinde)”, “Sadece uygulamalı ve teorik meslek derslerimizde biz çok dikkatli oluyoruz. Çünkü hani mesleği yapabilmemiz için asıl onları öğrenmemiz gerekiyor”. Bu ifadeler, mesleki becerilerin kazandırıldığı meslek derslerinin öğrenci için öncelikli olduğunu göstermektedir. Öğrencilere göre mesleki becerilere dayalı sermayeyi temsil eden meslek dersleri, liseden sonra kısa zamanda iş bulabilmenin veya düzenli gelir elde edebilmenin önünü açabilmektedir. Dolayısıyla mesleki becerilere dayalı sermaye biçimi daha çekici olabilmektedir. Meslek derslerinin öncelikli görülmesi kültür derslerine yönelik mesafeyi arttırabilmektedir. Meslek derslerinin öncelik veren öğrencilerin bu öncelikte birlikte kültür derslerini gelecek için işlevsel bulmamaları, meslek derslerine yönelik yatkınlık ile kültür derslerine yönelik mesafenin ilişkili olduğunu göstermekte. Gülfidan’ın “hani öğrenirseniz öğrenirsiniz sizin yararınıza, hani çok da önemli değil çünkü ileriki meslek hayatımızda” şeklindeki ifadesi kültür derslerinin meslek temelli beklentiler açısından işlevsel olmadığını göstermektedir.

Bir başka araştırmanın nitel bulgularında da öğrencilerin meslek derslerinin çalışma hayatında değişim değerine sahip olduğunu düşündüklerinden meslek derslerini daha fazla önemsendikleri, kültür derslerinin iş yaşamında değer taşımadığını düşündüklerinden kültür derslerine yabancılaştıkları yönünde ifadeler yer almaktadır (Özdemir, 2016, s. 98). Farklı bir çalışmada da kültür meslek dersleri ayrışması konusunda en yoğun karşılaşılan öğrenci kaynaklı problemin öğrencilerin atölye/meslek derslerini daha önemli görerek kültür derslerini ikincilleştirmeleri olduğu belirtilmektedir. Bu durumun nedeni şu şekilde izah edilmektedir: “meslek lisesine gelen öğrencilerin birçoğunun herhangi bir akademik başarı elde etmeden bir an önce okuduğu meslekle ilgili iş, işleyiş ve uygulamaları öğrenerek iş hayatına girmek istemeleri olabilir” (Çavuşoğlu ve Savaş, 2016, s. 6). Değerler ekseninde liseli gençlik üzerinde yapılan bir çalışmada da bireyin merkezde olduğu ve önemli roller üstlendiği sanayi, tarım gibi üretim, çalışma ile ilgili kurumlara yönelik en yüksek yüklem ortalamasını meslek lisesi öğrencilerinin temsil ettiği vurgulanmaktadır (Özensel, 2004, s. 130–133). Meslek lisesi öğrencileri için meslek derslerinin sunduğu sermaye biçimi, öğrencilerin geçmiş sosyalleşme süreçleri ve toplumsal konumları çerçevesinde şekillenen çıkarlarıyla daha fazla örtüşmektedir. Öğrenciler, meslek derslerini, kısa sürede çalışma hayatına katılmayı kolaylaştırma amacını gerçekleştirmede daha işlevsel görmektedir. Erken yaşlarda istihdam sağlama işlevi çerçevesinde meslek dersleri, öğrenciler için çekici olabilmektedir.

Bourdieu’ya göre toplumsal oyunlar, kendinin bir oyun olduğunu unutturan oyunlardır. İllüzyon oyununa yoğunlaşmak, oyun tarafından ele geçirilmek, oyunun çabalamaya değdiğini sanmak ya da oyunun oynanmaya değer olduğunu düşünmektir. Oyunu önemli ve ilginç kılan sahip olunan yapılandırılmış zihniyet veya yatkınlıklardır. Oyunda mevcut olan yapıları taşıyorsanız oyunu oynamak veya oyun içerisinde mücadele etmek gülünç ve boş gelebilir. Yapılandırılmış

zihniyet ve yatkınlıklar bir oyunu oynanmaya değer kılar. Bourdieu'nun çıkar kavramı yerine de kullandığı illüsiö, fail ile oyun arasındaki büyüü ilişkiyi ifade eder (Bourdieu, 2006, s. 138–139). Bourdieu, çıkar nosyonunun karşıtı olarak kayıtsızlık nosyonunu yani ataraksiaı koymaktadır. Kayıtsızlık hali (ataraksia), oyunun motive etmemesidir (Bourdieu ve Wacquant, 2001, s. 104–105). Kayıtsızlık hali yani ataraksia ruh sakinliğini, bağlı olmamayı ifade etmektedir (Bourdieu, 2006, s. 140).

Mesleki eğitim süreci bir oyuna benzetildiğinde, kültür ve meslek dersleri oyunun farklı iki yapısı olarak ele alınabilir. Meslek lisesi öğrencileri için kültür dersleri illüsiösü düşük, ataraksia ile örtüşen bir yapıyı temsil etmektedir. Meslek dersleri ise oyunu oynanmaya değer hale getiren bir yapıdadır. Öğrenciler çalışma hayatına atılma hedefi bağlamında meslek derslerini çıkarlarına daha yakın görmektedir. Çalışma hayatına atılma eğilimi meslek derslerini illüsiösü yüksek bir alan haline getirmektedir. Öğrenciler, kültür derslerinin yapısının gerektirdiği yapılanmış zihniyet ve yatkınlıklara daha az sahip görünmektedir. Haliyle oyunun bu boyutu, oynanmaya daha az değer görülebilmektedir. Öğrenciler, kültür derslerinin şekillendirdiği hedeflere kendilerini daha az verebilmektedir. Nitel verilerde öne çıkan; öğrencilerin yükseköğretime geçişin oldukça zor olduğunu düşünceleri, kültür derslerine yönelik duyarsızlıkları, zihinsel becerileri içeren ders içeriklerine karşı ilgisizlikleri, kültür derslerini öğrenciler için illüsiösü düşük bir **sermaye kaynağına** dönüştürmektedir. Kültür derslerine yönelik tutumların dirençten çok kayıtsızlık halini (ataraksia) temsil ettiği söylenebilir. Bourdieu'nun (Bourdieu ve Wacquant, 2001, s. 104–105) kendini sürece (oyuna) kaptırmama, motivasyonsuzluk, bağlı olmama hali olarak tanımladığı ataraksia kavramı, öğrencilerin kültür derslerine yönelik tutumlarını betimlemede kullanışlı görünmektedir.

Geçmiş deneyimlerin şekillendirdiği içselleştirilmiş yatkınlıklara daha az hitap eden kültür dersleri oyunun oynanmaya daha az değer görülen boyutunu temsil etmektedir. Görüşmelerde öne çıkan şu ifadeler, düşük akademik başarı düzeyine ışık tutmaktadır:

Meslek liselerini daha çok **başarısız, tembel öğrenciler** olarak görüyorlar ama **tabi ben de başarısız olduğum için** oraya gittim. (Erhan, mezun)
Genelde işçi olmayı tercih ediyorlar **üniversite okumayı tercih etmiyorlar**. (Sinan, öğrenci)
Meslek lisesini okuyanların benim gibi % 90'ı benim gibi aynı düşünceye sahip olanlar. **Ders çalışmayı çok sevmeyenler**. (Gülfidan, mezun)

Bir önceki başlık altında kültür derslerine yönelik mesafenin ve meslek derslerine yönelik yatkınlığın genel görünümünü ortaya çıkarmak için kullanılan görüşmelerde geçen bazı ifadeler de kültür derslerine yönelik kayıtsızlığı ortaya koymaktadır: “Kültür derslerini hiç almamamız gerekiyor”, “Valla hocam biz kültür derslerini dinlemek istemiyoruz açıkçası, yalan yok. İşte yattırıyor”, “Kültür derslerini hiçbir öğrenci dikkatli dinlemiyordu”. Ancak burada daha öncede belirtildiği gibi kültür derslerine yönelik motivasyonsuzluğun ya da mesafenin, meslek derslerine yönelik bağlılık ile iç içe geçtiğini belirtmek gerekir. Görüşmelerde, kültür derslerine yönelik ilgisizliği betimleyen ifadelerin öncesinde ya da sonrasında meslek derslerine yönelik yüksek motivasyona ilişkin ifadelerin yer aldığını belirtmek gerekir.

Ortaöğretime geçiş sınav puanı ya da diploma notundan dolayı meslek lisesini tercih ettiğini belirten öğrencilerin oranının % 47,6 olması ortaöğretim öncesinde akademik becerinin yeterince (genel liseye yetecek düzeyde) kazanılmadığını göstermektedir. Öğrencilerin % 22,9'unun sadece lise diploması almak için, yaklaşık % 20'sinin üniversiteye gitmek istemediği için meslek

lisesini tercih ettiğini belirtmesi de hatırı sayılır oranda öğrencinin akademik beceriye mesafeli olduğunu göstermektedir. Üstelik bu oranlar, akademik beceriye yönelik mesafenin sadece mesleki ortaöğretim süreci ile sınırlı olmadığını, ortaöğretim öncesine dayandığını göstermektedir. Ataraksia kavramıyla tasvir edilen kültür derslerine yönelik kayıtsızlık halinin geçmiş sosyalleşme süreçlerinde içselleştirilmiş olduğu söylenebilir. Öğretmenlerin; kültür derslerine mesafe ile bağlantılı olduğunu düşündükleri öğrencilerin geçmiş eğitim deneyimlerine ve toplumsal koşullarına yönelik şu ifadeleri dikkat çekicidir:

“Şimdi bu öğrenci meslek lisesine geldiği zaman **zaten kültür derslerinden korkarak geliyor** çünkü yapamayacağını zaten ilköğretimde ortaokulda görmüş oluyor yani çok başarılı olmadığını orda farkında işte ordaki aileler ve ta işte öğretmenleri de sen bunda başarılı olamayabilirsin ama **en azından meslek lisesine gittiğinde meslek öğrenirsin** şeklinde geliyor. Buraya gelen öğrenci zaten meslek öğrenme maksatlı geldiği için kültür derslerine biraz uzak oluyor ve buraya geldiğinde de dediğim gibi kültür dersleri öğretmenleriyle de sıkıntılar yaşamaya başlıyorlar çünkü **ağır bir müfredat var bu müfredatla içerisinden çıkamıyorlar** belli kapasitede bu öğrenciler. Bize gelen öğrencilerimizin **dört işlem becerisi bile zayıf yani dört işlemi yaptırıyoruz okuma yazma bilmeyen öğrencilerimiz var** içlerinde şimdi bu öğrenciyi tekrar baştan okuma yazma dört işlem verip de bu öğrenciyi belli bir noktaya getirmen ve ya kültür öğretmenlerinin belli bir noktaya getirmesi çok uzun bir süreç. Yani **tabandan temelde alamamış olan bir öğrenci başarısız oluyor**, aile yapısı da daha büyük etki. (Necati, öğretmen)

“İlkokuldan itibaren **çalışma alışkanlığının sorumluk duygusunun gelişmemiş olması kitap okuma alışkanlığının gelişmemiş olması okul hayatının desteklenmemiş olmasından** dolayı kültür dersleri bizim öğrencilere biraz daha zor geliyor altyapı eksikliğinden de kaynaklanıyor. (Şükrü, öğretmen)

Akademik olarak hepsi hemen hemen düşük seviyede yani diğer okullara yerleşmiyor... Yatkın olanlar ile öyle bireysel seçenler var ama çoğu kader mahkûmu düz Anadolu lisesine yerleşemeyip gelen öğrenciler ailevi olarak dersek ortak olarak burda... **Yani yoksulluk çok etken** çocuk dershaneye gidemiyor anne baba ilgilenmiyor anne baba ayrı anne baba kendi haline düşmüş çocuk ortada kalmış ve çocuk biz hemen istiyoruz ki akademik başarı bekliyoruz mümkün değil nasıl diyim ben size ailede huzur olmadığı sürece bu çocukta başarı beklenilmez. **Burda çok zeki çocuklar da geliyor elimize ama kaybolup gidiyor.** (Nurettin-öğretmen)

Öğretmenlerle yapılan görüşmelerde, öğrencilerin kültür derslerine yönelik motivasyonsuzluklarının altı çizilmektedir. Kültür derslerine yönelik ilgisizliğin mesleki ortaöğretimle sınırlandırılmayacağı, kayıtsızlığın ortaöğretim öncesine dayandığı belirtilmektedir. Öğretmenler, öğrencilerin ortaöğretim öncesinde yeterli akademik başarıyı biriktiremediklerini belirtmektedir. Mevcut akademik yetersizliğin meslek liseleri aracılığıyla kapatılmayacağı vurgulanmaktadır. Öğretmenlerle yapılan görüşmelerde, ortaöğretim öncesine uzanan düşük akademik başarı düzeyi ile öğrenci ailelerinin sosyoekonomik özellikleri arasında kurulan ilişki dikkat çekmektedir. Öğretmenlere göre ailelerin ilgisizliği, yoksulluk, aile içi huzursuzluklar vb. nedenler akademik başarı düzeyini ve kültür derslerine yönelik tutumları olumsuz etkileyebilmektedir.

Öğrencilerin kültür derslerine yönelik kayıtsızlık halinin nedenlerine yönelik öğretmen görüşleri Bourdieu'nun habitus kavramını akla getirmektedir. Öğretmenlerin, derslere yönelik öğrenci tutumlarını öğrencilerin geçmiş eğitim deneyimleri, aile içi sosyalleşme süreçleri ve öğren-

ci ailelerinin sosyoekonomik, sosyokültürel özelliklerine vurgu yaparak açıklamaları, öğrenci habituslarına yapılan referanslar olarak okunabilir. Bourdieu'ya göre toplumsal özneler anlık akıllar değildir. Anlık durumlara göre tepki vermezler, belli geçmişleri vardır, bireysel tarihlerinin ürünüdürler. Aynı zamanda belli ortamlara bağlı eğitim almışlardır (Bourdieu ve Chartier, 2014, s. 62). Bu bağlamda habitus, kişisel öykünün ve çocukluğun ilk döneminin şekil verici deneyimleri üzerinden ailenin ve sınıfın kolektif tarihinin ürünü olarak tanımlanabilir. Farklı sosyal ve ekonomik koşullar farklı idrak, değerlendirme ve eylem şemaları dayatmaktadır (Bourdieu, 2013, s. 167).

Öğrencilerin başarı düzeyini veya davranışlarını sadece okul ile ilişkilendirmek yani okul düzeyinde kurumsallaşmış sosyal sermayeye odaklanmak yetersiz olabilmektedir. Bu bakımdan öğrencilerin içselleştirilmiş kültürel sermayelerini² hesaba katmak gerekebilmektedir. Çocukların eğitim süreçlerinde karşılaştıkları sorunları çözmeye becerileri geldikleri sosyal sınıfla ilişkili olabilmektedir³ (Gönç Şavran, 2018, s. 79). Öğretmenler, derslere yönelik öğrenci tutumlarını tasvir ederken geçmiş eğitim deneyimleri, aile arkaplanları, toplumsal koşullar vb. bakımından öğrencilerin benzer nitelikler taşıdıklarını yani benzer habituslara sahip olduklarını savunmaktadır. Dolayısıyla öğretmenler öğrencilerin içselleştirilmiş kültürel sermaye düzeyleri bakımından yakınlık gösterdiğini vurgulamaktadır. Öğretmenlere göre kültür derslerine yönelik kayıtsızlığın, motivasyonsuzluğun ve meslek derslerine yönelik ilginin temel kaynağı bu habitus ya da içselleştirilmiş yatınlıklardır. Öğretmenlerin öğrenci habitusuna yönelik vurguları açıklayıcı olsa da bu değerlendirmelerin meslek lisesi öğrencileri ile ilgili kalıplaşmış yargılara dönüşebileceğini belirtmek gerekir. Kalıplaşmış yargıların öğretim sürecinde nasıl etkili olabileceği bir sonraki başlıkta personel kültürü kavramı çerçevesinde ele alınacaktır.

4.4. Müfredata Yönelik İlgili Etkileyen Kurumsal Nitelikler: Ağırlıklı Not Ortalaması ve Kültür Derslerinin Yüzeyselleşmesi

Kültür ve meslek derslerine yönelik tutumları sadece öğrencilerden hareket ederek açıklamak yeterli olmayabilir. Eğitim deneyimlerinin okulun yapısıyla da ilişki olabileceği gözden tutulmalıdır. Derslere yönelik tutumları okulun kurumsal nitelikleri etkileyebilmektedir. Okul içerisindeki bazı uygulamalar öğrencilerin eğitim deneyimlerini köklü biçimde etkileyebilmektedir. Meslek liselerindeki sınıf geçme sistemini bu çerçevede ele almak mümkündür. Sınıf geçme sisteminde bir dersin ağırlığı, o dersin haftalık ders saati sayısına eşittir. Dersin yılsonu puanıyla o dersin haftalık ders saatinin çarpımından, o dersin ağırlıklı puanı elde edilmektedir. Derslerin ağırlıklı puanlarının toplamının, haftalık ders saatlerine bölünmesi ile ortaya çıkan puanının yani yılsonu başarı puanının sınıf geçmeye etki etmesi meslek derslerinin daha fazla önemsen-

2 Shim (2010), kültürel sermayenin içselleştirilmiş boyutundan hareketle “kültürel sağlık sermayesi” kavramını geliştirmiştir. Hastaların sağlık ile ilgili davranışlarının habituslarına şekil veren deneyimler aracılığıyla şekillendiğini belirtmektedir. Hastaların, sağlık hizmeti sağlayanlarla ilişkilerini sadece kurumsal düzenlemelerle açıklamak eksik bir değerlendirmeye yol açabilmektedir. Bu ilişkiler kurumsal düzenlemelerle birlikte toplumsal yapılardan ve yaşamlardan sızan eşitsizliklerden etkilenmektedir. Buradan hareketle öğrencilerin başarı düzeylerinin, davranışlarının ya da bir takım eğilimlerinin sadece kurum içi süreçlerle, okul sınıfı, öğretmen öğrenci etkileşimi gibi etkenlerle açıklanamayacağı ileri sürülebilir. Bu bakımdan Shim'in (2010) “kültürel sağlık sermayesi” kavramını eğitim araştırmalarında “eğitimle ilişkili sosyal sermaye” ve “kültürel eğitim sermayesi” kavramına dönüştürmek mümkündür.

3 Metin Kılıç'ın (2017), liseli gençlik üzerine yürüttüğü “Gençlik, Şiddet ve Serbest Zaman” isimli araştırmasında da liseli gençliğin davranışlarının sadece okul kurumu ile ilişkilendirilemeyeceği, öğrencilerin şiddet algılarında, serbest zaman faaliyetlerinde, medyayı kullanma biçimlerinde birçok parametrenin etkili olduğu, bu parametreler içerisinde özellikle ailenin önemli roller oynadığı belirtilmektedir.

mesine yol açabilmektedir. Görüşmelerdeki bazı ifadeler, sınıf geçme sisteminin meslek derslerini nasıl öncelikli kıldığına dair önemli ipuçları sunmaktadır:

Şimdi öğrenciler kültür derslerini önemsemiyorlar. Bunun bir sebebi de şu, şimdi **yönetmelikte öğrencinin not ortalamasıyla geçebiliyor** sınıfı. Öğrenci şimdi alan derslerindeki kredileri fazla olduğu için atıyorum alan dersinde ya da işletmelere gidiyorlar son sınıflarda endüstri kısımları şimdi o işletmeden ya da **alan derslerinden başarılı olduğu zaman öğrenci otomatikman not ortalaması elli ve üzerine çıkmış oluyor, kültür derslerini de geçiyor.** (Yunus, öğretmen) **Ağırlıklı not ortalaması sistemi uygulanmaya başladığı andan itibaren bizde kültür derslerine ilgi azaldı. Çünkü atölye uygulamalarında çocuk yüksek not aldığı anda akademik derslerde kültür derslerinde çoğundan çok rahat geçebiliyor** çocuklar. Bu da ister istemez neye sebebiyet verdi: buradaki **matematik kimya dersi önemsizmiş gibi bir şey ortaya çıkarıldı.** (Vahit, öğretmen)

Tabii **sınıfı geçmek için meslek dersleri** daha önemli. (Adnan, öğrenci)

Fazla ders aldığımız için onlardan (meslek derslerinden) gelecek fazla not **geçmemizi direkt etkiliyor.** (Ahmet, öğrenci)

Görüşmeler, meslek liselerinde sınıf geçme sisteminin meslek derslerini öncelikli hale getirdiğini göstermektedir. Haftalık ders saati fazla olan derslerin, ağırlıklı not ortalamasını daha fazla etkilemesi, meslek derslerine yönelik ilgiyi arttırabilmektedir. Meslek derslerinin haftalık ders saatleri daha fazla olduğundan üst sınıfa geçebilmeyi kolaylaştırmakta haliyle daha fazla önemsenabilmektedir. Dolayısıyla meslek liselerinde yürütülen ikili müfredata yönelik ilginin farklılaşmasını sadece öğrencilerin tercihleri ya da iradeleri üzerinden ele almak eksik bir değerlendirmeye yol açabilir. Sınıf geçme sistemi gibi okul uygulamaları da müfredata yönelik tutumları etkileyebilmektedir.

Anadolu meslek programlarında 10., 11., 12. sınıf derslerinin haftalık ders saati bazında yaklaşık % 55'ini meslek dersleri oluşturmaktadır. Son sınıfta öğrenciler haftada 28 saat meslek, 11 saat kültür dersi almaktadır. Ortaöğretimin 11. ve 12. sınıfında yani son iki yılında matematik, fizik, kimya, biyoloji, tarih, coğrafya, felsefe gibi dersler yer almamaktadır. Anadolu Teknik programında durum biraz farklıdır. Anadolu teknik programlarında 10., 11., 12. sınıf derslerinin haftalık ders saati bazında yaklaşık % 34'ünü meslek dersleri oluşturmaktadır. Son iki yılda haftada toplamda 25 saatlik kültür dersinin 14 saatlik kısmı matematik, fizik, kimya derslerine aittir. Ders programları incelendiğinde meslek liselerinde yükseköğretime geçiş için tasarlanmış standart sınavlarda başarıyı arttıracak derslerin yoğunluğunun az olduğu, Anadolu meslek programlarının son iki yılında ise neredeyse bu türden derslerin hiç yer almadığı söylenebilir. Özetle kültür derslerinin niceliksel dağılımı incelendiğinde bir kısıtlılık ile karşılaşılmaktadır. Nicel kısıtlılığın yanı sıra kültür derslerinin nitelik bakımından yüzeyselleştigiğine yönelik bulgulara da ulaşılmıştır. Kültür dersleri, yüzeysel biçimde aktarılabilir. Görüşmelerde akademik başarıya dayalı sermaye biçimini temsil eden kültür derslerinin yüzeysel veya kısıtlı sunumuna yönelik bazı ifadeler şunlardır:

Öğretmenler de diyor zaten meslek dersleriniz var diye **ucundan veriyorlar** böyle. Görevleri kadar. **Üstüne çok düşmüyorlar.** Şöyle diyeyim, kültür dersi veren öğretmen diyor ki senin mesleğin var inşaat diyor. Üniversite okumasan da sana mesleğin lazım olacağı için daha çok onlara yöneliyorlar. Kültür dersi biraz daha az veriliyor. (Kemal, öğrenci)

Sayı olarak yeterli ama meslek liselerinde **kültür derslerine çok önem vermediklerinden ho-**

calar da boşlayabiliyor. Hocalar genelde üniversite kazanmak istemiyor öğrenciler diye düşünüyö, derslerde katılım olmuyo hatta derslerde uyuyabiliyolar. Hocalar da artık alışmış. **Boş bırakıyorlar dersleri.** Belli bir süre dersten sonra boş bırakıyorlar öğrencileri. (Sinan, öğrenci) Bence biz kültür derslerini yeterli seviyede görmüyoruz, Anadolu liselerine göre. Mesela Anadolu liseleri bizden daha detaylı görüyorlar **biz daha azaltılmış görüyoruz...** Ders sayısı daha az. Mesela bazı hocalar derse geliyor, oturuyor, gidiyor, çıkıyor. Onlar da bize anlatmak mı istemiyorlar? Hocalar **nasılsa bunlar bir meslek sahibi, bunların üniversite amaçları yok** diye düşünüyorlar, büyük ihtimal. (Ayhan, öğrenci)

Bu konuyu geçelim bu zaten size çıkmayacak, buna gerek duymayacaksınız, hani bu derslerde o tarzda cümleleri duyabilirsiniz... Kültür derslerine hiçbir öğrenci dikkatli dinlemiyordu. Türkçe derslerinde dilekçe, mektup yazmayı öğreniyoruz. En basitinde Bir devlet yerine gittiğimizde dilekçe yazmamız istendiğinde, dilekçe yazmayı öğrenmemiş olsak o dilekçeyi yazamayız. (Gülfidan-mezun)

Bir başka araştırmada öğretmenlerin çoğunluğunun, kültür derslerinin seyreltilerek aktarılmasından yana oldukları vurgulanmaktadır (Özdemir, 2016, s. 93). Bu durum kültür derslerinin seyreltilerek aktarılması fikrinin öğretmenlerin bir bölümü arasında yerleşik hale geldiğini göstermektedir.

Van Houte (2004), ortaöğretimde farklı eğitimsel ayrımlarda farklı personel kültürlerinin hâkim olduğunu ileri sürmektedir. Personel kültürü, öğretmen ve idarecilerin öğrenciler ve okul ile ilgili paylaştıkları bir dizi bilgi ve inançtan meydana gelir. Personel kültürü, öğrenci ile başarı arasında arabuluculuk rolü üstlenmektedir. Düşük eğitimsel ayrımlarda personel kültürü, akademik yönlendirmeleri zayıflatabilmektedir. Personel kültürü, öğrencinin içerisinden çıkıp geldiği toplumsal koşullara bağlı olarak öğrenci ile ilgili çeşitli imajların üretilmesine bu imajların kalıcı hale gelebilmesine yol açabilmektedir. Öğretmenler, öğrencilerin içinden geldikleri bağlamsal faktörleri hesaba katarak öğretim ortamını düzenleyebilmektedirler. Düşük eğitimsel ayrımlarda, öğretmenler, öğrencilerin sahip olması gerektiğini düşündükleri standartları aşağıya çekebilmektedir. Alt eğitimsel ayrımlarda hedef ve beklentilere yönelik aydınlatıcı talimatlar kısıtlı olabilmektedir. Derslerin hedef ve beklentilerine yönelik açıklayıcı talimatlar için harcanacak süre öğrenme ortamını disipline etmeye harcanabilmektedir. Öğrencilerin yeteneklerine yönelik değerlendirmeler ve öğrencilerden alın(maya)n geri bildirimler, öğretmenlerin verimliliğini ve hevesini zayıflatabilmektedir.

Öğrencilerle yapılan görüşmeler, Van Houte'nin fikirlerini destekler nitelikte olup meslek liselerinde akademik becerilere dayalı derslerin hedef ve içeriklerinin daraltıldığına işaret etmektedir. Görüşmelerde, öğrencilerin yükseköğretime geçiş olasılığının zayıflığına ve çalışma hayatına atılma isteklerine dair kalıplaşmış yargıların kültür derslerinin içeriğinin daraltılmasında etkili olduğu belirtilmektedir. Bir araştırmada meslek liselerinin örgütsel yapısının kültür dersi öğretmenlerinin okuldaki konumlarını etkilediği, bu öğretmenlerin tükenmişlik düzeylerinin yüksek olduğu, öğrenci ve yöneticiler tarafından mesleki deformasyona uğratıldıkları, okula aidiyetlerinin negatif yönde etkilenebildiğine değinilmektedir (Çavuşoğlu ve Savaş, 2016, s. 3). Kültür dersi öğretmenlerinin okul kültürü bağlamında ikincilleşebilme ihtimallerinin de kültür derslerinin etkinliğini sarsabileceği hesaba katılmalıdır. Bütün bunlarla birlikte kültür derslerinin içeriğinin seyreltilmesinde, bu araştırmada da tespit edildiği üzere öğrencilerin ortaöğretim öncesine dayanan düşük akademik başarı düzeylerinin, kültür derslerine yönelik kayıtsızlık ve motivasyonsuzluk hallerinin gerçekten etkili olabileceği de gözardı edilmemelidir.

5. Sonuç

Araştırmada öğrencilerin en fazla ilgi duydukları ve haftalık ders saatlerinin arttırılmasını istedikleri derslerin meslek dersleri olduğu ortaya çıkmıştır. Mesleki becerilere dayalı (kültürel) sermayeyi temsil eden meslek derslerinin daha fazla önemsendiği tespit edilmiştir.

Nitel veriler, meslek derslerine yönelik yatkınlığın ve kültür derslerine yönelik kayıtsız kalma halinin güçlü olduğunu ve bu tutumların iç içe geçtiğini göstermektedir. Meslek derslerine yönelik yatkınlığın illüsiyo kavramına, kültür derslerine mesafe koyma eğiliminin ise ataraksia kavramına yüklenen anlamlarla örtüştüğü söylenebilir. Ortaöğretim düzeyinde mesleki eğitim süreci bir oyun ile eş değer tutulursa meslek derslerinin öğrenciler tarafından oynanmaya daha fazla değer görülen (illüsiyo) bir yapıyı temsil ettiği söylenebilir. Kültür dersleri ise aktif direnç gösterilen bir alandan ziyade kayıtsız kalınan ve motivasyonsuzluğun hâkim olduğu (ataraksia) bir yapıyı temsil etmektedir.

Derslere yönelik yatkınlık geliştirme ve mesafe koyma eğilimleri, öğrenci eksenli nitelikler ve okul uygulamaları şeklinde iki kaynaktan beslenmektedir. Düşük sosyoekonomik göstergeler, düşük akademik başarı düzeyi, çalışma hayatına bir an önce atılma isteği gibi öğrenci eksenli nitelikler mesleki becerilere dayalı sermaye biçimini öncelikli ve cazip hale getirebilmektedir. Öğrenciler için belirli bir meslek temelinde kısa sürede istihdamın ve düzenli gelir elde edebilmenin yolu meslek derslerinden geçmektedir. Dolayısıyla mesleki eğitim sürecinde akademik becerilere dayalı sermaye biçimini temsil eden kültür dersleri ikincilleşebilmektedir. Okul ile ilgili uygulamalar bağlamında, meslek liselerinde meslek derslerinin haftalık ders saatinin fazla olması ve bu derslerin üst sınıfa geçebilmede kritik rol oynaması meslek derslerine yönelik ilgi ve motivasyonu arttırılabilmektedir. Öğretmenler düşük akademik başarı düzeyini ve bir an önce çalışma hayatına atılma eğilimini göz önünde bulundurarak kültür dersleri ile ilgili hedef ve beklentilerini zayıflatabilmektedir. Ayrıca meslek lisesine yönelen öğrencilere yönelik kalıplaşmış başarısızlık algısının personel kültürüne sirayet etmesi etkili öğretim sürecini sarsabilmektedir. Bu durum niceliksel açıdan kısıtlı olan kültür derslerinin içerik ve nitelik açısından da yüzeyselleşmesine yol açabilmektedir. Bununla birlikte meslek liselerinde düşük akademik başarı düzeyine yönelik göstergeler bakımından homojenleşen öğrenci profili akademik başarıya dayalı rekabeti zayıflatabilmektedir. Sonuç olarak meslek liselerinde, öğrenci ve okul eksenli faktörlerin etkileşimi çerçevesinde, öğrencilerin meslek derslerine yönelik yatkınlık geliştirme ve kültür derslerine yönelik mesafe koyma eğilimlerinin güçlendiği söylenebilir.

Kaynaklar

- Akşit, B., Şen, M. ve Coşkun, M. K. (2000). Modernleşme ve eğitim: Ankara'daki orta öğretim okullarındaki öğrenci profilleri. F. Atacan ve F. Ercan (Eds.), *Mübeccel Kıray için yazılar* (s. 57–76). İstanbul: Bağlam Yayınları.
- Aktaş-Yamanoglu, M. (2006). Kent yoksulu gençlerin yaşam koşulları ve yoksulluğun yeniden üretimi. *İletişim Araştırmaları Dergisi*, 4(1), 9–48.
- Aktay, Y. (2002). Eğitimde küresel imkânlar-küreselleşen dünyada eğitimde fırsat eşitliği ve özgürleşim fırsatları üzerine. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri Dergisi*, 2(1), 10–22.
- Alkan, A., Çarkoğlu, A., Filiztekin, A. ve İnceoğlu, F. (2008). *Türkiye ortaöğretim sektöründe katma değer oluşumu*. https://www.researchgate.net/publication/279483881_Turkiye_ortaogretim_sektorunde_katma_deger_olusumu_universiteye_giris_yarisi adresinden edinilmiştir.
- Arum, R., & Shavit, Y. (1995). Vocational education and the transition of men and women from school to work. *Sociology of Education*, 68(3), 187–204.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In J.G. Richardson (Ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (pp. 241–258). New York, NY: Greenwood Press.
- Bourdieu, P. (2013). *Seçilmiş metinler* (L. Ünsaldı, Çev.). Ankara: Heretik Yayıncılık.
- Bourdieu, P. ve Charter, C. (2014). *Sosyolog ve tarihçi* (Z. Karaca, Çev.). İstanbul: Açılım Kitap.
- Bourdieu, P. ve Wacquant, L. J. D. (2001). *Düşünsel bir antropoloji için cevaplar* (N. Ökten, Çev.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Boyacı, A. (2009). İlköğretim öğrencilerinin disipline sınıf kurallarına ve cezalara ilişkin görüşlerinin karşılaştırmalı olarak incelenmesi (Türkiye-Norveç örneği). *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 15(60), 523–553.
- Çavuşoğlu, D. ve Savaş, A. D. (2016). Meslek liselerinde çalışan kültür dersi öğretmenlerinin karşılaştıkları sorunlar ve çözüm önerileri (Pazarcık ilçesi örneği). *Çağdaş Yönetim Bilimleri Dergisi*, 1(1), 1–13.
- Çelik, İ. (2007). *Mesleki teknik ortaöğretim kurumlarının tercih nedenleri ve yükseköğrenime hazırlama açısından eğitici ve öğrenci görüşleri*. (Yüksek Lisans Tezi). Yeditepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Dede, E. (2008). *Meslek liselerindeki öğrencilerin teknik öğretmenlere ve kültür öğretmenlerine yaklaşımlarının değerlendirilmesi*. (Yüksek Lisans Tezi). Yeditepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Eğitim Reformu Girişimi. (2014). *Türkiye eğitim sisteminde eşitlik ve akademik başarı*. İstanbul: Yazar.
- Eğitim Reformu Girişimi. (2015). *Meslek liselerinde toplumsal cinsiyet eşitliği*. İstanbul: Yazar.
- Forster, A. G., Bol, T., & van de Werfhorst, H. G. (2016). Vocational education and employment over the life cycle. *Sociological Science*, 3, 473–494.
- Gönc Şavran, T. (2018). Sosyal sermaye ve sağlık arasındaki ilişki: Ampirik çalışmalar ne gösteriyor? *Journal of Economy Culture and Society*, 57, 53–91.
- Jæger, M. M. (2009). Equal access but unequal outcomes: Cultural capital and educational choice in a meritocratic society. *Social Forces*, 87(4), 1943–1971.
- Kelly, S. & Price, H. (2009). Vocational education: A clean slate for disengaged students? *Social Science Research*, 38(4), 810–825.
- Kerckhoff, A. C. (1976). The status attainment process: Socialization or allocation? *Social Forces*, 55(2), 368–381.
- Kılıç, M. (2017). *Gençlik, şiddet ve serbest zaman*. Düzce: Düzce Üniversitesi Yayınları.
- Kulik, J. (1998). Curricular tracks and high school vocational education. In A. Gamoran & H. Himmelfarb (Eds.), *The quality of vocational education: Background paper from the 1994 national assessment of vocational education*. Washington, DC: U.S. Department of Education.
- Lewis, T. (1998). Vocational education as general education. *Curriculum Inquiry*, 28(3), 283–309.
- Millî Eğitim Bakanlığı. (2010). *PISA 2009 ulusal ön raporu*. Ankara: Yazar.
- Millî Eğitim Bakanlığı. (2016). *PISA 2015 araştırması ulusal nihai rapor*. Ankara: Yazar.
- Neuman, S. & Zideman, A. (1989). Vocational secondary schools can be more cost-effective than academic schools: the case of Israel. *Comparative Education*, 25(2), 151–163.

- Özdemir, Y. (2016). “Kültür” derslerine direniş: Bir endüstri meslek lisesinde kafa/kol emeği ayırımına dayalı işbölümünün yeniden üretimi. *Eğitim Bilim Toplum*, 14(53), 68–111.
- Özensel, E. (2004). *Türk gençliğinin değeri: Liseli gençlik üzerine bir araştırma*. (Doktora Tezi). Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Shim, J. K. (2010). Cultural health capital: A theoretical approach to understanding health care interactions and the dynamics of unequal treatment. *Journal of Health and Social Behavior*, 51(1), 1–15.
- Swartz, D. (2011). *Kültür ve iktidar: Pierre Bourdieu'nun sosyolojisi*. (E. Gen, Çev.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Şen, M., Küçükural, O., Arslan, B. Z. ve Arun, O. (2005). *Gençlik, AB ve zıt hisler: Bedenini isterim ama ruhunu asla*. Ankara: Dipnot Yayınları.
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2014). *İşgücü maliyet ve kazanç istatistikleri*. www.tuik.gov.tr adresinden edinilmiştir.
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2016). *İşgücü istatistikleri*. www.tuik.gov.tr adresinden edinilmiştir.
- Van Houtte, M. (2004). Tracking effects on school achievement: A quantitative explanation in terms of the academic culture of school staff. *American Journal of Education* 110(4), 354–388.
- Vanfossen, B. E., James D. J., & Joan Z. S. (1987). Curriculum tracking and status maintenance. *Sociology of Education*, 104–122.
- Young, M. (1993). A curriculum for the 21st century? Towards a new basis for overcoming academic/vocational divisions. *British Journal of Educational Studies*, 41(3), 203–222.
- Yazgan, Ç. Ü. ve Suğur, N. (2018). Aşağıya düşüş korkusu ve yukarıya çıkma umudu: Meslek lisesi öğrencilerinin zenginlik ve yoksulluk algıları üzerine sosyolojik bir araştırma. *Sosyoloji Araştırmaları Dergisi*, 21(1), 269–310.
- Yazgan, Ç. Ü. (2017). *Mesleki ve teknik Anadolu lisesi öğrencilerinin sosyal hareketliliğine ilişkin profilleri: Eskişehir ili örneği*. (Doktora Tezi). Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.

Journal of Economy Culture and Society

ISSN: 2602-2656 / E-ISSN: 2645-8772

Araştırma Makalesi / Research Article

Ortaöğretimde Okul Terki ve Sosyal Sermaye: Nitel Bir Araştırma

Dropout in Secondary Education and Social Capital: A Qualitative Study

Adnan BOYACI¹, Yakup ÖZ²

Bu çalışmaya ilişkin ilk analiz bulguları aynı başlık altında 7-9 Mayıs 2015 tarihleri arasında Gaziantep'te düzenlenen 10. Ulusal Eğitim Yönetimi Kongresinde sunulmuştur.

¹Doç. Dr., Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi, Eğitim Bilimleri Bölümü, Eskişehir, Türkiye

²Arş. Gör., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Eğitim Fakültesi, Eğitim Bilimleri Bölümü, Karaman, Türkiye

Corresponding author:

Adnan BOYACI,
Anadolu Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Bölümü,
Yunus Emre Kampüsü, Eskişehir, Türkiye
E-mail: adnanboyaci2100@gmail.com

Received: 08.03.2018

Accepted: 26.09.2018

Citation: Boyacı, A. & Öz, Y. (2018). Ortaöğretimde okul terki ve sosyal sermaye: Nitel bir araştırma. *Journal of Economy Culture and Society*, 58, 67-89.
<https://doi.org/10.26650/JECS403224>

ÖZ

Öğrencileri okul terkine iten nedenlerin belirlenmesi ve bunlara yönelik önlemlerin alınması eğitim sistemlerindeki öncelikli sorun alanlarından biridir. Bu çalışmanın amacı okul terkinin nedenlerini sosyal sermaye bağlamında incelemektir. Bu doğrultuda herhangi bir örgün lisede eğitim görürken okulu bırakarak açık liseye kayıt yaptırmış öğrencilerle yarı yapılandırılmış görüşmeler yoluyla veriler toplanmıştır. Verilerin analizi sonucunda öğrencinin içinde bulunduğu aile, okul ve topluluk olarak üç alanda kurduğu sosyal ağlar, bu ağlar içinde yer alan kişiler arası güven ve bu ağlarda benimsenen norm ve değerlerden oluşan sosyal sermayenin okul terki sürecinde nasıl bir rol oynadığı incelenmiştir. Bu doğrultuda bulgular aile, okul ve topluluk sermayesi olarak üç başlık altında sunulmuştur. Buna göre özellikle ailenin okula katılımı, okulun aileye katılımı, öğrenci-öğretmen ilişkileri gibi konularda yaşanan sorunların ve okul içi ve dışındaki arkadaş gruplarının olumsuz etkisi gibi sosyal sermaye bağlantılı nedenlerin öğrencinin okul terki sürecinde ön plana çıktığı ifade edilebilir. Bunun sonucunda boylamsal çalışmaların yapılarak okul terki risk gruplarının belirlenmesi, ailenin okula katılımında rehberlik hizmetinin daha işlevsel hale getirilmesi ve özellikle okul terki riskinin yüksek olduğu eğitim kurumlarında akran sosyal sermayesinin olumsuz sonuçlarını en aza indirmek için özellikle akademik personelin öğrenciler ile etkileşimlerinde azalan güveni yeniden sağlayarak öğrencilerin beklentilerini daha kolay anlayabilecekleri yakın sosyal ağlar kurmaları önerilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal sermaye, okul terki, ortaöğretim, lise

ABSTRACT

Identification of the factors leading to school dropout, and measures to prevent it, are among the most pressing problems of education systems. The purpose of this study is to examine the causes of school dropout in the context of social capital. To this end, data were collected through semi-structured interviews with students who dropped out of a formal

high school and then enrolled in an open high school. In the study, how the social network formed by the student in three areas (family, school, and community), the trust among people in these networks, and the norms and values adopted in these networks play a role in the dropout process were examined. The findings are presented under three themes: family, school, and community social capital. Problems in family participation in school, the school's effort to partner with families, teacher-student interactions, and the negative effects of the groups inside and outside the school are identified as emerging factors related social capital in the student's dropout process. As a result, carrying out longitudinal studies to determine groups at high risk for dropping out, improving school counseling and guidance departments in order to promote school-family partnership, and strengthening the bonds between teachers and students by reestablishing trust to eliminate the negative results of peer social capital in at-risk schools were suggested.

Keywords: Social capital, school dropout, secondary education, high school

EXTENDED ABSTRACT

Education is one of the critical factors boosting the development of nations in the current knowledge economy era. Many projects and programs are held by national and supranational organizations to increase matriculation and enrollment rates and length of education. However, school dropout is one of the major challenges that education systems face with. Many factors lead students to drop out. One of them is the outcomes of interpersonal relations that students experience in their families, in schools, and in their communities.

This study aimed to find out the causes of school dropout in the context of social capital. The qualitative descriptive design was adopted for the methodology. An interview form consisting of semi-structured questions was created based on the literature and the opinions of field experts. The data were collected through the interviews with 24 dropout students in Eskişehir, Turkey. These students were selected in accordance with the criterion and snowball sampling methods. It was observed that the vast majority of participants left vocational schools, had low academic achievement, absenteeism problems, and friends who also hadn't completed high school and/or repeated a grade during secondary education. The thematic analysis method was used during data analysis. To that end, codes, categories, and themes were created. All the voice records and other documents were kept for an audit trail.

Findings are presented under three main themes: family, school, and community social capital. In each theme, there are some factors that challenged student engagement with school and education system and led to dropout. In the context of family social capital, these factors are low educational expectations of the family from student's education; issues of trust in student-family relations; and the problems of parental participation at school. In school social capital, low expectations of school academic personnel on student's educational outcomes, the negative effects of peer social groups leading to deviant behaviors and low academic achievement, issues with student-teacher relations, and low efforts on the part of schools to establish close relations with the family to support student educational outcomes are some of the critical problems. Lastly, in community social capital, low educational expectations of the community and the negative effects of social networks between the student and his/her friends outside the school are some of the emerging factors.

According to the results of the study, some proposals were made. First of all, it is observed that most of the participants are disadvantaged in social capital, considering their similar individual characteristics in their current social networks. These networks are generally composed of individuals who left school, had absenteeism and disciplinary problems, had to repeat grades and suffered low academic success. In schools, students are mainly in social networks consisting of low-achieving, grade-repeating, and misbehaving students. In their families, they generally have siblings who dropped out of school or parents whose education level stops before upper secondary education. In communities, stu-

dents have more powerful social networks with friends out of school.

One of the causes of disadvantaged students finding themselves in similarly disadvantaged social networks could be the high school placement system in Turkey (TEOG). The system separates high-achieving students from low-achieving ones. Students with a similar level of academic success are grouped together in schools. Inevitably, students are placed into similar social networks by demographics, achievement, and aspirations. In this study, most of the students are enrolled in vocational high schools.

Considering these disadvantaged social networks, longitudinal and large-scale researches helping to reveal the groups most at risk for dropping out should be conducted by the relevant authorities in the districts of Eskişehir. Then the all authorities, in collaboration with universities, municipalities, and national education district directorates, should take the indicated necessary actions to decrease dropout rates and raise awareness of negative repercussions of dropping out in high-risk districts.

Secondly, the power of peer groups leading students to act together in school and community is evident. Even students think that school is valuable, because of the friends they make there. However, most of the time, these peer networks produce delinquent behaviors leading to low academic achievement, discipline problems and finally, dropping out. Hence, teachers should create more trust in their interactions with the students to facilitate the identification of student needs and expectations. This would also be helpful for sustaining a positive and healthy school climate by maintaining close relations between family and school. Hence, at-risk schools in particular should take more and effective actions to enhance family participation in schools. In this regard, counseling and guidance services should be optimized to promote student engagement and the school-family partnership.

1. Giriş

Ekonomik kalkınmada bilgiye dayalı üretim mekanizmalarının önemini giderek artırdığı günümüz toplumlarında, gerekli bilgiyi üretebilecek, bu bilgiyi ürüne dönüştürebilecek bireylerin istedik becerilerle donatılması ihtiyacı, eğitim sistemleri ve okulların kalkınmadaki rolünü bir kez daha ön plana çıkarmıştır. Küresel düzeyde Herkes için Eğitim (Education for All-EFA), Binyıl Kalkınma Hedefleri (Millenium Development Goals-MDGs), UNESCO 2030 Stratejik Kalkınma Hedefleri (SDGs) gibi Birleşmiş Milletler (BM) üye ülkelerinin ortak kararlarıyla oluşturulan girişimlere dayalı, özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde bireylerin ortalama eğitim süresinin ve eğitim sisteminin her kademesinde okullaşma oranlarının artırılmasına yönelik hedefler ve projeler hükümetlerin politik ajandalarındaki öncelikli konular haline gelmiştir. Bu durum eğitime yapılan yatırım ve harcamaların artışını da beraberinde getirmektedir. Ancak, öğrencilerin bir kısmının çeşitli nedenlerle okullarını terk etmek durumunda kalmalarının, ulaşılmak istenen hedeflerin gerçekleştirilmesine ve eğitim sistemine yapılan yatırımlardan elde edilecek getirilerin önünde bir engel teşkil ettiği söylenebilir.

Okul terki, farklı kademelere göre incelenebilmektedir. Yükseköğretim veya ortaöğretim kademelerine göre okul terkinin nedenlerine ilişkin modellemeler (Ensminger ve Slusarcick, 1992; Finn, 1989; Jimerson, Egeland, Sroufe ve Carlson, 2000; McNeal, 1997; Rumberger ve Lim, 2008; Stearns ve Glennie, 2006; Tinto, 1987; Wehlage, 1989) ve okulu terkeden öğrencilerin tekrar eğitim sistemine dâhil edilmesine ilişkin çeşitli araştırmalar bulunmaktadır (Ou, 2008; Somers, Owens ve Piliawsky, 2009). Öğrencilerin okul terki süreçlerini inceleyen bu modeller değerlendirildiğinde bireyin okul içi ve dışındaki çevrede sosyal ilişkilerden edindiği kazanımların okulu terk etmesinde önemli bir rol oynadığı söylenebilir. Bireyin, çevresindeki kişi ve gruplarla kurduğu ilişki ağları yoluyla bu kurumlara entegre olduğu, kurulan bu ağların zayıflaması ya da kaybedilmesiyle ilgili kuruma olan aidiyetin ve bağlılığın da kaybedileceği ifade edilebilir.

2. Amaç ve Kapsam

Bu çalışmanın amacı okul terkinin nedenlerini sosyal sermaye bağlamında incelemektir. Çalışmada okul terki, ortaöğretim düzeyinde ele alınmıştır. Bir öğrencinin herhangi bir nedenle okuldan ayrılması okul terki olarak tanımlanmıştır. Bu çerçevede çalışmanın temel sınırlılığı okul terkinin nasıl tanımlandığı ile ilgilidir. Açık lise öğrencileri uzaktan eğitim yoluyla ortaöğretime devam ettiklerinden “okul terki” kavramının kapsamında yer almadığı düşünülebilmektedir. Ancak Milli Eğitim Bakanlığı'nın (2013) çalışmasında da belirtildiği üzere E-okul sisteminde açık lise öğrencileri okul terki kapsamında değerlendirilmiştir. Yurt dışı alanyazında ise örgün bir ortaöğretim kurumundan ayrılarak çeşitli uzaktan veya yüz yüze eğitim programları ile diploma sahibi olmaya çalışan bireyler de herhangi bir diploma alana dek okul terki kavramının kapsamına dahil edilebilmektedir. Çünkü bu öğrenciler eğitimlerine devam etseler bile geleneksel olmayan öğrenci tipi içerisinde yer almaktadırlar (McMillen, Kaufman ve Whittener, 1994).

Türkiye’de okul terki alanyazını incelendiğinde (Karacabey ve Boyacı, 2018; Milli Eğitim Bakanlığı [MEB], 2013; Şimşek, 2011; Özdemir, Erkan, Karip, Sezgin ve Şirin, 2010; Anne Çocuk Eğitim Vakfı [AÇEV], 2006) eğitim sisteminin çeşitli kademelerinde okul terkinin genel nedenlerine odaklanıldığı ve bütüncül bir bakış açısının geliştirildiği ifade edilebilir. Bu çalışmada ise ailede, okulda ve çevrede öğrencilerin kurdukları sosyal ağlar üzerinden okul terki davranışının nasıl geliştiğine odaklanılmıştır. Çalışmanın, öğrencilerin aile, okul ve içinde yaşadıkları

çevrede, kurdukları sosyal ağlar, bu ağlar içinde yer alan kişiler arası güven ve bu ağlarda benimsenen norm ve değerlerden oluşan sosyal sermayenin okul terki sürecinde nasıl bir rol oynadığının incelenmesi açısından alanyazına önemli bir katkı yapacağı düşünülmektedir.

3. Alanyazın

Her ne kadar kökleri eskiye gitse de sosyal sermaye kavramının tanımlanmasında alanyazında çeşitli yorumlar mevcuttur. Sosyal sermaye, Bourdieu'ya (1985) göre karşılıklı tanınmaların olduğu, az çok kurumsallaşmış ilişkilerden oluşan sağlam bir ağa sahip olmakla bağlantılı gerçek ve potansiyel kaynakların toplamıdır. Putnam (1995) ise sosyal sermayeyi, bir örgütün ortak fayda için koordinasyon ve iş birliğini geliştiren ağlar, normlar ve sosyal güven gibi özellikleri olarak tanımlamıştır. Fukuyama (1995) sosyal sermayeyi, gruplarda ve örgütlerde kişilerin ortak amaçlar için çalışabilme yeteneği ve paylaşılan informel normlar ve değerler temelinde ortak ürünler için iş birliği yapması şeklinde ifade etmiştir. Nahapiet ve Ghoshal'a (1998) göre ise sosyal sermaye, bireysel ya da sosyal bir birimin sahip olduğu ilişki ağlarından çıkan, bu ağlar sayesinde gerçekleşen ve bu ağlarda gömülü bulunan gerçek ve potansiyel kaynakların toplamıdır. Portes'e (1998) göre sosyal sermaye, bir sosyal ağa ya da diğer sosyal yapılara üyelikten doğan bir erdemle aktörlerin elde dilen kazanımları koruma yeteneğidir. Son olarak Lin'e (1999) göre sosyal sermaye kısaca "beklenen geri dönüşlerine ilişkin sosyal ilişkilere yapılan yatırımdır".

Sosyal sermaye ile ilgili önemli konulardan biri boyutlarının neler olduğudur. Bu boyutlar arasında en yaygın olanlar sosyal ağlar, güven, normlar ve değerler olarak ele alınabilir (Coleman, 1988; Fukuyama, 1999; OECD, 2001; Putnam 1993, 2000). Normlar ve değerler, sosyal yapılarda oluşur ve bireylerin toplu amaçlara yönelik hareket etmesini ve sosyal ağların daha yakın hale gelmesini sağlar. Sosyal yapılardaki yakınlık güvenin oluşmasını sağlayabilir. Bu da insanların birlikte hareket etmesini ve yeni grupların oluşturulmasını sağlayabilir. (Coleman, 1988). Ancak, bunların hepsi sosyal sermaye sayesinde ortaya çıkar. Hiçbiri tek başına sosyal sermayeyi oluşturamaz (Fukuyama, 1999).

3.1. Sosyal Sermaye ve Eğitim

Sosyal sermayenin eğitimle ilişkisi bağlamında, Coleman'ın (1988) çalışması ön plana çıkmaktadır. Coleman, ailelerin, çocuklarının eğitsel çıktıklarına nasıl katkı yaptıklarını incelemiştir. Buna göre ailede, finansal sermaye, beşerî sermaye ve sosyal sermaye olmak üzere üç tür sermaye vardır. Finansal sermaye yaklaşık olarak ailenin geliri ile ölçülürken, beşerî sermaye ebeveynlerin eğitim seviyeleri ile ölçülür. Coleman'a göre sosyal sermaye, aile içi ve aile dışı etkileşimlerin yoğunluğunun bir ölçümüdür. Öğrencinin ailesiyle kurduğu sosyal ağın yakınlığı arttıkça aile öğrencinin arkadaşlarını ve onların ailelerini daha iyi tanıyabilecektir. Böylelikle yakın sosyal ağa sahip ailelerin çocuklarını izlemesi daha kolay olacaktır. Ayrıca, annenin çocuğun eğitime devam etmesinden beklentileri, öğrencilerin kişisel sorunlarını ailesiyle paylaşma sıklığı, ebeveynlerin her ikisinin de aile içinde varlığı gibi faktörleri incelemiş ve ailenin çocuklarıyla arasında bağ ne kadar kuvvetliyse, aileler de buna bağlı olarak çocuğun eğitsel gelişimini takip edebilmiş ve ailenin okula katılımı bundan etkilenmiştir.

Putnam'a (2000) göre ise öğrencilerin öğrenmesi yalnızca okullarda ve evde yapılanlardan değil, sosyal ağlar, normlar ve güven vasıtasıyla okul ve daha geniş çevrede olan şeylerden de etkilenir. Bu yüzden sosyal sermaye, eğitim sürecinde aile, okul ve topluluğu içerisindeki ağlarla birbirine bağlar. Bu bağlamda aile-okul etkileşimi, okul-çevre ilişkilerini, öğrencilerin öğretmenler, yöneticiler ve akranlarıyla olan ilişkilerini içerir. Okul sosyal sermayesinde güven anah-

tar bir bileşendir ve aile, öğretmenler ve okul yöneticileri arasındaki yüksek düzeyde güven kendini okulun gelişmesine olan adanmışlıkta gösterir.

3.2. Sosyal Sermaye ve Okul Terki

Okul terki bir davranış değişikliği olarak kendi arasında ilişkili birden fazla faktörün etkisi ile belli bir süreç içerisinde gerçekleşir (Jimerson ve ark., 2000). Bu süreç öğrencinin herhangi bir eğitim kurumuna ya da eğitim sistemine ilk defa adım atmasından okulu bıraktığı zamana kadar ki etkinliklerin tümünü kapsamaktadır (Alexander, Entwisle ve Horsey, 1997).

Sosyal sermaye, okul terki açısından incelendiğinde okul terkine ilişkin modellerin belli düzeyde sosyal sermaye ve okul terki arasındaki ilişkiye de ışık tuttuğu söylenebilir. Örneğin Jimerson ve arkadaşları (2000) okul terkine gelişimsel işlemsel modeli temel alarak yaklaşmışlardır. Buna göre bireylerin erken gelişim dönemlerinden itibaren çevreleriyle olan işlemleri (etkileşimleri) sonucu edindikleri tecrübeler ve şemalar kısmen de olsa ileriki yaşlara taşınır. Bu bağlamda erken dönem ev ortamı, çocuk bakımı, akran ilişkileri ve ailenin okula katılımının lise düzeyindeki risk altındaki çocukların okulu bırakmasında etkili olduğu söylenebilir.

Finn (1989) ise okul terkiyi açıklarken, engelleme-benlik saygısı modelinden (frustration-self esteem model) yararlanır. Buna göre bir öğrenci, okulda başarısız olmaya başladığında benlik saygısı da azalmaya başlar. Böylelikle benlik saygısını yenilemek için farklı bir alan arar. Bu, genellikle toplum tarafından yaptırımı daha az olan şeylerde başarılı olduğu ya da benzer şekilde toplumun beklentilerine ayak uyduramayan akranlarının onayını kazandığı bir alandır. Böylelikle öğrenci okul başarısızlığından dolayı hayal kırıklığı ve aşağılanmadan kurtulmuş olur. Ancak öğrenci benlik saygısını yenilemek için arkadaşlarının da etkisiyle problemleri davranışlara başvurur ve okulu bırakır. Benzer şekilde, Battin-Pearson, Newcomb, Abbott, Hill, Catalano ve Hawkins (2000) okul terkiyi açıklarken grup üyeliği (deviant affiliation) teorisini kullanırlar. Buna göre öğrenci okula bağlılığının azlığı ve okulu bırakma eğiliminin sonucu anti sosyal davranışlar göstermeye başlar. Öğrencinin anti sosyal arkadaşları varsa ve aralarındaki bağ kuvvetli ise öğrencinin okulu bırakma riski akademik başarısına bakılmaksızın yüksektir. Bu doğrultuda öğrenci katılımının artırılması, kaliteli insan ilişkilerinin oluşturulması, yabancılaşma ve okul çevresinden izole olma gibi durumlardan kaçınılması için önemlidir (Lamborn, Newmann ve Wehler, 1992). Dolayısıyla okulda edindiği sosyal deneyimler ve ilişkiler, öğrencinin okulun dışına itilmesinde önemli roller oynayabilir (Stearns ve Glennie, 2006).

Sosyal sermaye kavramı eğitim örgütleri için, aile, okul ve çevre sosyal sermayesi olarak üç alanda ele alınabilir (Israel ve Beaulieu, 2004). Bu doğrultuda öğrencinin içinde bulunduğu aile, okul ve çevrede kurduğu sosyal ağlar öğrencinin okul terki davranışına etki edebilir.

Ailede sosyal sermaye, öğrencinin eğitsel performansının izlenmesi, aile yapısı, ailenin okul hakkında öğrenciyle konuşmaları, ailenin okuldaki etkinliklere ve toplantılara katılımı ve öğrencinin aileye bağlılığı gibi boyutlardan oluşur (Anguiano, 2004; Dunham ve Wilson, 2007). Bu bağlamda ebeveynlerin çalışması ve eğitim durumu okul tamamlama üzerinde olumlu, çocuk sayısı fazla olan ailede büyümenin ve ailenin yaşadığı yerden taşınmasının ise olumsuz bir etkiye sahip olduğu söylenebilir (Çelik, 2014; Haveman, Wolfe ve Spaulding, 1991). Bundan başka Dunham ve Wilson (2007) sosyal sermayenin etnisiteye bağlı olarak okul terki riskini azalttığını ifade etmişlerdir. Buna göre Beyazlar ve Asyalılarda, Hispanikler ve Afroamerikalılara göre okul terkinin azalmasında sosyal sermayenin etkisi daha fazla görülmüştür.

Faklı aile yapıları incelendiğinde parçalanmış ailelerde geçirilen yılların okul tamamlamaya ve lise mezuniyetine olumsuz etkisi olduğu ifade edilebilir (Bogges, 1998; Çelik, 2014; Wojt-

kiewicz, 1993). Pong ve Ju (2000) ailesi değişen çocukların, anne-babaları beraber olan çocuklara göre 2-3 kat daha fazla okulu terk ettiklerini belirtmişlerdir. Ginther ve Pollak (2004) ise gelecekte çekirdek ailede ve karışık ailede (anne ya da baba üvey, kardeşler üvey vs.) yetişen çocukların eğitimsel çıktılarında önemli bir ayrım bulmuşlardır. Ancak aile geliri kontrol edilip aile yapısı ve eğitimsel çıktılar arasında ilişki incelendiğinde tek ebeveynli ailelerde aile yapısı anlamlı bir etki oluşturmamıştır.

Aile katılımı bağlamında Astone ve McLanahan (1991) ayrı ve beraber yaşayan ailelerde, aile davranışının (çocuğun eğitimsel çıktılarına yönelik aile içi uygulamaların hepsi) eğitimsel devamlılığa etkisinin çok az olduğunu belirtmişlerdir. Çünkü ailedeki uygulamalar, ebeveyn sayısından ziyade çocuğa vakit ayırmakla ilgilidir. Bu bağlamda, Çelik (2014), sosyoekonomik olarak dezavantajlı mahallelerde yaşayan çocukların okulu terk edip etmemesinde etkili olan faktörleri sıralarken ebeveynin okula katılımı ve çocuğun eğitimsel performansını yakından takip etmeleri gibi faktörlerin eğitimsel devamlılıkta önemli bir katkı yaptığını ifade etmiştir. Benzer şekilde Barnard (2004) okul öncesindeki bilişsel yetenek ve ilköğretim birinci sınıftaki sosyo-duygusal doygunluk kontrol edildiğinde ilköğretim hayatında ailenin katılımı öğrencinin lise düzeyinde okul terki riskinin azalmasında, okul bitiren öğrenci sayısının artmasında ve daha iyi notlarla okulun tamamlanmasında etkili olduğunu ifade etmiştir. Jeynes (2007) ise aile katılımının bütün çeşitlerinin lise düzeyinde öğrencilerin akademik başarıları üzerinde etkisinin olduğunu, ayrıca aile katılımının olumlu etkisinin beyazlar ve azınlık grupların hepsini kapsadığını ifade edilmiştir.

Okulda sosyal sermaye ve okul terki bağlamında, okulun büyüklüğü (mevcudu 350'den küçük okullarda daha kolaydır) ve istikrarlı bir okul topluluğu gibi faktörler ilişkisel güveninin oluşturulmasını kolaylaştırabilir. Kişiler arası ilişkilerdeki güvenin yüksek olduğu okullarda öğrenci başarısını artıracak değişikliklerin uygulanması daha olasıdır. (Bryk ve Schneider, 2002). Okul içerisinde en etkili sosyal ilişkilerden biri akranlar arasında kurulan ilişkilerdir. Ream ve Rumberger'e (2008) göre öğrencinin arkadaşlarının eğitime verdiği değer ve okulu bırakan arkadaş sayısı olarak değerlendirilen akran sosyal sermayesi, öğrenci etkileşimi ve okul terki arasında aracı bir değişken olarak ifade edilmiştir.

Okullarda öğrenciler arasındaki bireysel farklılıklar, bireyler arasında kurulan ilişkiler ve okul türü, okul terkiyle ilişkili çeşitli sonuçlar üretebilmektedir. Dini ya da seküler özel liselerde devlet liselerine göre okul terki riskinin daha az olduğu ifade edilmiştir (Wang ve Goldschmidt, 1999). Bireysel farklılıklar bağlamında Bryk ve Thum (1989), öğrencilerinin öğretmenler hakkında olumlu algılara sahip olduğu, akademik çalışmaya olan vurgunun yoğun olduğu, düzenli, güvenli ve disiplinli okullarda okul terkinin düşük olduğunu belirtmişlerdir. Ancak, okul mevcudunun çok olduğu, risk altındaki öğrenci oranının çok olduğu, personelle ilgili problemlerin yaşandığı, akademik beklentinin düşük olduğu, disiplin sorunu oranlarının yüksek olduğu, sosyal sınıfların farklılaştığı, okulun risk altında olma oranının yüksek olduğu ve öğrencinin akademik başarılarının birbirinden çok farklılaştığı okullarda okul terki ve devamsızlık oranları yüksektir (Bryk ve Thum, 1989). Benzer bir şekilde Wang ve Goldschmidt (1999) en az bir kere sınıf tekrarı yapmanın, olumsuz davranışlarda bulunmanın ve haftada 20 saatten fazla bir işte çalışmanın lise düzeyinde okul terki riskini arttırdığını ifade etmiştir. Bireysel ilişkiler bağlamında ise öğrencilerin akranlarıyla kurdukları sosyal ağların ve arkadaşlarının akademik başarısının, öğrenci hareketliliği ve okul terki arasındaki ilişkide en önemli aracı değişkenler olarak ifade edilebilir (South, Haynie ve Bose, 2005). Bowditch (1993), okuldaki yetkili davranışları ve öğrencilerin okulu bırakmaları arasındaki ilişki bağlamında başka bir yöne değinmiştir. Bazen, okul politika ve prosedürleri, yetki sahiplerini, "baş belası" olarak gördükleri öğrencilerden "kurtulmak" için okuldan

uzaklaştırma, başka okula geçmesini sağlama ve öğrenciyi gönülsüz olarak okulu bıraktırmaya teşvik etmektedir.

Çevrede sosyal sermaye ve okul terki bağlamında Crowder ve South (2003) gençlerin okul dışı çevrede kurdukları sosyal ağlar yoluyla çeşitli fırsatlara erişmesine vurgu yapar. Bireyin içinde bulunduğu çevrede uzun süredir yaşıyor olması, topluluğa olan bağlılığını, arkadaşlık bağlarının ve yerel sosyal etkinliklere katılımını artıracaktır. Böylelikle birey yaşadığı çevredeki geleneksel rol modellere, normatif koşullara ve fırsatlara daha çok hâkim olacaktır. Bu bağlamda bireyin yaşadığı çevrenin sosyoekonomik düzeyi ne kadar yüksekse elde edeceği fırsatlar o kadar artmaktadır. Yoksulluğun çok sık görüldüğü dezavantajlı bölgelerde yaşayanların rol model olabilecek kimselerden izole olmaları, zayıf sosyal kontrol ve normlara ve az sayıda sosyal sermaye kaynaklarına sahip olmaları okul terki riskini artırmaktadır. Fischer ve Kmec'e (2004) göre de içinde yaşanılan çevre, eğitimsel devamlılığa yardım edebilecek sosyal ağlar ortaya çıkarılabilir. Çevrede yaşayan sakinler için davranışlarını izleyecek ve gerekirse yaptırım uygulayacak kaynakları sağlayabilir. Aynı zamanda iş fırsatları sunabilecek kaynaklara erişimi sağlayabilir. Böylelikle sakinler eğitimsel devamlılıklarını ve eğitimden beklentilerini bu iş fırsatları doğrultusunda tasarlayabileceklerdir. Ayrıca, içinde yaşanılan çevre, sakinlerine çeşitli kurumlara erişme imkânı ve dolayısıyla sosyal ağ kurma fırsatları sunabilir. Yaşanılan çevrede yönetsel ve uzmanlık gereken işlerde çalışanlar, üniversite mezunları, yüksek gelirli çevrede yaşayan gençlere kaynak açısından zengin ilişkiler sunarak eğitimsel devamlılıklarını artırabilir ve destekleyebilirler. Diğer yandan düşük sosyoekonomik düzeydeki bir çevrede yaşayanlar arasında daha az, daha zayıf ve daha az üretken bağlar vardır. Aşırı yoksul bölgelerde ise kişiler arası bağların çoğu mesleki, eğitimsel ve ekonomik açıdan düşük profile sahip kişiler arasında kurulmaktadır (Çelik, 2014; Ensminger, Lamkin ve Jacobson, 1996).

Bu bağlamda Harding (2003), gençlik yıllarını yüksek yoksulluk düzeyine sahip çevrede yaşayan çocukların az yoksulluk düzeyine sahip çevrede yaşayan çocuklara göre okulu bırakma riskinin ve genç yaşta hamile kalma olasılığının arttığını ifade etmiştir. Bireysel özellikler kontrol edildikten sonra bile büyük şehirlerin dezavantajlı bölgelerinde yaşayan siyahi ve beyaz gençlerin okul terk etme ve erken yaşta hamile kalma riski artmaktadır (Crane, 1991). Vartanian ve Gleason (1999) beraber yaşayan anne-baba sayısının, yönetsel ve uzmanlık gerektiren işlerde çalışan sayısının fazla olduğu, daha mutlu ve refah düzeyi yüksek sakinlerin bulunduğu bir çevrede yaşamının siyahi gençlerin okulu terki riskini azalttığını bulmuşlardır. Bu doğrultuda siyahi gençlerde, çevrenin etkisi öncelikle dezavantajlı olanlarda görülmektedir. Beyazlar içinse içinde yaşanılan çevre şartları liseden mezun olma durumlarını anlamlı bir şekilde etkilememektedir.

4. Yöntem

Çalışma ortaöğretimde okul terki sürecini sosyal sermaye bağlamında liseyi terkeden öğrencilerin deneyimlerine dayalı olarak incelemektedir. Yurt içi alanyazın incelendiğinde sosyal sermaye ve eğitim bağlamında çeşitli çalışmaların olmasına rağmen, okul terki ve sosyal sermaye ya da sosyal sermayenin okul terkinde oynadığı rol konusunda böyle bir durum söz konusu değildir. Türkiye bağlamında okul terki ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiye yönelik kavramsal çerçeve ve teorik arka plan yeterli olmadığından çalışmada tümdengelimci bir yaklaşımla hareket edilerek nicel bir araştırma yapmak yerine, Türkiye'deki bağlamın ortaya çıkarılmasına katkı yapmak amacıyla tümevarımcı bir yaklaşımla hareket edilmiş ve nitel bir çalışma yapılmasının daha uygun olacağı düşünülmüştür. Dolayısıyla çalışma, karmaşık bir fenomenin anlaşılmasında katılımcıların görüşlerine dayalı olarak tümevarımcı bir strateji takip ettiğinden nitel bir araştırmadır

(Audet ve Amboise, 2001; Bogdan ve Biklen, 1992; Patton, 1990). Çalışma, betimsel desene göre dizayn edilmiştir. Betimsel desen, araştırmacılara, bir fenomeni doğal halinde incelenmesine ve ilgili teori ya da kavramsal çerçeveye bağlı kalınmasına, verilerin bireysel veya odak grup görüşmelerıyla toplanmasına, verilerin analizinde içerik ya da tematik analiz yapılmasına, bulguların detaylı bir şekilde doğrudan alıntılar yapılarak veya çeşitli betimsel özetler verilerek sunulmasına olanak sağlar (Kim, Sefcik ve Bradway, 2017).

4.1. Çalışma Grubu

Katılımcılar amaçlı örnekleme yöntemlerinden ölçüt örnekleme ve kar topu örnekleme yöntemlerine göre belirlenmiştir. Katılımcıların belirlenmesindeki ölçüt, herhangi bir örgün lisede eğitim görürken çeşitli nedenlerle liseyi terk ederek açık liseye kayıt yaptırmış olmaktadır. Açık lisedeki öğrenciler daha önce farklı/çeşitli liselerden ayrıldıklarından, mezun olana kadar okulu terk etmiş sayıldıklarından ve öğrencilere toplu ve kolay bir şekilde ulaşılması açısından bu ölçüt geliştirilmiştir. Bu bağlamda katılımcılar Eskişehir ilinde yüz yüze eğitim veren bir açık meslek lisesindeki öğrenciler arasından seçilmiştir. İlk önce bir öğretmen yoluyla ilgili liseden bir öğrenciye ulaşılmış, daha sonra bu öğrenci üzerinden diğer öğrencilere ulaşılmıştır. Görüşmeler yapıldıkça katılımcıların ifadeleri benzerlik göstermeye başlamış ve süreç içerisinde bu ifadelerle ilişkin belli başlı temalar belirgin hale gelmiştir. Bu nedenle katılımcı görüşmelerinin belli bir doygunluğa ulaştıkları düşünülmüş ve katılımcı sayısı pilot görüşmelerle beraber toplamda 24 kişiyle sınırlı tutulmuştur. Çalışmada katılımcıların isimleri direk olarak kullanılmamış, P1, P2, P3...P24 şeklinde kodlanmıştır. Katılımcı özelliklerine ilişkin detaylı bilgi Tablo 1’de sunulmuştur.

Buna göre çalışmada P1-P12 arası katılımcılar kadınlardan, P13-P24 arası katılımcılar da erkeklerden oluşmaktadır. Katılımcıların yaş aralığının 17-26 arasında değiştiği gözlenmiştir. Katılımcılardan 20’si (%83,33) mesleki ve teknik lisede, 2’si (%8,33) genel lisede ve 2’si (%8,33) de İmam Hatip lisesinde eğitim görürken okulu terk etmiştir. Beş katılımcı (%20,83) parçalanmış aile yapısına sahiptir. Katılımcıların annelerinden yalnızca üçü (%12,5), babalarından ise yalnızca beşi (%20,83) lise mezunudur. Katılımcıların yalnızca sekizinin (%33,33) ayrılmadan önceki lise not ortalamaları 100 üzerinden 50 ve üzerindedir. Bunlar içerisinde yalnızca üç kişi (%12,5) 100 üzerinden 70 ve üzeri ortalamaya sahiptir. Katılımcılardan 11’i (%45,83) lise düzeyinde en az bir defa okul değiştirmiştir. Katılımcıların 14’ü (%58,33) lisede en az bir kez sınıf tekrarı yapmıştır. Katılımcılardan yedisi (%29,17) lisede kesinleşmiş bir disiplin cezası almıştır. Katılımcıların 17’si (%70,83) lisede devamsızlık sorunu yaşadığını dile getirmiştir. Katılımcılardan 10’unun (%41,67) kardeşi de lisede okulu bırakmıştır.

4.2. Verilerin Toplanması

Çalışmada veriler yarı yapılandırılmış açık uçlu sorulardan oluşan bir görüşme formu yoluyla toplanmıştır. Yarı yapılandırılmış görüşme soruları bir yandan araştırmacının görüşme sürecini kontrol edebilmesine diğer yandan da katılımcının görüşlerini rahat ve serbest bir şekilde ifade etmesine olanak tanır (McMillan ve Schumacher, 1993). Görüşme formunun hazırlanması ve açık uçlu soruların netleştirilmesinde üç temel süreç yer almaktadır. İlk olarak, okul terkiyle ilişkin alanyazında ön plana çıkan modeller ve okul terki-sosyal sermaye etkileşimine odaklanan çeşitli çalışmalar incelenmiştir. Görüşme soruları ilk halini bu alanyazın taramasından sonra almıştır. Sonrasında eğitim yönetimi alanında uzman iki öğretim üyesinden sorulara ilişkin uzman görüşü alınmıştır. Görüşme soruları uzman görüşlerine göre netleştirildikten sonra dört katılımcı ile pi-

Tablo 1. Katılımcı Özellikleri

Katılımcılar	Yaş	Cinsiyet	Anne-Baba birlikliği	Anne eğitim durumu	Baba eğitim durumu	Not ortalaması	Okul değişikliği	Sınıf tekrarı	Disiplin sorunu	Devamsızlık sorunu	Kardeşlerinden okulu bırakan	Arkadaşlarından okulu bırakan
1	23	Kadın	Birlikte	Okuryazar değil	İlkokul	82	Var	Yok	Yok	Var	Var	Yok
2	19	Kadın	Birlikte	İlkokul	Ortaokul	60	Var	Var	Yok	Var	Var	Var
3	26	Kadın	Vefat	İlkokul	İlkokul	32	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok
4	18	Kadın	Birlikte	İlkokul	İlkokul	49	Yok	Var	Var	Var	Yok	Var
5	16	Kadın	Boşanmış	İlkokul	İlkokul	38	Yok	Yok	Yok	Yok	Var	Var
6	17	Kadın	Boşanmış	Lise	Üniversite	40	Var	Var	Var	Var	Yok	Yok
7	22	Kadın	Vefat	Üniversite	Ortaokul	73	Var	Yok	Yok	Var	Yok	Var
8	19	Kadın	Birlikte	İlkokul	Üniversite	76	Var	Yok	Var	Var	Var	Var
9	19	Kadın	Birlikte	İlkokul	Ortaokul	65	Var	Yok	Yok	Yok	Yok	Var
10	17	Kadın	Birlikte	Lise	Lise	50	Yok	Var	Yok	Yok	Yok	Var
11	16	Kadın	Birlikte	İlkokul	İlkokul	42	Yok	Yok	Yok	Yok	Var	Var
12	24	Kadın	Birlikte	İlkokul	İlkokul	42	Yok	Var	Yok	Yok	Var	Var
13	23	Erkek	Vefat	İlkokul	Ortaokul	30	Yok	Var	Yok	Var	Var	Var
14	19	Erkek	Birlikte	İlkokul	İlkokul	30	Yok	Var	Yok	Var	Yok	Yok
15	18	Erkek	Birlikte	İlkokul	Ortaokul	36	Yok	Var	Var	Var	Yok	Var
16	17	Erkek	Birlikte	İlkokul	Lise	58	Var	Yok	Var	Var	Yok	Var
17	17	Erkek	Birlikte	Lise	Lise	40	Yok	Var	Yok	Var	Yok	Var
18	18	Erkek	Birlikte	İlkokul	Lise	38	Var	Var	Yok	Var	Yok	Var
19	18	Erkek	Birlikte	İlkokul	İlkokul	34	Yok	Var	Var	Yok	Var	Var
20	18	Erkek	Birlikte	İlkokul	İlkokul	47	Var	Var	Yok	Var	Yok	Var
21	18	Erkek	Birlikte	İlkokul	Ortaokul	48	Yok	Yok	Yok	Var	Var	Var
22	18	Erkek	Birlikte	Ortaokul	Ortaokul	54	Var	Yok	Yok	Var	Yok	Var
23	17	Erkek	Birlikte	Ortaokul	Lise	40	Yok	Var	Yok	Var	Var	Var
24	17	Erkek	Birlikte	İlkokul	İlkokul	35	Var	Var	Var	Var	Yok	Var

lot görüşmeler yapılmıştır. Pilot görüşmelerden sonra ilgili bulgular baştaki alan uzmanları ile yeniden değerlendirilerek görüşme soruları tekrar güncellenmiştir. Böylelikle görüşme formuna son hali verilmiştir.

Her bir görüşmeden önce katılımcıların gönüllü katılımını, ilgili verilerin yalnızca bilimsel amaçlarla kullanılacağını, istenmesi halinde verilerin katılımcılarla paylaşılacağını ve çalışma sonrasında imha edilebileceğini ifade eden bir etik sözleşme araştırmacılar ve katılımcılar arasında imzalanmıştır. Görüşmelerde her iki araştırmacı da yer almış, görüşmeler ses kayıt cihazı ile kaydedilirken ayrı ayrı notlar da alınmıştır. Görüşmeler öğrencilere kolay ulaşılabilmesi ve zaman sınırlılığı açısından yüz yüze işlenen derslerden önce ya da sonra yapılmıştır. Görüşmeler yaklaşık olarak ortalama 40'ar dakika sürmüştür. Bu bağlamda görüşme formunun hazırlanması ve görüşmelerin gerçekleştirilmesi sırasında alan uzmanlarının görüşlerine başvurulması, araştırmacılar ve katılımcılar arasında bir etik sözleşme formunun imzalanması çalışmanın inandırıcılığı (iç geçerlilik) ve güvenilirliği açısından oldukça önemlidir (Merriam, 1998).

4.3. Verilerin Analizi

Verilerin analizinde pilot görüşmelerden elde edilen veriler de dahil edilmiştir. Veriler tematik analiz yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir. Tematik analiz hem nitel doğasından hem de analiz sürecinde araştırmacılara çeşitli kolaylıklar sunmasından dolayı seçilmiştir (Braun ve Clark, 2006; Vaismoradi, Turunen, ve Bondas, 2013). Bu doğrultuda verilerin analizinde ilk olarak alanyazındaki modeller ve kavramsal çerçeveye göre hareket edildiğinden tümdengelimsel, ancak analiz sonucunda özgün temalara ulaşılmış olduğundan tümevarımsal bir yol takip edilmiştir. Clark ve Braun'a göre (2014) tematik analiz yöntemi nitel verilerin analizi sürecinde her iki strateji için de kullanılabilir.

Çalışmada sosyal sermaye ve okul terki ilişkisi incelendiğinden dolayı görüşme formunda okul terkinin sosyal sermayeye dayalı nedenlerini ortaya çıkarmaya yönelik sorular yer almaktadır. Tematik analizin görüşme soruları bakımından geniş ölçüde soru çeşitliliğine (görüşler, etkinlikler, etkili faktörler, nedenler, süreçler vb. konulara yönelik sorular) olanak tanınması verilerin analizi için ayrı bir avantaj sağlamaktadır (Clark ve Braun, 2014). Tematik analize gidilmesinin bir diğer nedeni nitel çalışmalar için içerik analizine göre verideki gizil içeriği daha fazla yansıtmasıdır (Vaismoradi ve ark., 2013). Böylelikle elde edilen veriler üzerinden daha fazla yorum ve çıkarım yapma olanağı doğmaktadır. Ancak bu detaylı yorumlama gömülü teori ya da hermeneutik fenomenolojide olduğu şekilde ileri düzeyde değildir (Braun ve Clark, 2006).

Verilerin analizinde Braun ve Clark'ın (2006) tematik analiz için önerdiği yol takip edilmiştir. Bu bağlamda ilk olarak görüşme kayıtlarının transkripsiyonları alınmış, bunlar katılımcılarının görüşlerine tanıdık olunana kadar okunmuş, görüşmeler esnasında araştırmacılar tarafından alınan notlarla karşılaştırılmıştır. Sonrasında transkripsiyonlar üzerine notlar alınarak kodlar oluşturulmuştur. Bu çerçevede kodlar üzerinden kategori ve temalara ulaşılmıştır. Daha sonra oluşturulan temalar için uzmanların görüşlerine yine başvurulmuştur. Alınan önerilerin ışığında temalar yeniden değerlendirilerek bulgular kısmında detaylı bir şekilde sunulmuştur. Analiz sürecinde kullanılan ses kayıtları, transkripsiyonlar ve görüşme esnasında alınan notlar izleyici takibi için saklı tutulmaktadır. Bu doğrultuda bulguların detaylı bir şekilde sunulması iç geçerliliği artırmakta, analiz sürecinde araştırmacının amacı, alanyazın ve uzman görüşlerine dayalı olarak kod-kategori-alt tema-tema sıralamasının takip edilmesi ve bütün kayıtların izleyici takibi için saklı tutulması da araştırmayı daha güvenilir hale getirmektedir (Merriam, 1998).

5. Bulgular

Verilerin analizine göre sosyal sermaye bağlamında okul terkinin nedenleri ailede, okulda ve çevrede sosyal sermaye olmak üzere üç tema altında toplanabilir. Katılımcı görüşlerinin aile, okul ve çevre alanlarında sosyal sermaye açısından yaşanan bazı sorunlara işaret ettiği ve bu sorunların da öğrenciyi okul terki ile karşı kaşıya bıraktığı söylenebilir.

5.1. Ailede Sosyal Sermaye

Katılımcı görüşlerine göre aile sosyal sermayesi içerisinde çeşitli faktörlerin öğrencilerin okulu terk etmesinde etkili olduğu söylenebilir. Bunlar, ailenin öğrencinin eğitiminden beklentisi, öğrenci-aile arasındaki ilişki, ailenin okula katılımı şeklinde sıralanabilir.

Katılımcıların görüşlerine göre ailelerin öğrencinin eğitiminden beklentileri çeşitlilik göstermektedir. Katılımcıların geneli (22'si) ailelerinin eğitime özellikle sınıf atlama/statü kazanma konusunda yarar sağlayacağını düşünmektedirler. Bu durumu P24 şu sözlerle ifade etmiştir:

“Okursam mutlu olurlar. Geleceğim için önemlidir. Şimdi de gurur duyuyorlar okuyor hem işe gidiyor diye. Gurur duyarlar. Onlar da benim geleceğimi düşünüyorlar. Okusun bir yerlere gelsin diyorlar”. (P24)

Ama bazı ailelerin eğitimden beklentisi öğrencinin düşük performansından dolayı azalmıştır. P11'e göre *“okumak ailesi için çok önemlidir. Eğitim yoluyla çocuklarının iyi bir geleceğe sahip olmasını istemektedirler. Ancak öğrenci başarısız olunca ailesi ümidi kesmiş ve çocuklarının bu işi yapamayacağını düşünerek liseyi okumasında ısrarcı olmamışlardır”*. Bundan başka çok az da olsa kimi aileler (2'si) için çocuklarının eğitim alıp almamasının bir önemi yoktur. Örneğin P9 *“kendisi çok istemesine rağmen ailesi lise eğitimi konusunda bir şey yapmamış, eniştesi, öğrencinin ailesini ikna etmesi sonucu liseye kayıt yaptırmış”* ancak okuldan daha sonra ayrılmıştır.

Öğrenci-aile ilişkisi bağlamında katılımcıların büyük bir bölümü (19'u) ailesine karşı oldukça güven duymakta ve onlara kendini yakın hissetmektedir. Örneğin P6 *“Ailem bana oldukça güveniyor. Ben de onlara her zaman dürüst davranırım. Aslında zaten ailenin en uysalıyım. Aile benim için her ey demek. Anlatabildim mi? Yani aileden başka kimsesi olmaz insanın. Okulu bırakmış olsam da bu böyle. Ailemden memnunum. Ne olursa olsun birlikteyiz”*. Şeklindeki sözleriyle bu durumu ifade etmiştir.

Az da olsa bazı (4'ü) katılımcılar ailelerinin kendilerine güvenmediğini ve aile için bir zarar olduğunu ifade etmiştir. Bu konuda P3'ün ifadeleri oldukça nettir:

“Ailemle ilişkilerim hiç iyi olmadı. Sıfır. Yakınlık uzaklık olsun hiç yok yani. Ailemde kimseyle anlaşamıyorum. Onlarla herhangi hiçbir sorunu da paylaşamıyorum. Sıfır. Her şeyi kendi içimde hallederim. Zaten onlara göre de hiçbir işi yapamam. Onlar için külliyen zararım. Beni hep eleştirirler. Her şeyde eleştirirler. Giyimimden tutun saçımı taramama kadar her şey. Şurada bir kız mini etek giysin hiçbir şey söylemez ama ben giyince söylemeyeceği şey yoktur. Çok fazla dolduruşa geliyor annem... Siz gidip anneme senin kızın buraya gitti deyin. Bitti yani bir hafta kavga... Bana güvenmez, özellikle teyzeme güvenir”.

Aile-öğrenci ilişkisi kapsamında incelenebilecek bir başka konu ailenin öğrenciyi tanınması, başka bir deyişle öğrencinin ilgi, ihtiyaç ve beklentilerinin ne derece farkında olduğudur. Bu

bağlamda katılımcıların büyük bir bölümünün (19'u) ailesi öğrencinin sorunlarına, ilgi ve ihtiyaçlarına vakıftır. Örneğin P10 *“ailesiyle çok iyi anlaştığını, bütün aile fertleriyle arasının iyi olduğunu, ailesinin ona her zaman anlayışla yaklaştığını”* ifade etmiştir. Ek olarak *“kendine en çok babasını yakın hissettiğini, onunla arkadaş gibi olduğunu ve paylaşabileceği her şeyi ilk olarak onunla paylaştığını”* söylemiştir. Ancak bazı (5'i) katılımcılar aileleriyle o kadar yakın değillerdir. P15 bu durumu şöyle ifade etmiştir:

“Ailemde en iyi annemle anlaşırım. Onu babamdan daha yakın hissediyorum. Ama dışarıdan falan eve sorun getirmem öyle. Evdeki kimseyle paylaşmam. Genelde arkadaşlarımla ya da kendim hallederim. Yani bazı sorunlarımı paylaşırsam belki yardımcı olurlar ama ben söylemem işte... Aslında nedeni belki de beni pek tanımadıklarını düşünmemdir. Evde başka, dışarıda başka, okulda başka biri olmamdır. Bilmiyorum yani... Nasıl desem mesela evde normal bir aile çocuğu gibi oluyorum dışarda arkadaşlarımla yanına gidince ağzım biraz bozulur, hal hareketler falan değişir...”

Katılımcıların görüşlerine göre okul terkine neden olabilecek ailede sosyal sermaye faktörlerinden biri de ailenin okula katılımında yaşanan aksaklıklardır. Bu bağlamda ailenin öğrencinin eğitim ve okul sürecini izleme ve takip etmesinde sorunların olduğu söylenebilir. Ailelerin genel olarak (18'i) veli toplantılarına katılımı yüksektir. Bunun dışında ailenin öğrencinin durumunu görüşmek için fazladan okula gittiğine ilişkin katılımcı görüşleri de mevcuttur. *Veli toplantısı ve ekstra görüşmeler dışında çeşitli okul etkinliklerine katılım* yalnızca bir katılımcı tarafından (P6) dile getirilmiştir. Ama bunların yanında ailesinin *kedisini hiç arayıp sormadığını* ifade eden katılımcılar (3'ü) da olmuştur:

“Annem işe gidiyor tarlalara, babam fabrikaya gidiyor. Ben orda servis bekliyorum. Hiç alakaları yok sadece toplantıya geliyorlar. Aslında bir kere veli toplantısına geldi. Annem sadece. 6-7 tane olmuştur. Anca 1 tanesine. Hiç umurunda değildim ben onların. Zaten davranışları belli oluyor döndükten sonra kızgın bakıyorlar sonra niye yaptın sen niye bize söylemedin niye şunu şöyle bunu böyle yaptın diye beni sorguya çekiyorlar...” (P4).

Bazı ailelerin okul katılımına benzer şekilde, öğrencinin okuldaki arkadaşları hakkında da bilgi sahibi olmaması dikkat çekicidir. Aslında ailelerin önemli bir kısmı (10'u) çocuklarının arkadaşlarından haberdardır. Genellikle *öğrencilerin okulda başından geçenleri evde anlatmaları, veli toplantılarında öğrencinin tanıştığını ya da başka okul etkinliklerine katılmaları* (P16) yoluyla hem öğrenci hem de öğrencinin ailesiyle tanışma fırsatı bulmuşlardır. Ama katılımcıların yarısından fazlası (14'ü) ailelerinin arkadaşlarını *“hiç tanımadıklarını, aralarında öyle bir bağ olmadığını, okul hakkında çok fazla detaya girmediklerini”* (P11) belirtmişlerdir.

5.2. Okulda Sosyal Sermaye

Katılımcıların görüşlerine göre okul sosyal sermayesi içerisinde öğrencinin eğitimden-okuldan beklentisi, okul içindeki bireyler arası ilişkiler, okulun öğrencinin eğitsel performansının gelişimine yönelik desteği şeklinde üç alanda çeşitli sorunların varlığından söz edilebilir.

Bu doğrultuda ilk olarak öğrencinin eğitimden-okuldan beklentisini en aza indiren nedenlerden birinin öğrencinin okula yüklediği değer olduğu söylenebilir. Katılımcıların büyük bir bölü-

mü (23'ü) okula belli nedenlerden ötürü değerli bulmaktadır. Bu nedenler “*okulun güzel olması, daha iyi bir yaşam için gerekli olması, diploma sahibi olmak, cahil kalmamak, arkadaşlar ve öğretmenler*” olarak sıralanabilir. Bu nedenler arasında arkadaşlar ve öğretmenler diğerlerine göre daha fazla (15'i) öne çıkmıştır. Katılımcılardan bazılarına (9'u) göre “*öğretmenler de değerlidir. Ancak öğrenciler bir kısmıyla iyi bir iletişim diğer kısmıyla da kötü iletişim kurmaktadırlar. Bu yüzden okul en fazla arkadaşlar yüzünden değerlidir*” (P17). P24'e göre ise okul, arkadaşlar olunca eğlenceli hale gelmektedir:

“Hafta sonları okulda çeşitli etkinlikler oluyordu. Bunlar tamamen ders dışı ya da bazen okulun işi oluyordu. Biz de arkadaşlarla gidiyorduk. Aslında arkadaşlar için gidiyorduk. Eğlence oluyordu. Güzeldi yani. Benim için değerli olan arkadaşlardı”.

Bunun dışında az da olsa bazı (3'ü) katılımcılar “*okulun kendileri için bir değerinin olmadığını ve okulda değerli olacak pek bir şeyin olmadığını*” belirtmişlerdir (P7).

Bu bağlamda öğrencilerin eğitimden beklentilerinde de çeşitli sorunların olduğundan sözü edilebilir. Öğrencilerin büyük bir kısmının (16'sı) eğitim sisteminden ve okuldan beklentisi içerisinde “*bir meslek sahibi olmak, donanımlı-iyi yetişmiş bir insan olmak, diploma sahibi olmak, lise mezunu olmak, ileride yüksek bir mevkie gelmek*” gibi kazanımlar bulunmaktadır. Bu açıklamalar aslında öğrencilerin neden açık liseye başlayıp eğitim hayatına devam ettiğinin de bir göstergesi olabilir. Ancak önemli sayıda (7'si) katılımcının da okuldan hiçbir beklentisinin olmadığı anlaşılmaktadır. Örneğin P6 bunu: “*Öyle büyük beklentim yoktu. Kafamda netleştirdiğim bir şey yoktu*”. Şeklinde ifade etmiştir.

Okulda sosyal sermayeye ilişkin sorunların bir bölümü de okul içindeki bireyler arası ilişkilerden kaynaklanmaktadır. Katılımcılar ilk olarak öğretmenlerle ilişkilerindeki sorunlardan söz etmişlerdir. Kimi katılımcılar (7'si) öğretmenlerin ders işleme şekillerinden şikâyet etmiştir. P12'ye göre “*kimi öğretmenler güzel ders anlatmaktayken kimisinin de ne anlattığı anlaşılama-maktadır. Kimi öğretmen acı bir şekilde ders işlerken kimi öğretmenin dersinden de bir an önce dersin bitmesini ve çıkmayı istemektedir*”. P20 ise “*bazı öğretmenlerin ders üstüne ders işle-mesinden dolayı çok fazla sıkıldıklarını*” belirtmiştir. Bazı katılımcılar (6'sı) öğrenci başarısının değerlendirilmesinde yaşanan problemlere vurgu yapmış ve “*bazı öğretmenlerin not verirken adaletsiz davrandıklarını*” (P1) belirtmişlerdir. Bundan başka katılımcıların bazıları da (4'ü), öğretmenlerin başarılı ve başarısız öğrenciye karşı farklı bir tutumla yaklaştıklarını ifade etmiştir. Örneğin P10 bu durumu:

“Okulda kötü bir davranış olur dinlemeden etmeden sert yaklaşırlar ama hani normal mesela biri haksızsa yumuşak davranırlar. Yerine göre adaletli davranıyorlar mesela okuldan bir çocuk başarılı bir çocuk başarısız ona göre ayırt ediyorlar başarısız çocuk haklı olsa bile başarı-lıyı savunuyorlar”.

Şeklinde ifade etmiştir. Bununla beraber katılımcılar en çok (16'sı) öğretmenlerin duyarsız ve olumsuz davranışlarını eleştirmişlerdir. Örneğin, P3'e göre “*öğretmenlerin hepsi gıcık ve disiplinli kişilerdir*”. P22 ise “*okulu bıraktığı zamanlarda doğru dürüst öğretmenler olmadığını, sürekli öğretmen değiştiğini, derslere öğretmenlerin pek gelmediğini, böylece konuların yetişme-mesinden dolayı bilmedikleri konulardan sınava tabi tutulmak gibi sonuçların doğduğunu*” vurgulamıştır.

Okulda bireyler arası ilişkiler bağlamında ele alınabilecek ikinci konu akran ilişkileridir. Katılımcıların görüşleri değerlendirildiğinde okuldaki arkadaş gruplarıyla beraber katılımcıların çeşitli uyumsuz davranışlar sergiledikleri anlaşılmaktadır. Bu davranışların en başında (14'ü) dersten kaçma gelmektedir. Bunu takiben sınavda kopya çekmek, kavgaya karışmak, uygunsuz kıyafet, sigara içmek ve başkalarına karşı saygısız davranışlarda bulunma gibi davranışlar yer almaktadır. Örneğin, P19 *“lisedeyken arkadaşlarıyla beraber okul çıkışlarında hep sigara içtiklerini, okuldan kaçıp internette oyun oynamaya gittiklerini”* ifade etmiştir. P15 ise *“arkadaşlarının derse girmeyelim kaçalım diyerek kendisini de devamsızlık yapmaya teşvik ettiğini ve bu yüzden sınıfta kaldığını”* belirtmiş, lisede sınıfta kalmasını da arkadaş grubunun etkisine bağlamıştır. Ancak arkadaş grupları yalnızca olumsuz davranışların kazanılmasında etkili değildir. Az da olsa bazı katılımcılar (3'ü) arkadaş gruplarıyla ders çalıştıklarını da ifade etmiştir:

“Arkadaşlarım olunca kalabalık ortamda oluyordum. Yani her gün kendi başıma kalmaktansa, kendi kendime çalışmaktansa arkadaşlarımdan destek alıyordum, ödevlerde destek alıyordum. Onlar da yardımcı oluyordu” (P18).

Bunların dışında hiç arkadaş grubu olmayan katılımcılar da (7'si) bulunmaktadır. Genelde bu katılımcılar diğer öğrencilerle *“pek anlaşamamaktadır”* (P3) ya da *“bir arkadaş grubunu değil tek başına olmayı tercih etmektedir”* (P10).

Okulda sosyal sermayeye ilişkin sorunların sonuncusu okulun öğrencinin eğitimsel performansının gelişimine yönelik destek sağlamada yetersiz kalmasıdır. Bu konuda ilk olarak okulun aileye katılımında yaşanan aksaklıklardan söz edilebilir. Okul aile iş birliği genelde ailenin eğitim süreçlerine entegre edilmesini ifade eder. Ancak tam tersi bir durum da oldukça önemlidir. Okulun, öğrencinin eğitim sürecine ilişkin aileyle sürekli bir iletişim ve etkileşim halinde olması da gerekli bir durumdur. Bu bağlamda katılımcıların büyük bir bölümü (17'si) okulların *veli toplantısı* düzenlediklerini ifade etmiştir. Bunun dışında önemli sayıda (8'i) katılımcı *okulların özellikle öğrencilerin devamsızlık yaptıkları durumda* aileye bilgi verdiğini de ifade etmiştir. Yalnızca bir katılımcı ise okulların *veli toplantısı dışında fazladan etkinlikler* düzenlediğinden bahsetmiştir.

Bununla beraber katılımcıların önemli bir bölümü (10'u) okulların, *öğrencilerden en azından mezun olmalarını beklemektedirler*. Bazı katılımcılar da (4'ü) okullardaki *öğretmen ve yöneticiler öğrencileri ileride meslek sahibi olma yönünde teşvik ettiklerini* (P12) ifade etmiştir. Ancak katılımcılardan az da olsa bir kısmı (3'ü) *“okullardaki öğretmen ya da yöneticilerin öğrencilerin başarılı olmalarıyla hiç ilgilenmediklerini, öğretmenlere anlamadıkları konuları sormadıklarını, öğretmen için öğrencinin dersten kalıp kalmamasının bir öneminin olmadığını ifade etmişlerdir”*. *“Hatta bu öğretmenlerin öğrencinin okulu bıraktığından bile haberi yoktur”* (P11).

Okulun, öğrencinin eğitimsel performansının gelişimine yönelik destek sağlamada yetersiz kalmasının nedenlerinden birinin rehberlik servisinin olması gerektiği şekilde işlevini yürütememesi olarak ifade edilebilir. Burada sorunun tamamen okulun rehberlik hizmetini gerektiği şekilde sağlayamamasından değil öğrencinin rehberlik servisine yönelik bir talebinin olmadığından kaynaklandığı belirtilmelidir. Okullarda rehberlik servisi bulunmaktadır. Ancak katılımcıların büyük bir bölümü (15'i) rehberlik hizmetinden yararlanmamaktadır. Katılımcıların kimisi *“hiç ihtiyaç duymamış”* (P18), kimisi *“rehberlik öğretmeninden ve servisinden hiç haberdar bile değildir”* (P22). Diğer bir katılımcı *“rehberlik servisinin yalnızca özel sorunları olanlar için olduğunu”* düşünmektedir (P12). Bir katılımcı da *“rehberlik servisinde birinin olduğunu ancak öğrencilerle çok da ilgilenmediğini ve geçiştirdiğini”* öne sürmüştür (P6).

5.3. Çevrede Sosyal Sermaye

Katılımcı görüşlerine göre çevre sosyal sermayesi içerisinde okul dışı çevredeki bireylerin genel olarak eğitimden beklentisi ve bireyler arası ilişkilerden kaynaklı bazı sorunların okul terki ne neden olduğu ifade edilebilir.

Öğrencinin içinde yaşadığı çevrenin eğitimden beklentisi bağlamında, genel olarak eğitime bakışta bazı sorunların varlığından söz edilebilir. Katılımcıların ifadelerine göre öğrencilerin içinde yaşadıkları topluluğun genelde (20'si) eğitime karşı olumlu bir tutum, değer veya normlar geliştirdikleri söylenebilir. Çevredeki bireyler, “*öğrencinin okulu bırakmasını olumsuz olarak karşılamakta*” (P2), “*eğitimi insana daha fazla değer vermekte*” (P17), “*eğitimi kendini kurtarmak ve iyi bir yaşam için gerekli*” (P4) olarak görmektedir. Ancak kimi katılımcılar (4'ü) içinde buldukları çevre için “*öğrencinin okuyup okumamasının bir farkı olmadığını*” ifade etmektedir (P3). Benzer şekilde P21 içinde yaşadığı çevrede bazılarının eğitim almadan da para kazanılabileceğini şu sözlerle ifade etmiştir:

“Okumak, bir şey olmak ifade etmiyor yani. Bu kadar yılda birisi okuyorsa taa üniversiteye kadar yani şu parayı taa o zamana kadar ona vereceğine babası, ona o zamana kadar okutacağına göndersin bir tane işe, inşaata çalışsın. Yani bazı ailelere göre takdir edilecek bir şey, bazı ailelere göre -benim düşüncem de öyle mesela- pek takdir edilecek gibi bir şey değil”.

Çevredeki bireysel ilişkiler açısından arkadaş grupları ön plan çıkmaktadır. Katılımcıların genel olarak büyük bir çoğunluğunun (19'u) okul dışı çevre içerisinde de belli bir arkadaş grubu vardır. Hatta katılımcılar herhangi bir durumda okul dışındaki arkadaş grubunu, okuldaki arkadaş grubuna tercih edebilmektedir. Bu bağlamda katılımcıların okul dışı çevredeki arkadaş grupları ile daha sıkı bağlarının olduğu ve onlara daha çok güvendiği söylenebilir. Örneğin, P22 memleketteki arkadaşlarını kastederek: “*Okuldaki arkadaşlarının memleketteki arkadaşlarının yarısı bile olamayacağını, derdini anlayabilecek bir arkadaşının burada olmadığını*” söylemiştir. Bunun yanında okul dışı çevredeki arkadaşlarına olan güven ve bağlılığın büyüklüğü P20'nin sözleriyle daha da netleşmektedir:

“Evet kardeşim hani annemden babamdan daha çok yakın olduğum arkadaşım var. Şöyle diyeyim her ortama girebiliyorum yani kötü anlamda değil de aileme söyleyemediklerimi ona söyleyebilirim. Mesela şu an başıma bir kaza gelse mahalledeki arkadaşım hemen çıkıp gelir ne olursa olsun atıyorum İstanbul'da yaşasam o burada yaşasa (Eskişehir) hemen çıkar gelir yani ailesiyle bile kavga eder yani öyle diyeyim”

6. Tartışma

Okul terkinin bir davranış değişikliği olduğu, dolayısıyla birden değil belli bir süreç içerisinde ve tek bir nedenden değil birçok faktörün etkisiyle gerçekleştiği daha önce ifade edilmişti. Bu doğrultuda ilk olarak katılımcıların büyük bir kısmının ebeveynlerinin de liseden mezun olmadığı, düşük akademik başarıya sahip oldukları, sınıf tekrarı yaptıkları, devamsızlık sorunu yaşadıkları, kardeşlerinden ve özellikle de arkadaşlarından liseyi bırakanların olduğu düşünüldüğünde, katılımcıları ailede, okulda ve çevrede okul dışına çeken ve okuldan iten çeşitli faktörlerin bir araya geldiği söylenebilir (Stearns ve Glennie, 2006). Her ne kadar aile, okul ve okul dışı çevrede eğitimin öğrenci için önemine ve gelecekteki yararlarına inanılsa da katılımcılar pratikte eğitim sürecini yarıda bırakmış veya gereklerini yerine getirememiş kişilerle doğal olarak ortak sosyal

ağlarda bulunmuşlardır. Bu durumun, zamanla katılımcıların liseye devam etmemelerinin normal bir davranış haline getirilmesinde bir araç haline geldiği ifade edilebilir (Crowder ve South, 2003).

Katılımcıların görüşleri değerlendirildiğinde ailelerin büyük çoğunluğu eğitime ilişkin olumlu bir bakış açısına sahiptir ve eğitimi bir sınıf atlama ve statü kazanma aracı olarak değerlendirmektedir. Ancak öğrencinin sürekli devam eden başarısızlığı bazı aileleri çocuğun eğitim almasından bir şey beklememeye sevk etmiştir. Bazı aileler ise Taş, Selvitopu, Bora ve Demirkaya'nın (2013) bulgularına benzer şekilde öğrencinin eğitimine tamamen kayıtsız kalmıştır. Aile içi ilişkiler değerlendirildiğinde, aynı ailelerde katılımcıların aileye olan güven ve bağlılıkları da oldukça azdır. Sosyal ağlarda güven ve yakınlık arasındaki ilişki düşünüldüğünde (Putnam, 2000), bu ailelerin öğrencilerin sorunlarını yakından takip edememiş ve ilgi, ihtiyaçlarını ve beklentilerini anlama konusunda yetersiz kalmış oldukları söylenebilir. Ailenin okula katılımı açısından yalnızca bir katılımcı ailesinin veli toplantısından başka okulla ilgili bir etkinliğe fazladan katıldığı ifade etmiştir. Bu tarz fazladan etkinlikler, ailelerin okulla formel etkinliklerden başka iletişim yollarını kullanmasına olanak tanıyabilir. Ailelerin diğer öğrenciler ve aileleri ile tanışması ve ilişkiler geliştirmesi öğrencilerin eğitsel gelişimi için toptan bir norm oluşturulmasını ve dolayısıyla okulda ve evde buna yönelik çaba harcanmasını sağlayabilir (Coleman, 1988). Ama bu konuda çoğu velinin yetersiz kaldığı katılımcı görüşlerinden anlaşılmaktadır.

Katılımcıların terk ettikleri okullara ilişkin görüşleri değerlendirildiğinde okula yüklenen değerlerde çeşitli sorunların olduğu anlaşılmaktadır. Katılımcıların çok az bir kısmı okulların değersiz olduğunu düşünmektedir. Bu durum okulla yeteri kadar bağ kuramama ve okula angaje olamama gibi sorunları beraberinde getirmektedir (Fredricks, Blumenfeld ve Paris, 2004). Okulları değerli bulan katılımcılar ise büyük oranda öğretmenler ve öğrenciler yüzünden değerli bulunmaktadır. Bu durumda ise öğrencilerin, okulların formel ve informel beklenen çıktılarının yanında bu kurumlarda yaşadıkları deneyimler üzerinden bir değerlendirmeye gittiği söylenebilir. Daha da önemlisi arkadaş ortamı üzerinden yaptıkları değerlendirme ön plana çıkmaktadır. Bunun nedeninin akranların birbiri arasında ortak tutum, norm ve değer yargıları geliştirmeleri ve ilişkisel güvenlerinin yüksek olmaları ile ilgili olduğu düşünülebilir (Bryk ve Schneider, 2002). Bunun yanında az bir katılımcının eğitimden bir beklentisi yoktur. Bu durum zaten bu kısmın okulda kalmasını da anlamsız bir hale getirmektedir.

Katılımcıları sosyal sermaye bağlamında okuldan iten nedenlerin başında öğretmen-öğrenci ilişkilerindeki sorunların olduğu söylenebilir. Bazı öğretmenlerin etkili öğretim uygulamalarından uzak ders işlemeleri, ders işlerken motivasyonlarının düşük olması, öğrencilere yönelik davranışlarında adaletli davranmamaları, öğrencilerin beklentilerine karşı kayıtsız kalmaları gibi konular nedeniyle öğrencilerin katılımında problemlerin doğduğu söylenebilir. Öğrenci-öğretmen etkileşimindeki bu problemlerin, öğrencinin başarısını olumsuz yönde etkilemekte olduğu (Fredricks ve ark., 2004) ve okul terkine yönelmesinde önemli bir rol oynadığı ifade edilebilir (Bryk ve Schneider, 2002; Özer, Gençtanırım ve Ergene, 2011; Ream ve Rumberger, 2008.). Ancak bazı öğretmenlerin bu olumsuz tutumlarının Bowditch'in (1993) belirttiği gibi öğrencileri okuldan uzaklaştırmaya dönük bir kasıtlı yapıldığına ilişkin herhangi bir veri elde edilmemiştir.

Bundan başka eğitime katılmayı olumsuz etkileyerek öğrencinin okuldan ayrılmasına neden olabilecek bir konu da akran ilişkileri olarak ortaya çıkmıştır. Katılımcıların büyük bir bölümü için arkadaş grupları olumsuz davranışlar sergilemelerine neden olmuştur. Olumsuz ve anti-sosyal davranışların bireysel bazda okul terkine neden olduğu söylenebilir (Özer ve ark., 2011). Ancak öğrencilerin akranlarıyla kurdukları sosyal ağlar ile okul terki arasında önemli bir ilişki

vardır (South ve ark., 2005). Bu çalışmada arkadaşlar arasındaki sosyal ağ ve yüksek güvenin katılımcıları olumsuz davranışlarda birbirini desteklemeye yönelttiği söylenebilir. Bunun yanında bir de hiçbir arkadaş grubuna dahil olmayan ve tek başına hareket eden katılımcılar bulunmaktadır. Bunların okul terkinde ise kendilerini ifade edebilecekleri, güvenebilecekleri veya destek alabilecekleri hiçbir arkadaşlarının olmamasının önemli olduğu söylenebilir (Özer ve ark., 2011; Bryk ve Schneider, 2002).

Katılımcıların görüşleri bazı okulların, ailenin öğrencinin eğitsel süreçlerine katılımının sağlanarak aileyle ortak hareket edebilme konusunda yetersiz kaldığını göstermektedir (Epstein, 1995). Bu okullarda aileyle ilişkilerin yalnızca formal veli toplantıları ve öğrencinin devamsızlığına ilişkin yapılan bildirimlerle sınırlı kalması, ailelerin öğrencinin eğitsel sürecini takip etmede yetersizliğini artırdığı söylenebilir. Özellikle az sayıda da olsa bazı öğrenciler okullarındaki bazı öğretmenlerin kendilerinden eğitsel anlamda bir beklentisinin olmadığını da ifade etmiştir. Öyle ki bazı öğretmenler dersine girdiği öğrencinin okulu bıraktığından habersizdir. Halbuki düşük sosyoekonomik çevreden gelen, anne ve babanın eğitim düzeyinin düşük olduğu öğrenciler için, öğrencinin ve ailenin kendi sosyal çevresinden bulamadığı akademik desteği öğretmenlerden ve okuldan beklemesi oldukça doğaldır (Ardahan ve Ezici, 2015). Bu bağlamda katılımcıların bireysel özellikleri de düşünüldüğünde okulun aileye katılımı konusunda bazı okulların oldukça yetersiz kaldığı düşünülebilir.

Okulun öğrencilerin eğitsel performanslarının gelişimine yönelik destek sağlamada (Bozanoğlu, 2005) ve okul terkinin önlenmesinde (White ve Kelly, 2010) en etkili enstrümanlardan biri de sunulan rehberlik hizmetidir. Ancak katılımcıların büyük bir bölümünün bu servisten haberdar olmadığı ya da kendine uygun görmediği gibi nedenlerle yararlanmadığı ortaya çıkmıştır. Bunun nedeni rehberlik hizmetinin görünür ve bilinir olmaması olabilir. Taş ve arkadaşları (2013), bu durumu iletişim yetersizliği olarak adlandırmaktadır. Bu doğrultuda bazı okullarda öğrencilere yönelik rehberlik hizmetine ilişkin yeterli tanıtım ve bilgilendirme yapılmada eksikliklerin olduğu sonucuna varılabilir.

Katılımcıların topluluğa ilişkin görüşleri değerlendirildiğinde topluluğun eğitime yönelik genellikle olumlu bir tutuma sahip olduğu ve bunun da eğitimin formal ve informal kazanımlarından kaynaklandığı söylenebilir. Sosyal sermaye açısından sorunlu olan kısım ise az olmakla beraber bazı katılımcıların içinde yaşadıkları çevre için eğitimin çok da fark yaratmadığına ilişkin görüşleridir. Buradaki ağırlıklı görüş para kazanmak için mutlaka eğitime ihtiyaç olmadığıdır. Bunun nedeninin bu çevredeki bireylerin diğerlerine göre sosyoekonomik olarak daha alt düzeyde refaha sahip bireylerden oluşuyor olmaları olabilir (Fischer ve Kmec, 2004). Nitekim bulgular da görüşleri alıntılanan öğrencinin liseyi bıraktığı yer Türkiye'nin doğusundaki illerden biridir. Öğrencinin o zamanki yaşam çevresi genellikle okumamış ve gelir elde etmek için inşaat sektöründe çalışan bireylerden oluşmaktadır. Dolayısıyla bu çevredeki bireyler için öncelikli amacın eğitimden daha çok sosyoekonomik olarak dezavantajlı konumunun doğurduğu olumsuz sonuçlardan kurtulmak olduğu söylenebilir.

Topluluğa ilişkin katılımcı görüşlerinden biri de okul dışı çevredeki bireyler arası ilişkilere yöneliktir. Katılımcıların okul dışı arkadaş gruplarının, okuldaki arkadaşlarına göre yaşamlarında daha çok etkisinin olduğu anlaşılmaktadır. Aküzüm, Yavaş, Tan ve Uçar'a (2015) göre sosyal çevre (okul dışı çevre) aile ve okul dışında öğrencilere alternatif bir kabul görme alanı sunmaktadır. Çelik (2014), dezavantajlı mahallerde okula devam eden ve başarılı olan çocukların genelde okuldan arkadaş grubu oluşturdukları, okul içinde ve dışında sürekli olarak bu arkadaş gruplarıyla birlikte hareket ettiklerini ifade etmektedir. Bu çocukların aileleri bir çeşit "korumacı strateji"

takip ederek, çocuklarını, mahallenin öğrenci başarısına potansiyel tehdit olarak gördükleri başarısız ve okulu terk etmiş akranlarıyla yakın ilişkiler kurmalarını, başarılı öğrencilerin aileleri ile küçük sosyal ağlar oluşturarak önlemişler ve eğitim için gerekli kaynaklara ulaşmada bu sosyal ağları kullanmışlardır. Bu durum her ne kadar yaşadıkları mahallelere karşı öğrencileri yabancı kılrsa da aileler dış çevrenin olumsuz etkisini en aza indirmiştir. Bu çalışmada ise tam tersi bir durum söz konusudur. Katılımcıların büyük bir kısmı okul dışı arkadaş gruplarına okuldaki arkadaşlarına göre daha fazla güven duymuşlar ve onlarla vakit geçirip ortak etkinliklerde bulunmuşlardır. Dolayısıyla akran grupları yoluyla katılımcıların okula katılımında önemli eksiklik ve sorunların olduğu, katılımcıların okuldan daha çok çevreye ve çevredeki sosyal ağlara yakın oldukları söylenebilir.

7. Sonuç

Türk eğitim sisteminde son yıllarda ortaöğretimde okullaşma oranları ve kamuda çalışan öğretmen sayıları oldukça yüksek bir artış göstermiştir. 2012 yılından itibaren zorunlu eğitimin 12 yıla çıkarılmasıyla da tüm kademelerde yüksek okullaşma oranlarının devam ettirilmesine yönelik politik bir irade ortaya konulmuştur. Ancak bu gelişmelere rağmen Türkiye’de herhangi bir ortaöğretim kurumunu terk ederek açık lisede okuyan ve eğitim ve öğretimden erken ayrıların oranı sırasıyla %26,6 (MEB, 2017a) ve %34,8 (MEB, 2017b) dolaylarında gerçekleşmiştir. Dolayısıyla okul terklerini önlemede ve okullaşma oranlarını artırmada yalnızca bürokratik, politik ve yönetsel süreçlerin etkili olmadığı, okul kültürü, okul çevresi, öğrenciler, aileler, öğretmenler ve okul yöneticileri başta olmak üzere okul topluluğunu oluşturan birey ve kurumların, demografik, sosyal ve ekonomik özelliklerinin de etkili olduğu ifade edilmelidir.

Bu doğrultuda, çalışmada okul terki sürecinde sosyal sermayenin nasıl bir rol oynadığı incelenmiş; ailede, okulda ve çevrede (okul dışı/içinde yaşanan çevre) öğrencilerin içinde buldukları sosyal ağların ve bu ağlar içerisindeki norm ve değerler ile kişiler arası güvenin okul terki sürecini nasıl etkilediğine odaklanılmıştır.

Çalışmanın bulgularına göre, katılımcıların büyük bir kısmının okula devam etmek açısından sosyal sermaye bağlamında dezavantajlı olduğu görülmektedir. Katılımcıların büyük bir bölümünün aile, okul ve çevrede kurdukları sosyal ağların, yine okulu terkedene, devamsızlık ve disiplin sorunu yaşayan, sınıf tekrarı yapan ve akademik olarak başarısı düşük bireylerden oluştuğu gözlenmektedir. Ek olarak katılımcıların hepsinin mesleki ve teknik liseler başta olmak üzere düşük TEOG puanlı öğrencilerin yerleştikleri okul türlerinden ayrıldıkları görülmektedir. Dolayısıyla sistemik olarak düşük başarı gösteren öğrencilerin bir araya gelerek çeşitli arkadaş grupları oluşturdukları, böylelikle başarısızlık veya başarının doğal olarak meşrulaştırıldığı sosyal ağlar içinde bulunmuşlardır.

Terk ettikleri okullar ve bu okullardaki düşük akademik başarıları gibi nedenler düşünüldüğünde, katılımcıların toplumun ve ailenin beklentilerini karşılayamamaktan kaynaklı düşük benlik saygılarını arkadaşlarının onayını kazanarak yenileme imkânı buldukları söylenebilir. Katılımcılar okulda yaptıkları işte (öğrencilik) başarısız olmayı benzer arkadaş gruplarına katılarak ve benzer eylemleri, ki bu eylemler genelde olumsuz davranışlardır, gerçekleştirerek meşru hale getirmişlerdir. Bir anlamda öğrencinin eğitim ve okul hayatını anlamlandırma çabasında, aile ve toplumun boş bıraktığı yeri arkadaş grupları doldurmuştur.

Katılımcıların okulu terk etmesi konusunda okula katılımını olumsuz olarak etkileyen sosyo-demografik özellikler ve olumsuz davranışlara iten akran gruplarının yanında okul ve ailedeki yaşantılar da etkili olmuştur. Ailenin okula ve okulun aileye olan katılımında resmi yaklaşım-

ların ve etkinliklerin dışına çıkılamaması öğrencinin eğitsel performansını takipte, ilgi, ihtiyaç ve beklentilerini anlamakta yetersiz kalınmasına neden olmuştur.

Son olarak katılımcıların okul dışında kurdukları sosyal ağların, okul içindekilere göre daha güçlü ve bağlayıcı olması okul terkinde önemli bir rol oynamıştır. Katılımcıların okul dışındaki arkadaşlarına daha çok güven duymaları bunun bir göstergesidir. Dolayısıyla öğrenci okulu terk etse bile okul dışında kurduğu sosyal ağlar yoluyla yaşamına kaldığı yerden devam edebilmiştir. Dolayısıyla okul, başından beri bazı katılımcıların yaşamında önemli bir değişiklik meydana getirememiştir. Okullar toplumsal kurumlar olarak elbette öğrenciyi yaşam çevresinden soyutlayacak değildir. Ancak okullar öğrencinin yaşamında bir fark yaratamazsa ve bu sayede öğrenci katılımını sağlamada yetersiz kalırsa yine bir toplumsal kurum olarak işlevlerini yerine getirememiş olacaktır. Dewey'e (2013) göre eğitim ve okullar öğrencinin hayatına uygun şekilde dizayn edilmeli, okulun ve eğitim sisteminin tam merkezinde öğrenci yer almalıdır. Dolayısıyla katılımcıların terk ettiği okulların, okul dışı çevredeki arkadaş gruplarının sunduğu gibi yüksek güven ilişkisine dayalı sosyal ağlar sunması, onların ilgi, ihtiyaç ve beklentilerine cevap verebilmesi konusunda eksikliklerinin olduğu ortaya çıkmaktadır.

8. Öneriler

Çalışmanın sonuçlarına göre ilk olarak üniversitelerle iş birliği halinde Eskişehir ili ve ilçelerini kapsayacak, okul terkinin sosyo-demografik belirleyicilerini ortaya koyan boylamsal çalışmaların bir süreklilik halinde yapılarak, okul terki riski bulunun öğrencilerin önceden belirlenmesinin uygun olacağı söylenebilir.

Buna göre bu öğrencilerin çocuklukta bulunduğu bölgelerde aile, okul ve topluluğa dönük okul terkinin olumsuz sonuçlarına ilişkin bilgilendirme çalışmalarının yapılarak öncelikle bir toplumsal farkındalığın yaratılması okul terklerini azaltma ve hatta önleme konusunda etkili olabilir. Bu konuda ilde ve ilçelerde milli eğitim müdürlükleri, kaymakamlıklar ve belediyelere özellikle ayrı bir sorumluluğun düştüğü ifade edilebilir. Ek olarak eğitim, sosyal politikalar bağlamında değerlendirilebilecek bir alandır. Dolayısıyla Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ile Milli Eğitim Bakanlıklarının taşra teşkilatları özellikle ailelerin okul terkinin olumsuz sonuçlarına ilişkin farkındalıklarının artırılması ve dezavantajlı durumlarının giderilmesi konusunda bir koordinasyon içerisinde bu bilgilendirme çalışmalarını yapabilir.

Bundan başka öğrencinin gözünde okulu yeniden değerli kılabilmek ve arkadaş gruplarına duyduğu yakınlığı öğretmene ve yöneticilere de duyabilmesi için öğrenci ve akademik personel arasında güvenin yeniden sağlanması gerektiği düşünülebilir. Bu sayede öğrencinin akademik personelle kurduğu sosyal ağlardaki mesafe azalacak, öğrencilerin beklentileri daha net anlaşılacaktır. Bunun için, özellikle okul terki riskinin yüksek olduğu okullarda öğrenciyi merkeze alarak, aile-okul-çevre üçgeninde eğitime katılımı artırarak olumlu bir okul iklimi oluşturmaya dönük gelişim programlarının düzenlenmesi önerilebilir.

Okul terki riskinin yüksek olduğu okullarda aileyle okul arasındaki iletişimin kurulmasında, öğrenciye ve ailesine ulaşmada özellikle rehberlik hizmetlerinin etkili bir şekilde kullanılması gerekliliği ön plana çıkmaktadır. Katılımcıların rehberlik hizmetinin kendilerine olan yararlarından ve bazılarının böyle bir hizmetin varlığından dahi habersiz olması bu okullarda rehberlik hizmetinin daha etkili bir şekilde sağlanması gerektiğini ortaya koymaktadır.

Kaynaklar

- Anne Çocuk Eğitim Vakfı. (2006). *Türkiye’de ilköğretim okullarında okulu terk ve izlenmesi ile önlenmesine yönelik politikalar*. İstanbul: Yazar.
- Aküzüm, C., Yavaş, T., Tan, Ç. ve Uçar, M. B. (2015). İlköğretim kurumu öğrencilerinin devamsızlık ve okul terki nedenleri. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2015(22), 167–192.
- Alexander, K. L., Entwisle, D. R., & Horsey, C. S. (1997). From first grade forward: Early foundations of high school dropout. *Sociology of education*, 87–107.
- Anguiano, R. P. V. (2004). Families and schools: The effect of parental involvement on high school completion. *Journal of Family Issues*, 25(1), 61–85.
- Ardahan, F. ve Ezici, M. (2015). İlköğretim sekizinci sınıf öğrencilerinin sosyal sermaye profili, sosyal sermaye ve başarı durumunun çeşitli demografik değişkenlere göre değerlendirilmesi: Antalya örneği. *Sakarya University Journal of Education*, 5(1), 16–36.
- Astone, N. M., & McLanahan, S. S. (1991). Family structure, parental practices and high school completion. *American Sociological Review*, 56(3), 309–320.
- Audet, J., & d’Amboise, G. (2001). The multi-site study: An innovative research methodology. *The Qualitative Report*, 6(2), 1–18.
- Barnard, W. M. (2004). Parent involvement in elementary school and educational attainment. *Children and Youth Services Review*, 26(1), 39–62.
- Battin-Pearson, S., Newcomb, M. D., Abbott, R. D., Hill, K. G., Catalano, R. F., & Hawkins, J. D. (2000). Predictors of early high school dropout: A test of five theories. *Journal of Educational Psychology*, 92(3), 568–582.
- Bogdan, R., & Biklen, S. K. (1992). *Qualitative research for education*. London, UK: Pearson.
- Bogges, S. (1998). Family structure, economic status, and educational attainment. *Journal of Population Economics*, 11(2), 205–222.
- Bourdieu, P. (1985). The social space and the genesis of groups. *Information (International Social Science Council)*, 24(2), 195–220.
- Bowditch, C. (1993). Getting rid of troublemakers: High school disciplinary procedures and the production of dropouts. *Social Problems*, 40(4), 493–509.
- Bozanoğlu, İ. (2005). Bilişsel davranışçı yaklaşıma dayalı grup rehberliğinin güdülenme, benlik saygısı, başarı ve sınav kaygısı düzeylerine etkisi. *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 38(1), 17–42.
- Braun, V., & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 3(2), 77–101.
- Bryk, A. S., & Thum, Y. M. (1989). The effects of high school organization on dropping out: An exploratory investigation. *American Educational Research Journal*, 26(3), 353–383.
- Bryk, A., & Schneider, B. (2002). *Trust in schools: A core resource for improvement*. New York, NY: Russell Sage Foundation.
- Clarke, V., & Braun, V. (2014). Thematic analysis. In *Encyclopedia of critical psychology* (pp. 1947–1952). Springer New York.
- Coleman, J. S. (1988). Free riders and zealots: The role of social networks. *Sociological Theory*, 6(1), 52–57.
- Crane, J. (1991). The epidemic theory of ghettos and neighborhood effects on dropping out and teenage childbearing. *American Journal of Sociology*, 96(5), 1226–1259.
- Crowder, K., & South, S. J. (2003). Neighborhood distress and school dropout: The variable significance of community context. *Social Science Research*, 32(4), 659–698.
- Çelik, Ç. (2014). Sosyal sermaye, ebeveyn ağları ve okul başarısı. *Cogito*, 76, 265–289.
- Dewey, J. (2013). *The school and society and the child and the curriculum*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Dunham, R., & Wilson, G. (2007). Race, within-family social capital, and school dropout: An analysis of Whites, Blacks, Hispanics, and Asians. *Sociological Spectrum*, 27(2), 207–221.
- Ensminger, M. E., & Slusarcick, A. L. (1992). Paths to high school graduation or dropout: A longitudinal study of a first-grade cohort. *Sociology of Education*, 95–113.
- Ensminger, M. E., Lamkin, R. P., & Jacobson, N. (1996). School leaving: A longitudinal perspective including neighborhood effects. *Child Development*, 67(5), 2400–2416.

- Epstein, J. L. (1995). School/family/community partnerships. *Phi Delta Kappan*, 76(9), 701–.
- Finn, J. D. (1989). Withdrawing from school. *Review of Educational Research*, 59(2), 117–142.
- Fischer, M. J., & Kmec, J. A. (2004). Neighborhood socioeconomic conditions as moderators of family resource transmission: High school completion among at-risk youth. *Sociological Perspectives*, 47(4), 507–527.
- Fredricks, J. A., Blumenfeld, P. C., & Paris, A. H. (2004). School engagement: Potential of the concept, state of the evidence. *Review of Educational Research*, 74(1), 59–109.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. New York, NY: Free Press Paperbacks.
- Fukuyama, F. (1999). *Social capital and civil society*. Retrieved from <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2000/wp0074.pdf>
- Ginther, D. K., & Pollak, R. A. (2004). Family structure and children's educational outcomes: Blended families, stylized facts, and descriptive regressions. *Demography*, 41(4), 671–696.
- Harding, D. J. (2003). Counterfactual models of neighborhood effects: The effect of neighborhood poverty on dropping out and teenage pregnancy. *American Journal of Sociology*, 109(3), 676–719.
- Haveman, R., Wolfe, B., & Spaulding, J. (1991). Childhood events and circumstances influencing high school completion. *Demography*, 28(1), 133–157.
- Israel, G. D., & Beaulieu, L. J. (2004). Laying the foundation for employment: The role of social capital in educational achievement. *The Review of Regional Studies*, 34(3), 260–287.
- Jeynes, W. H. (2007). The relationship between parental involvement and urban secondary school student academic achievement: A meta-analysis. *Urban Education*, 42(1), 82–110.
- Jimerson, S., Egeland, B., Sroufe, L. A., & Carlson, B. (2000). A prospective longitudinal study of high school dropouts examining multiple predictors across development. *Journal of School Psychology*, 38(6), 525–549.
- Karacabey, M. F., & Boyacı, A. (2018). Okulu terkeden ortaöğretim öğrencilerinin okulu terk etme nedenleri ve sosyo-ekonomik profilleri: Şanlıurfa örneği. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi Dergisi*, 24(2), 247–293.
- Kim, H., Sefcik, J. S., & Bradway, C. (2017). Characteristics of qualitative descriptive studies: A systematic review. *Research in Nursing & Health*, 40(1), 23–42.
- Lamborn, S., Newmann, F., & Wehlage, G. (1992). The significance and sources of student engagement. *Student Engagement and Achievement in American Secondary Schools*, 11–39.
- Lin, N. (1999). Social networks and status attainment. *Annual Review of Sociology*, 25(1), 467–487.
- McMillan, J. H., & Schumacher, S. (1993). *Research in education: A conceptual understanding*. New York, NY: Harper Collins.
- McMillen, M. M., Kaufman, P., & Whitener, S. D. (1994). *Drop-out rates in the United States: 1993*. Washington, DC: National Center for Educational Statistics.
- McNeal Jr, R. B. (1997). Are students being pulled out of high school? The effect of adolescent employment on dropping out. *Sociology of Education*, 206–220.
- Milli Eğitim Bakanlığı. (2013). Ortaöğretimde sınıf tekrarı, okul terk sebepleri ve örgün eğitim dışında kalan çocuklar politika önerileri raporu. Erişim adresi: <http://www.meb.gov.tr/earged/unicef/S%C4%B1n%C4%B1f%20Tekrar%C4%B1,%20Okul%20Terki%20Politika%20Raporu.pdf>
- Milli Eğitim Bakanlığı. (2017a). *Ulusal eğitim istatistikleri: Örgün eğitim 2016-2017*. Erişim adresi: http://sgb.meb.gov.tr/meb_iys_dosyalar/2017_09/08151328_meb_istatistikleri_orgun_egitim_2016_2017.pdf
- Milli Eğitim Bakanlığı. (2017b). *MEB Strateji Geliştirme Başkanlığı (SGB) 2017 yılı performans programı*. Erişim adresi: https://sgb.meb.gov.tr/meb_iys_dosyalar/2017_01/30154029_2017_YYIY_Performans_ProgramY.pdf
- Merriam, S. B. (1998). *Qualitative research and case study applications in education. Revised and expanded from "case study research in education"*. San Francisco, CA: Jossey-Bass Publishers.
- Nahapiet, S., & Ghoshal, A. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *The Academy of Management Review*, 23(2), 242–266.
- OECD. (2001). *The well-being of nations: The role of human and social capital*. Paris, FR: Author.Publications.
- Ou, S. R. (2008). Do GED recipients differ from graduates and school dropouts? Findings from an inner-city cohort. *Urban Education*, 43(1), 83–117.

- Özdemir, S., Erkan, S., Karip, E., Sezgin, F. ve Şirin, H. (2010). *İlköğretim okulu öğrencilerinin okulu terk etme nedenleri ve çözüm önerileri*. Erişim adresi: gef-egitimbilimleri-egitimyonetimi.gazi.edu.tr/posts/download?id=31921
- Özer, A., Gençtanırım, D. ve Ergene, T. (2011). Türk lise öğrencilerinde okul terkinin yordanması: Aracı ve etkileşim değişkenleri ile bir model testi. *Education in Science*, 36(161), 302–317.
- Patton, M. Q. (1990). *Qualitative evaluation and research methods*. SAGE Publications.
- Pong, S. L., & Ju, D. B. (2000). The effects of change in family structure and income on dropping out of middle and high school. *Journal of Family Issues*, 21(2), 147–169.
- Portes, A. (1998). Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24(1), 1–24.
- Putnam, R. D. (1993). The prosperous community. *The American Prospect*, 4(13), 35–42.
- Putnam, R. D. (1995). Tuning in, tuning out: The strange disappearance of social capital in America. *Political Science & Politics*, 28(4), 664–684.
- Putnam, R. D. (2000). Bowling alone: America's declining social capital. In *Culture and politics* (pp. 223–234)., New York, NY: Palgrave Macmillan.
- Ream, R. K., & Rumberger, R. W. (2008). Student engagement, peer social capital, and school dropout among Mexican American and non-Latino white students. *Sociology of Education*, 81(2), 109–139.
- Rumberger, R. W., & Lim, S. A. (2008). Why students drop out of school: A review of 25 years of research. *California Dropout Research Project*, 15, 1–3.
- Somers, C. L., Owens, D., & Piliawsky, M. (2009). A study of high school dropout prevention and at-risk ninth graders' role models and motivations for school completion. *Education*, 130(2), 348–357.
- South, S. J., Haynie, D. L., & Bose, S. (2005). Residential mobility and the onset of adolescent sexual activity. *Journal of Marriage and Family*, 67(2), 499–514.
- Stearns, E., & Glennie, E. J. (2006). When and why dropouts leave high school. *Youth & Society*, 38(1), 29–57.
- Şimşek, H. (2011). Lise öğrencilerinde okulu bırakma eğilimi ve nedenleri. *Eğitim Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 27–47.
- Taş, A., Selvitopu, A., Bora, V. ve Demirkaya, Y. (2013). Meslek lisesi öğrencilerinin okul terk nedenleri. *Educational Sciences: Theory & Practice*, 13(3), 1551–1566.
- Tinto, V. (1987). *Leaving college: Rethinking the causes and cures of student attrition*. IL: University of Chicago Press Chicago.
- Vaismoradi, M., Turunen, H., & Bondas, T. (2013). Content analysis and thematic analysis: Implications for conducting a qualitative descriptive study. *Nursing & Health Sciences*, 15(3), 398–405.
- Vartanian, T. P., & Gleason, P. M. (1999). Do neighborhood conditions affect high school dropout and college graduation rates? *The Journal of Socio-Economics*, 28(1), 21–41.
- Wang, J., & Goldschmidt, P. (1999). Opportunity to learn, language proficiency, and immigrant status effects on mathematics achievement. *The Journal of Educational Research*, 93(2), 101–111.
- Wehlage, G. G. (1989). *Reducing the risk: Schools as communities of support*. Philadelphia, PA: The Falmer Press, Taylor & Francis.
- White, S. W., & Kelly, F. D. (2010). The school counselor's role in school dropout prevention. *Journal of Counseling & Development*, 88(2), 227–235.
- Wojtkiewicz, R. A. (1993). Simplicity and complexity in the effects of parental structure on high school graduation. *Demography*, 30(4), 701–717.

Journal of Economy Culture and Society

ISSN: 2602-2656 / E-ISSN: 2645-8772

Research Article / Araştırma Makalesi

Social Capital, Relations and Music World: Networks in New Media

Sosyal Sermaye, İlişkiler ve Müzik Dünyası: Yeni Medyada Ağlar

Tugba AYDIN OZTURK¹

ABSTRACT

This study examines the relations between the music and entertainment world by considering the social capital theory. A great number of actors such as musicians, singers, record labels, managers, radio programmers, formal institutions, and sponsors, collaborate with each other in the music business. How do relations develop in music and media sectors, in which many different actors are involved? This paper specifically aims to present the form of relations between musician, audience and industry. In doing so, changes in the new media era have been reinterpreted.

Approximately 50 artists, employers, and employees of music and media industries have been interviewed. 200 followers were surveyed to understand their usage of social media. Some of the audiences have been interviewed and participant observation has been made on social networking websites. The role and importance of trust, reciprocity, and socialization, as norms of social capital, has been indicated. The effects of social capital on the music world has been explained via examples in terms of sociological and economic aspects. How has new media changed the relations between these actors?

Keywords: Social capital, music industry, new media

ÖZ

Bu çalışma müzik ve eğlence dünyasındaki ilişkileri sosyal sermaye teorisi ışığında ele almıştır. Müzik endüstrisinde müzisyen, şarkıcı, plak şirketi, menejer, radyo programcısı, resmi kurumlar ve sponsorlar gibi çok sayıda aktör işbirliği yapmaktadır. Çok sayıda farklı aktörün birlikte çalıştığı müzik ve medya sektöründe, ilişkiler nasıl gelişir? Özellikle bu çalışma, müzisyen, endüstri ve dinleyici arasındaki ilişkiyi ortaya koymayı amaçlar. Bunu yaparken yeni medya dönemindeki değişiklikler, sosyal sermaye ilkelerine göre yeniden yorumlanmıştır.

50'ye yakın sanatçı ve müzik- medya endüstrisi çalışanı ile görüşmeler yapılmıştır. 200 dinleyiciyle yeni medya kullanım alışkanlıklarını anlamak için anket yapılmıştır. Ayrıca dinleyicilerin bir kısmı ile yapılandırılmamış

¹Dr., The University of Manchester, School of Social Sciences, Department of Sociology, Manchester, UK

Corresponding author:

Tugba AYDIN OZTURK,
The University of Manchester, Oxford Road,
Manchester M13 9PL, UK
E-mail: tugba.ozturk@manchester.ac.uk

Received: 12.06.2018

Accepted: 13.08.2018

Citation: Aydın-Ozturk, T. (2018). Social capital, relations and music world: networks in new media. *Journal of Economy Culture and Society*, 58, 91-103.
<https://doi.org/10.26650/JECS433288>

röportaj gerçekleştirilmiştir, sosyal medya sitelerinde kullanıcı hesapları oluşturularak katılımcı gözlem sağlanmıştır. Çalışmada sosyal sermaye normlarından güven, karşılıklılık ve sosyalleşmenin müzik dünyasındaki rolü ve önemi incelenmiştir. Sosyal sermayenin müzik dünyasındaki sosyolojik ve ekonomik etkisi örnekler aracılığıyla açıklanmıştır. Yeni medyanın bu aktörlerin arasındaki ilişkileri nasıl değiştirdiği sorgulanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Sosyal sermaye, müzik endüstrisi, yeni medya

EXTENDED ABSTRACT

This paper focuses on social capital in the music world. The music and entertainment industry have different actors, who work together collaboratively. The necessity of social and financial capital can be found in both local and global music businesses. The actions and decisions of the actors affect each other because of the network and its ties. This paper seeks to address the following questions: Do actors such as musicians, programmers, managers and sponsors trust each other and their way of doing business? Are social credits important for actors? Can we mention a professional network? What is the meaning of the relations between actors of the music business?

I mostly did my research on music and the media world in Turkey. Social capital as a topic has been underrepresented in musicology. In the music world, however, many different actors and institutions produce together and they need to trust each other to maintain their relations. I would like to present a perspective about networks in the music world by using results of interviews and survey.

I took advantage of the approaches to social capital and network theories of Coleman, Bourdieu, and Granovetter mostly. Especially, Bourdieu's critical and comprehensive analysis on economical inequalities and opportunities affected the approach of this paper.

The norms of social capital can be observed and interpreted in the music industry easily. The reason is that music is a social fact and it affects a different part of the cultural world in everyday life. Music makes people build interpersonal and collective works. In this research, the relations between musician, audience and music/ media industry have been viewed via social capital principles.

First of all, the reason and necessity of the choice of this subject have been explained. Afterwards, I've gathered the theories of musicology and sociology together. The dynamics between musician and music industry have been explained. The opinions of musicians and employers/ employees of music companies, radio and TV channels have been analysed and compared. I have interviewed professional and independent musicians and more generally people in creative industries. In doing so, the reader can recognize the importance of social capital in the cultural world.

Secondly, I focused on the relations between audience and musician. The audience is accepted as a social capital source in this article, although reaching out to the audience is one of the main aims for producers. The study showed the significance of a loyal audience for a musician. Artists have an opportunity to make a living thanks to their audience. On the other hand, I found that the differences between audience/ fan or follower of social media, which take the research to the next level. What has changed after digital technologies and new media?

I made surveys with users of social media. They follow different official social media accounts of artists. This study claims that the relations have changed after digital media era, therefore, we need to define the principles of social capital again. While audiences or fans of an artist tend to consume artist' music products, followers don't buy albums, singles or go to the concert of an artist, who they follow most of the time. Overproduction creates overconsumption in new media era and the relations are getting more flexible. This research indicated that followers don't have to be an audience necessarily. The norms of social capital have been interpreted by comparing the differences between traditional and new media. Socialisation, social credits, unequal economic conditions, reciprocity, and trust, as the most important aspects of social capital, have been indicated in terms of music and media industries.

1. Introduction

Social capital refers to the importance of relations. The music world, as a cultural and socio-economic area, has many different actors and needs their collaborations. The main idea of this research is based on the 'Art Worlds' of Becker's (1982) well-known study. All relations in the art world consists of cooperation of people. These relationships can be between artists, media and music industry employers/ employees and audiences.

Although the social capital theory is mostly used in sociology, economics and politics; musicology, as an academic field, needs to take advantage of these theories to understand relations between actors in the music and cultural world. Musicians produce music works and audiences reach the music via traditional and new media. Record labels, media and technology companies collaborate with each other to make profit. On the other hand, the music business has changed since the end of the 1990's, because of the digital music revolution and social media recently (The International Federation of the Phonographic Industry [IFPI], 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016). This research also aims to compare the relations between industry, musician and audience in the digital era and rethink on the principals of social capital such as trust, reciprocity or sociability.

The social capital theory is basically interested in the ties and networks between people, companies, organisations and so on. It has a potential for people to reach economic opportunities thanks to their relations. Therefore, they need to make an effort to have it and maintain the relationships.

The term has been more popular in social sciences after the 1960's, even though relations between people and community have always been important to academic researchers. Schultz (1961) and Becker (1984) approached the topic in the view of economics. In the social capital literature, Coleman, Bourdieu and Putnam have a great impact on the area and they affected the researchers from the different social sciences and disciplines.

Coleman (1988, 1990) explains the significance of social capital in family and education systems and he accepts social capital as a valuable source. He explains the term of social cohesion and indicates the importance of trust. Bourdieu (1986, 1992) critics the social capital and determines that only people, who are lucky in the economic situation, can use it effectively. He thinks it causes inequality in social life. Putnam (1995, 2000) examines the collective social capital and thinks that social relations and trust between people, companies or states make a positive effect on society.

Burt (2000) views structural holes as social capital and these holes provide a bridge between actors, who have no relations each other. It gives people more ability to reach more information and opportunity. Burt stated that social capital is a metaphor for advantage. On the other hand, Granovetter (1973, 1985) explains the topic with the context of embeddedness and the strength of weak ties. He argues that the analysis of processes in interpersonal networks provide the most fruitful micro-macro bridge (Granovetter, 1973, 1360). Weak ties are more effective for people to find a job according to his study. He also specifies the relations between economical behaviours and interpersonal relations. 'Most behaviour is closely embedded in networks of interpersonal relations' (Granovetter, 1985, p. 504).

Lin (2001) determines the importance of both weak and strong ties and gathers different approaches to social capital theory together. The study also shows that both different forms of relations are important for the cultural world and for artist to find jobs. But personal relations and strong ties can be more effective for the music business. Because when people work together

more, they may be more familiar to each other. Fukuyama (1995) indicates the trust, as a principle of social capital. Trust is the most important factor for creating economic welfare in society and professions.

These main social capital theories can be used in analysing different social facts and fields. This research focuses on relations and networks in the music business. The recorded music industry has always collaborated with media and technology companies since the beginning of the 20th century. Many actors such as composer, musician, technician, media, sponsors and so on, have a role to produce and consume music in local and global markets. If a musician works with the major record labels, well-known people in the media and music worlds, he has a chance to be in the centre. Having a central position in a network can explain the fact of popularity. Popular culture effects on relations in the music industry (Attali, 2009; Lull, 1992; Negus, 1992).

This study aims to compare the contents of relations in both traditional and new media age. The information age has changed the network of society (Anttiroiko, 2015; Castells, 1998). Relations are being more unpredictable, flexible and global economy is less secure (Sennett, 2007). Production and consumption have also increased in the art world; however, it causes an overconsumption in everyday life (Baudrillard, 1998). Although amateur or independent musicians produce much more music and release them in digital music services or social media, new media is still dominated by mainstream companies, musicians and technology initiatives. There are recent critical studies on relations in the music industry and new media, as well (Celma, 2010; Hesmondhalgh & Meier, 2017; Marshall, 2015).

In this study, the music world and networks are examined by considering relations between musician and media/ music industry and musician and audiences. What is the importance of social capital in the music world? Can relations provide an advantage to economic opportunities? How should we interpret the social capital principles in the music business? And finally, how have the relations changed after new media?

2. Methodology

In this research, literature review and field work have been done. The music industry and media reports have been collected and analysed. 20 independent and professional artists, 20 employers and employees in media and music sectors have been interviewed. I contacted producers, radio and TV programmers, music directors, owners of record labels, managers and employees of music organisation companies. 200 social media users have been involved in a survey to understand their usage of digital media and technology habits. They are mostly the followers of some musicians on different social networking websites. Participants are between 15 and 60 years old and they have different educational and socio-economic backgrounds. They mostly live in big cities in Turkey. I also interviewed almost 20 audiences and these interviews were unstructured. The profiles of a certain number of musicians on Facebook and Instagram, as chosen social media, have been investigated in the view of relations between followers and musicians. The results of interviews and observation in social media were analysed by considering trust, social credibility, reciprocity and inequality principles.

3. The Context of Social Capital in the Music World

Social capital has a potential to reach economic sources, connections and cooperation. Music is an economic profession as well as a cultural and sociological fact. Who are the people in the music world and do they need to be related to each other? We can briefly describe people who

work in music, media, technology, entertainment and creative industries, as actors of this network. There is a global music business, which impacts on most of the music world financially. On the one hand, we need to define local music markets, because of the cultural and socio-economical differences. The music industry of Turkey is affected on the global market but it also has its own unique features.

Networks between producers of music have a significant incentive to continue to create new works. Amateur, professional and independent musicians, record labels, local media and social media have different roles in this network. There is also a correlation between having financial and social capital. Being close to the popular people and collaborating with a large number of different actors provide musicians an advantage. Centrality is a critical factor in a network.

Media, technology and music sectors have cooperated for almost ten decades. There are a certain number of powerful mainstream record labels, TV and radio channels and technology companies. They have a chance to dominate the global music and entertainment business. There are also a great number of small and medium scaled local music, media and technology companies and they have a network of local markets. We can collect data and analyse the ties and content of relationship via social capital and network theories, or if we want to figure out the relations in a concert, festival, Top 40 list of a small radio station.

This study targets to understand the main structure of the music market in Turkey via social capital norms. Therefore, the section of findings and discussion consists of three basic approaches. These sections put together after interpreting results of fieldwork, interviews, survey and participant observation. In the first part, relations between musician and employers/ employees of the media and music industry will be explained with examples. Do people in the music world trust each other? What is the significance of socialisation and social credibility between people in creative industries? Does social capital have a potential to get financial capital? Do relations cause inequality in terms of economics?

Secondly, the term of fan or audience will be explained via popular culture theory. Networks between musician and audience will be discussed. In this part, results of the survey, which conducted 200 audiences, will be interpreted in the light of social capital theory and its principals. Do audiences have an impact on the success of a musician? And lastly, I'll focus the concept of relations in new media era. One of the most important hypotheses of this research is that relations changes in an age of technology. Social media and new technological developments provide an opportunity for musicians to show themselves. The audience can reach almost every product of an artist. Do the relations change in the music world in a more flexible and less secure environment?

4. The Network of Musician and the Music Industry

Developments of recorded music industry started in Istanbul and in the big cities of the country since beginning of the last century. Music productions have been supported by media such as newspaper, magazines, TV and radio channels (Ozturk, 2015). Therefore, they have an impact on audiences' taste and consumption habit. Moreover, the music industry, as a profession, has worked with different actors by considering requests of the audience, media and sponsors. A network between all these actors can be interpreted via theories. In this part, I'd like to demonstrate the relations between musicians and industry by using the results of the analysis.

Actors in the music world want to work with familiar colleagues, according to interviews. Music work is not a profession in which people work in the same workplace for week's days. They don't always have a chance to work with each other regularly. Networking skills are getting more

important for musicians to collaborate. On the other hand, they can suggest each other to other musicians or employers. Thus, social credibility is very crucial in the creative industries. For instance, when an owner of a venue needs to find musicians, technicians or an organisation company, he/she directly communicates with people, who have already worked before. People in music/ media business make reference to their friends or colleagues to one another.

Social networking and music websites make contributions for musicians to gather and recognise each other's work. Social media type relations provide opportunities about new connections different than old style or traditional networks. People work in creative industries may find each other's work online. They can share their music professionally, even if they live in another place in the world. Musicians, on the other hand, don't need to make contracts with record labels to release a single or an album because they can publish their work on their websites, their social media account, music video platforms much cheaper or freely. They also become aware of other musicians and their music. However, connections in real life still have a crucial significance.

Musicians have some concerns about trusting the industry structure. Most of the participants determined that they could not thoroughly trust media channel's decisions. They also indicated that there are uncertainties in the system of the music business. Unclear rules and uncertainty create an insecure environment for employees. 'Social relations, rather than institutional arrangements or generalised morality, are mainly responsible for the production of trust in economic life' (Granovetter, 1985, p. 491). Artists and employees want to feel secure themselves in a professional industry, even though social relations consist of trust and sociability. Record labels, radio and TV channels, media and technology companies, music employee associations are expected to be more transparent and have certain rules for everyone. Creative industries, as an institution, can be perceived to be more trustworthy.

'Music video channels mostly demand money for broadcasting videos. But, it is difficult to understand whether the criterion to broadcast a song is or not. Personal benefits or tastes can be a different matter' (Traditional Music Performer, Personal Interview).

When musicians have suspicions about criterion and personal decisions, trust, as an important principle of social capital, should be reconsidered. Musicians expect legal arrangements to be more broadly professional in this case. 'Without a high degree of trustworthiness among the members of a group, the institution couldn't exist' (Coleman, 1988, p. 103).

When actors in the media and music industry socialise in the same networks, the chance of working together is increased. Social media presents an opportunity for people to get to socialise, as well. Being a member of the same music association, working in the same studio, record labels, media channels or becoming a student in same music college/ conservatory can be a reason for actors to collaborate and produce together. These networks provide privileged relations for the artists to get jobs more easily in the music industry.

Socialisation is an important norm of the social capital. People in creative industries can prefer to socialise and work with familiar people. 'Working with acquaintances is preferred rather than collaborating with unknown actors in any economic processes' (Dögerlioglu, 2005, p. 36). On the other hand, employers tend to cooperate with famous representatives of media and industry. The fact of popularity has enormous influence in music and the cultural world. Thus, it causes an inequality between famous and unknown musicians or employees of creative industry.

'People want to work with you if you are a famous artist. The fact of being popular is still very important in music sector... If a musician's songs or music videos are played on radio and TV programmes, employers invite a musician to the concerts and activities' (Artist/ Talent Manager,

Personal Interview).

Well-known artists and companies have social credits for media as well as the audience. Mainstream record labels, popular singers, songwriters or producers have a chance for people to take their work more seriously. Musicians release an album and send it to media channels to advertise their products. If he/she is not recognised by music directors or programmers, they look for whom he/she collaborated with. Employers of media stated that a great number of single or music albums reach them almost every day. For this reason, they can't find time to listen to all music albums. However, when they see familiar names of an artist or record company on the album, this familiarity provides a social credibility. The artist is also aware of the importance of this reference value.

'I prefer to work with people, who have brand value and popularity. Because they know the way to success and they have an ability and experience to control this way. In normal circumstances, you can't reach people easily. But, if your songs are recorded by professionals and these people advertise your works, the importance of their brand value arises' (Professional Rock Musician).

Although artists know the necessity of relations, they're also worried about the opportunities for independent artists and small-scale record companies. Having social capital is related to having financial opportunities. If an artist doesn't have a chance to work with mainstream companies or musicians, it would be difficult to say that there is an equal opportunity for actors, who are in a different socioeconomic class and are not in a central position in a network of the music business. This is the critical aspect of the social capital theory.

'Unfortunately, broadcasting of a song is related to network, which is built by radio programmers or music directors. I agree that there are really talented programmers all around the country. But the success is still based on relations and friendships' (Professional Musician).

Popular or mainstream artists and companies have high social credits and this causes inequality of opportunity. While the amateur, independent or local musicians try to penetrate the music market difficulty, they are also damaged financially. Social capital is an important source for actors of creative industry to exist. However, it is not adequate in itself and it should support financial sources.

5. The Network of Musician and Audience

There is a network of musician, audience and music industry. Musicians produce music and want to reach the audience. Industry commercialises and distributes the artworks. The aim is to produce and consume in the same network and audience is one of the most effective actors of culture world. The audience can be defined as people, who listen, watch, buy the products, encourage the artist and share their own taste with other people. There is also a difference between audience and fan in terms of the culture industry. Fan culture has been studied in the context of cultural economy and relations between power and popularity. Fiske stated that fandom is a common feature of popular culture in industrial societies (Lewis, 1992, p. 30).

The entertainment industry was based on stardom and fandom facts in a financial market. The star can be an actor, actress, musician, sports player, chef, programmer or so on. These actors present some products by media and technology and they are represented by the culture world. The concept of musician and music are rapidly changing, and effects of this upon the operation of stardom and marketing may be considerable (Lull, 1992, p. 77). Especially, popular examples of these industries have an impact on consumption of art/culture.

Sennett (1997) indicates the fact of inaccessibility of the artist. The industry should invest in few stars. These stars can be more successful if they perform in front of a lot of audiences at fewer times. The stardom system was designed with this perspective from the beginning of recorded music history. However, relations and their content have started to change after the era of new media.

Audience or fans can be a source of social capital for artists. They may have a chance to be successful thanks to their audience, even if the aim of artists is to reach the audience. In doing so, an artist can maintain and produce new works and sell them in the market. When we mentioned about relations between artist and audience in view of social capital, we need to consider the principles of trust, reciprocity and socialisation. These principles are getting more important in the local music world, according to interviews.

An artist performs in different scenes, the audience joins these events. Independent or amateur musicians, who were interviewed, pointed out that it is important to have good relations with the audience. They can advertise their work and invite people to the concerts or any events. They have to commercialise their own works most of the time. Employers or owner of venues also take numbers of the audience into consideration. 'Performance implies the existence of an audience for fan consumption and the process of interaction between performer and spectators' (Sandvoss, 2005, p. 45).

'I went to a nightclub to talk with the owner of the place. He offered us a chance to perform as a warm-up band. But, then he asked me how many people would come us to see our performance. It was a financial decision after that' (Independent Musician).

The audience was considered as an actor of a network in this research. Therefore, I asked people questions to understand their behaviour and consumption habits in the technology age. Audiences follow their favourite artist's official social media page, share or like their photos, videos or music. People also tend to follow artists, who they are curious about. They can find their social media account interesting, even if they are not audience or fans of an artist. Artists and employers can take the numbers of the follower as a reference. However, some of the audience stated that they are not a fan of an artist all the time. Relations in the digital age are getting more complicated. I claim that audience can be a source of social capital for musicians, but a follower in social media doesn't need to be a fan at the same time. Therefore, it is not easy to accept follower as a source and potential to reach the financial capital.

Participants were asked for the reason they would unfollow an artists' social media account. They could choose more than one option and add their other opinions, as well. 70% of the participants said they would stop following an artist if he/she shares inappropriate, political or rude contents. This result is understandable because there is a still connection between people.

50% of them answered that they stop following their account if an artist promotes or advertises any sponsor's products. Social media gives a chance for artists to prove themselves and has financial gain via sponsors or advertisement of any products. It is significant to have a potential to have financial capital by using social capital sources. However, the audience of the digital age doesn't want to see and support these contents.

42% of participants stated that if an artist' account is managed by someone else such as social media expert or manager; they don't want to follow the account anymore. This result is quite important for the structure of the music business. There have always been professionals in the music world and stars have been accepted as unapproachable. New media makes relations more individualistic. Audience/followers want to see a personal exchange in real life. Otherwise, they lose

their interest in such a mass distraction of new media.

There is financial damage in the music industry after the digital revolution since the end of 1990. Musicians need to maintain their works. Live performances and digital sales have been the main incomes of the industry for the last decade. New media presents a personal media channel for musicians in one respect. They have a potential to have economic sources in theory, if they can use it effectively. 24% of the participants stated that they attend the concerts, as the 14% buy the albums of the artists they follow. Very few participants stated that they download singles legally or illegally. 65% of them says that they listen to the works of the artists they follow on YouTube and 49% of them share or like the contents of the artists on social media.

The fact of liking or sharing is one of the main relation forms in new media. Users of social media think that pressing like or follow buttons are adequate to maintain connection and support each other. Regardless, these are important impacts on a musician's career. However, these relations are not supported by economic actions, according to interviews. At this point, we should think about relations in the digital age and their effects on the music world in terms of social capital.

6. Social Capital in New Media Era

Turkey is a country, which has high usage of technology and new media. Millions of people of various ages are active in social media and have different accounts. In this circumstance, artists are expected to have official social media pages and be a trend in social media. They should share their contents such as photos, videos, comments, which represent their daily or professional life. Participants of this study stated that they expect musicians to be on social media actively and regularly. The way to prevent social capital from death is stability (Ağcasulu, 2017).

Artists have a central position in their social media or more broadly their network. Followers can communicate with them if the artist allows them to make comment. On the other hand, some interviewers indicate that they don't want to see artists' sharing very often. It is one of the reasons of unfollowing of a musician.

'The star should be inaccessible. In this era nonexistence in social media is equally problematic as existing too much for a star.' (Manager, Personal Interview).

Producers of creative industries have to be social in the technology age. This returns to financial and social necessities. The speed of consumption creates this essentiality. Millions of tweets, Facebook, Instagram or any social networking websites' contents are created by users. The professions such as advertisers, social media experts and public relations companies use the new media to reach followers. New media is getting more commercialised day by day.

Users of the digital age are distracted by endless news and contents. This causes them to consume more. It is difficult for an artist to take attention in this environment. Therefore, we are experiencing a time of consumption and production enormously.

'I am telling the artists to release new singles every three months instead of albums. We have been consuming them very fast now. The songs don't have videos and are not even know anymore. So why should the artist release an album in these circumstances?' (Manager).

Overconsumption and production have changed the relations. New media presents an opportunity for artists to show and share their work with audiences. Amateur or professional artists have used the social networking websites for more than a decade. They can load their music or videos and increase the number of audiences. In this way, they have a network.

Many musicians were interviewed for this research. I asked them their usage of social media

and relations with their fans/followers. All participants accepted the importance of being online. Especially, independent or amateur musicians indicated the contribution of new media to reach the audience.

'I accepted the offer of a trademark to be their face. But the IT specialist of the firm found my number of followers on Twitter very low and asked me if there is any specific reason.' (Pop Musician, Personal Interview).

Being active in social media and reaching followers is not sufficient according to the results of interviews. Although musicians accept the necessity of existing new media, they believe that they need financial support at the same time. The number of audiences or follower has an impact on social credibility, but still, a musician can't trust the number for success in the music business. There is a difference between fan and follower and the relations in technology era are not certain and trustable all the time.

'Our amateur music video has gone viral during the last few years. But these numbers are only good for drawing attention in public music places. You can't really advance your business unless you have the budget and social capital.' (Independent Musician, Personal Interview).

Users of new media can communicate each other on the networking websites. Field (2008) explains the users as flexible friends of a risk society. Being a friend in the same network of the digital world makes relations instant. Online communication gets ahead of reciprocity because it is ordinary and it lacks instant feedbacks of face to face encounters (Field, 2008, p. 146). Trust and reciprocity are the main principles of social capital. However, they should have reconsidered in the new media age.

7. Conclusions

I analysed the networks between artist and music/ media industry and interpreted the results of interviews via social capital theory. Trust, as an important norm of the social capital, is a disputable feature for the music business. Artists generally don't trust the people or companies in the entertainment industry and they complain about lack of certain rules and legal arrangements. They find the industry very unpredictable and changeable, which this causes an unprofessional institution.

People in creative industries; tend to choose a partner or collaborator, that they have already met before. Social credits are immensely important in order to cooperate with other people. On the other hand, an artist should involve networks and maintain the relationships. Being a member of a network gives musicians a chance to include artworks. Therefore, having networking skills is necessary, however, it is not enough to work in the professional music world. The study shows us the importance of financial support in addition to social capital. Networks provide an opportunity for getting jobs and having visibility for musicians. However, artists need to be supported by a record label or media company. This mostly requires economic investments. For this reason, a correlation was found between having financial and social capital.

Popular musicians are in the central position and it provides an advantage for them to have contact with others, who work in music and media businesses. Well-known artists can be supported by mainstream companies and they have a large number of relations with different people. This advantage can cause an inequality between popular and other artists. This is one of the most significant critics of the social capital. Having relations help people to use networks and take advantage of it. On the other side, most of the artists don't have these relations and they are struggling in the music world in terms of economics.

Popular representatives of the music world, also have social credits. Media and entertainment industries accept their work easier than the products of amateur or independent artists and music companies. Unknown musicians can't compete with popular actors in a network and they can't enter the music industry if they don't collaborate with people, who they already have social credits in the cultural world.

I indicated that the audience is a source of social capital for musicians. Artists can reach more audience or job opportunities thanks to their loyal fans. The importance of the relations between audience and performer emerge in local scenes more. It is harder to survive in the mainstream entertainment world if an artist is not supported by popular media and music companies. On the other hand, musicians in local places can get connections with people easier. However, there are always fewer venues and organisations in local places. Being far from central places, which they are Istanbul, Ankara and Izmir for Turkey, creates an inequality to reach sources.

Owners of venues, sponsors, organisation committees of formal institutions take the number of audience/ fans/ followers into consideration. These numbers have a meaning in view of social credits. However, the study shows that followers of social media are not always a fan or audience of an artist. Followers can follow musicians' social media accounts even though they don't buy their albums, go to their concerts or listen to their songs. Social media, as a marketing tool, contributes to an artists' income by increasing their visibility. But interviews tell us the focus of audience changes swiftly in the social media age. So, it is not enough for an artist to have millions of views on social media accounts to have enough economic income.

The relations and expectations between a musician and audience have changed after the emerging of the new media age. Surveys tell us the audience doesn't want the artist to promote other products than his music on his social media accounts. However, these promotions are one of the income sources for musicians. Still more than half of the followers' state that they unfollow musicians' accounts for this reason. Besides, followers don't want anyone to manage the artist's account rather than himself, they expect the artist to be available and reply to the comments and messages himself. Reciprocity has increased as an element of social capital, on the other hand, all the contents are produced and consumed faster than ever.

Finally, I claim that the relations in the music world have changed after new media. The audience expects the artist to have an active existence in social media, otherwise, they don't remember them since they are exposed to lots of contents. Artists should exist in both traditional and new media, maintain their relationships with the audience and stay visible in order to sustain their economic success. This research shows that audience and followers are different types of consumers. The dynamics of relations change swiftly in the digital media age where production and consumption are excessive and the music and entertainment industry are the fields in which these changes can easily be observed.

References

- Ağcasulu, H. (2017). Sosyal sermaye kavramı ve temel bakış açılarının karşılaştırılması [Social capital concept and the comparison of fundamental perspectives]. *Suleyman Demirel University Visionary Journal*, 8(17), 114–129.
- Anttiroiko, A. V. (2015). *Networks in Manuel Castells' theory of the network society*. Retrieved from https://mpra.ub.uni-muenchen.de/65617/1/MPRA_paper_65617.pdf
- Attali, J. (2009). *Noise: The political economy of music*. Minneapolis, MN: University of Minnesota Press.
- Becker, G. (1984). *Human capital: A theoretical and empirical analysis*. London, UK: The University of Chicago Press.
- Becker, H. (1982). *Art worlds*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Baudrillard, J. (1998). *The consumer society: Myths and structures*. London, UK: Sage.
- Burt, R. (2000). The network structure of social capital. *Research in Organisational Behaviour*, 22(1), 345–423.
- Castells, M. (1998). *The information age: Economy, society and culture, the rise of network society*. Hoboken, NJ: Blackwell Publishing.
- Celma, O. (2010). *Music recommendation and discovery*. London, UK: Springer.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95–120.
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Dögerlioğlu, O. (2005). Sosyal ağlar ve örgütsel başarı: Yerleşiklik teorisi [Social networks and organisational success: Embeddedness theory]. *İktisat, İşletme ve Finans*, 20, 36–41.
- Field, J. (2008). Sosyal sermaye [Social capital] (B. Bilgen, Trans.). İstanbul, Turkey: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. New York, NY: Free Press Paperback.
- Granovetter, M. S. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360–1380.
- Granovetter, M. S. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510.
- Hesmondhalgh, D., & Meier L. M. (2017). What the digitalisation of music tells us about capitalism, culture and the power of the information technology sector. *Information, Communication & Society*, 21(11), 1555–1570.
- The International Federation of the Phonographic Industry. (2008). *Digital music report: Revolution, innovation, responsibility*. Retrieved from <http://www.ifpi.org/content/library/DMR2008.pdf>
- The International Federation of the Phonographic Industry. (2009). *Digital music report: New business models for a changing environment*. Retrieved from <http://www.ifpi.org/content/library/DMR2009.pdf>
- The International Federation of the Phonographic Industry. (2010). *Digital music report: Music how, when, where you want it*. Retrieved from <http://www.ifpi.org/content/library/DMR2010.pdf>
- The International Federation of the Phonographic Industry. (2011). *Digital music report: Music at the touch of a button*. Retrieved from <http://www.ifpi.org/content/library/DMR2011.pdf>
- The International Federation of the Phonographic Industry. (2012). *Digital music report: key facts and figures*. Retrieved from http://www.ifpi.org/content/library/DMR2012_key_facts_and_figures.pdf
- The International Federation of the Phonographic Industry. (2013). *Digital music report: Engine of a digital world*. Retrieved from http://www.ifpi.org/downloads/dmr2013-full-report_english.pdf
- The International Federation of the Phonographic Industry. (2014). *Digital music report: Lighting up new markets*. Retrieved from <http://www.ifpi.org/downloads/Digital-Music-Report-2014.pdf>
- The International Federation of the Phonographic Industry. (2015). *Digital music report: Charting the path to sustainable growth*. Retrieved from <http://www.ifpi.org/downloads/Digital-Music-Report-2015.pdf>
- The International Federation of the Phonographic Industry. (2016). *Digital music report: Music consumption exploding worldwide*. Retrieved from <http://www.ifpi.org/downloads/GMR2016.pdf>
- Lin, N. (2001). *Social capital: A theory of social structure and action*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Lull, J. (1992). *Popüler müzik ve iletişim* [Popular music and communication] (T. Iblag, Trans.). İstanbul, Turkey: Çivi Yazıları.
- Marshall, L. K. R. (2015). Let's keep music special. F Spotify: on-demand streaming and the controversy over artist royalties. *Creative Industries Journal*, 8(2), 177–189.

- Negus, K. (1992). *Producing pop: Culture and conflict in the popular music industry*. London, UK: Hodder Education.
- Ozturk, T. A. (2015). *Adaptation strategies of musicians between the audience expectations and culture industry in terms of new media*. (Doctoral dissertation). Available from Council of Higher Education Thesis Center.
- Putnam, R. D. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6(1), 65–78.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. New York, NY: Simon and Schuster.
- Sandvoss, C. (2005). *Fans: The mirror of consumption*. Cambridge, UK: Polity.
- Schultz, T. W. (1961). Investment in human capital. *The American Economic Review*, 51(1), 1–17.
- Sennett, R. (1997). *Kamusal insanın çöküşü* [The gall of public man] (A. Yılmaz & S. Durak, Trans.). İstanbul, Turkey: Ayrıntı Yayınları.
- Sennett, R. (2007). *The culture of the new capitalism*. New Haven, CT: Yale University Press.

Journal of Economy Culture and Society

ISSN: 2602-2656 / E-ISSN: 2645-8772

Araştırma Makalesi / Research Article

Sosyal Sermaye ve İnovasyonun Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi

The Effect of Social Capital and Innovation on Economic Growth

Tuba AKAR¹, Ahmet AY²

Bu çalışma Selçuk Üniversitesi İktisat Ana Bilim Dalı Doktora Programında kabul edilen "Sosyal Sermaye, İnovasyon ve Büyüme: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Ampirik Bir Uygulama" isimli doktora tezinden uyarlanmıştır.

¹Dr. Öğr. Üyesi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Karaman, Türkiye

²Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Konya, Türkiye

Corresponding author:

Tuba AKAR,
Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi,
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat
Bölümü, No: 208, Karaman, Türkiye
E-mail: akartubaa@gmail.com

Received: 04.05.2018

Accepted: 25.10.2018

Citation: Akar, T. & Ay, A. (2018). Sosyal sermaye ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisi. *Journal of Economy Culture and Society*, 58, 105-126.
<https://doi.org/10.26650/JECS421152>

Öz

Ülkelerin ekonomik büyümeleri arasında görülen farklılıkların nedenleri ve sürdürülebilir ekonomik büyümenin kaynakları ekonomik büyüme modellerinin temel ilgi alanıdır. Geleneksel büyüme modelleri ülkeler arasındaki büyüme farklılıklarını genellikle geleneksel üretim faktörleri ile açıklamaktadır. Ancak modern büyüme teorileriyle birlikte büyüme farklılıklarının sadece ekonomik göstergeler ile açıklanamayacağı keşfedilmiş, bunlarla birlikte sosyal, kültürel, kurumsal, politik, teknolojik faktörlerinde önemli olduğu görüşü ortaya çıkmıştır. Bu faktörlerden biri de sosyal sermayedir. Sosyal ilişkilerin önemine vurgu yapan ve güven, sosyal ağlar, sosyal normlar gibi unsurları barındıran bu kavram son dönem büyüme modellerinde yer edinmeye başlamıştır. Özellikle inovasyon temelli ekonomik büyümede sosyal sermayenin rolü öne çıkmaktadır. Bu çalışmanın amacı sosyal sermaye ve inovasyon ilişkisinden yola çıkarak sosyal sermayenin ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerine nasıl bir role sahip olduğunu ortaya koymaktır. Bu amaç doğrultusunda seçilmiş 52 ülke için 1990-2014 yılları arasında sosyal sermaye ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisi sabit etkiler panel veri analizi ile araştırılmıştır. İkinci aşamada gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler ayrımı yapılarak, değişkenler arası ilişkiler test edilmiştir. 52 ülke açısından sosyal sermayenin ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkisi tespit edilmiştir. Analiz sonuçları sosyal sermaye ve inovasyon ilişkisinin pozitif olduğunu da göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal sermaye, inovasyon, ekonomik büyüme, panel veri analizi

ABSTRACT

The reasons for the differences between countries' economic growths and the sources of sustainable economic growth are the basis of interest of economic growth models. Traditional economic growth models often explain the differences between countries based on traditional production factors. However, with modern growth theories, it has been

discovered that the differences in growth cannot be explained by economic indicators only: Social, cultural, institutional, political and technological factors should also be considered. One of the social factors is the social capital. The modern growth models have considered the concept of social capital, which emphasizes the importance of social relations including elements such as trust, social networks and social norms. The role of social capital in economic growth based on innovation is prominent.

The aim of this study is to show how social capital and innovation play a role in economic growth based on the relationship between social capital and innovation. For this purpose, data from 52 countries, between 1990 and 2014 were analyzed using fixed-effect panel. In the second phase, an analysis was conducted for developed and developing countries. A positive effect of social capital and innovation on economic growth was observed in 52 countries. In addition, a positive relationship was found between social capital and innovation in the analysis of country groups.

Keywords: Social capital, innovation, economic growth, panel data analysis

EXTENDED ABSTRACT

Inter-country income disparities and the duration of achievement of long-term growth are the main concerns of economic growth theories. In economic literature, the rationality assumption, “homo economicus” assumption positions individuals by isolating them from the society, given that actors, who are independent from time and space, think rationally and make decisions in accordance with their own perspectives, and try to increase the benefits. However, this assumption has led to the separation of social elements from the discipline of economics for a good while. Based on this dominant paradigm, social and institutional factors have not been discussed for a long time in growth literature; traditional factors of production such as land, labor force and capital are the basic elements that determine growth. However, with recent studies in the growth literature, it has been stated that traditional factors of production are inadequate to explain growth and the concept of capital has been expanded to include human capital and social capital. While the role of human capital in economic growth was being dealt with in the 1960s; especially after the work of Putnam, Leonardi, and Nanetti (1993) named “Making Democracy Work,” the concept of social capital started to take place in economic development studies in the 1990s. Except from Putnam, Leonardi, and Nanetti (1993) and Putnam (1995), the notion of social capital has become popular thanks to important scientists such as Coleman (1988), Bourdieu (1986) and Fukuyama (1995). After the studies of these scientists, social capital has begun to be addressed within the frameworks of economic development, regional development and economic growth. The concept of social capital emphasizes the quality of social relations. Social capital can be defined as trust, norms and social networks that provide interactions between individuals and institutions, allowing the establishment and maintenance of relationships among individuals in a society. The importance of social capital from an economic point of view results from its contribution to economic efficiency through confidential relations among economic actors. Market disruptions can be solved by the high level of general trust and corporate trust in society, the diversification and strengthening of social networks, and the emergence of social norms as social interests rather than individual interests; transaction costs are reduced; positive externalities are created; information access is facilitated; entrepreneurship and innovation are encouraged (Akçomak & Weel, 2009; Boulila, Bousrih, & Trabelsi, 2008; Whiteley, 2000).

In terms of long-term economic growth, another concept that has increased in importance in the last thirty years is innovation. Under changing global competition conditions, it has become compulsory for companies, even countries, to have knowledge, to step up with the change, to follow innovations, to discover innovations and to be the pioneer of innovations. The concept of innovation is viewed as a

fundamental element in economic growth, competition and increasing life standards. Schumpeter's work has a major role in the increasing importance in this topic. After Schumpeter's emphasis on innovation in terms of economic growth, economists such as Romer (1986), Grossman ve Helpman (1991), and Aghion and Howitt (1992) developed the theory of internal growth and considered technological development as an internal element in growth models. According to this approach, the technology develops depending on the interaction and the relationship between the company and its environment. For this reason, the need to address the innovation process within a system reveals the approach to the innovation system. Thanks to this approach, the importance of interactions between companies, organizations, universities, research institutions, and individuals, involved in the process from the creation of an idea to the commercialization of it, becomes apparent. However, for these systems and applied policies to be effective, a confidential cooperation must be established among all the actors.

According to Acemoğlu and Robinson (2015, p. 266), the reason for the existence of inequality in the world today is that some countries can benefit from technology and organizational methods brought by the Industrial Revolution of the 19th and 20th centuries, while others don't have such an opportunity. As described in Fıkrkoca (2007), examining the dynamic relationship between old and new industries and the conditions behind the transformations they bring within a historical, institutional, and social view is an important step for an innovation-based development model. The value of the knowledge that gives rise to innovations can only be measured at the level of social relations (cited in Bedirhanoglu & Balaban, 2015, p. 141).

The aim of this study within this scope is to combine these two important concepts into a single framework based on economic growth literature from recent times. The main purpose of the study therefore, is to examine the effect of social capital and innovation on economic growth. Another aim of the study is to determine the relationship between social capital and innovation. To accomplish this purpose, panel data relations for the period of 1990 to 1994 were analyzed for 52 developed and developing countries. Empirical literature was given first, and recent studies on this subject were discussed. Then the purpose and model of the study were explained and the findings evaluated. General evaluations and policy recommendations are included in the conclusion part.

1. Giriş

Ekonomik büyüme teorilerinin ilgilendiği temel konu ülkeler arası gelir farklılıklarının nedenleri ve uzun süreli büyümenin nasıl sağlanabileceğidir. Ekonomik büyüme ve büyümenin sürdürülebilirliği sadece gelişmekte olan ülkeler için değil, gelişmiş ülkeler açısından da önemlidir. Büyüme literatüründe de uzunca bir süre sosyal, kurumsal faktörler ele alınmamış, toprak, işgücü, sermaye gibi geleneksel üretim faktörleri büyümeyi belirleyen temel öğeler olarak yer edinmiştir. Ancak yapılan son çalışmalarla birlikte geleneksel üretim faktörlerinin büyümeyi açıklamada yetersiz olduğu belirtilmiş ve sermaye kavramı beşeri sermaye ve sosyal sermayeyi kapsayacak şekilde genişletilmiştir. 1960'lı yıllarda ekonomik büyüme de beşeri sermayenin rolü üzerinde durulurken 1990'lı yıllarda özellikle Putnam Leonardi ve Nanetti (1993) "Making Democracy Work" isimli çalışması sonrasında sosyal sermaye kavramı iktisadi kalkınma çalışmalarına girmiştir. İlk olarak sosyoloji bilimi tarafından ele alınan bu kavramın kökenleri aslında çok eskilere dayanmakla birlikte çalışmaların özellikle son otuz yılda yoğunlaştığı görülmektedir. Putnam, Leonardi ve Nanetti (1993) ve Putnam (1995) dışında Coleman (1988, 1990), Bourdieu (1986) ve Fukuyama (1995) gibi önemli bilim adamları sayesinde sosyal sermaye kavramı popüler olmuştur. Bu bilim adamlarının yapmış oldukları çalışmalar sonrasında sosyal sermaye ekonomik kalkınma, bölgesel kalkınma ve ekonomik büyüme çerçevesinde ele alınmaya başlanmıştır. Sosyal sermaye kavramı sosyal ilişkilerin kalitesine vurgu yapar. Sosyal sermaye toplumdaki bireyler arasında ilişkilerin kurulmasına ve sürdürülmesine imkân veren, kişi ve kurumlar arasında etkileşimi sağlayan güven, norm ve toplumsal ağlar olarak tanımlanabilir. Ekonomik açıdan sosyal sermayenin önemi iktisadi aktörler arasında güven temelli ilişkiler sayesinde ekonomik etkinliğe katkıda bulunmasından kaynaklanır. Toplumda güven düzeyinin yüksek olması, toplumsal ağların çeşitlenmesi ve güçlenmesi ile piyasa aksaklıkları çözülebilmekte, işlem maliyetleri azalmakta, pozitif dışsallıklar yaratılmakta, bilgiye erişim kolaylaşmakta, girişimcilik ve inovasyon teşvik edilmektedir (Akçomak ve Weel, 2009; Boulila, Bousrih ve Trabelsi, 2008; Whiteley, 2000).

Uzun süreli ekonomik büyüme açısından son otuz yılda önemi gittikçe artmış olan diğer bir kavram ise teknolojik ilerleme veya gelişmeyi ifade eden inovasyondur. Değişen küresel rekabet koşulları altında bilgiye sahip olma, değişime ayak uydurma, yenilikleri takip etme, yenilikleri ortaya çıkarma ve yeniliğin öncüsü olma firmalar ve hatta ülkeler için zaruri hale gelmiştir. İnovasyon ekonomik büyümenin, rekabetin, yaşam standartlarının artmasında temel unsur olarak görülmektedir. Bu konuya verilen önemin artmasında Schumpeter (1934, 1942)'in yaptığı çalışmaların büyük bir rolü vardır. Schumpeter'in ekonomik büyüme açısından yeniliklerin önemine vurgu yapmasından sonra Romer (1986), Grossman ve Helpman (1991), Aghion ve Howitt (1992) gibi iktisatçılar içsel büyüme teorisini geliştirmişler ve teknolojik gelişmeyi büyüme modellerinde içsel bir unsur olarak ele almışlardır. Schumpeter'in öncülük ettiği evrimci iktisat anlayışı ekonomik koordinasyonun aktörler arasındaki etkileşim sayesinde oluşacağı görüşüne sahiptir. Bu yaklaşıma göre teknoloji, firma ve çevresi arasındaki etkileşime ve ilişkiye bağlı olarak gelişmektedir. İnovasyon süreci sosyal ve etkileşimli bir süreçtir. Bu yüzden inovasyon sürecinin bir sistem içerisinde ele alınması ihtiyacı ortaya inovasyon sistemi yaklaşımını çıkarmıştır. Bu yaklaşım sayesinde bir fikrin yaratılmasından ticarileştirilmesine kadar geçen sürece dâhil olan firmalar, organizasyonlar, üniversiteler, araştırma kurumları, bireyler arası etkileşimlerin önemi ortaya çıkmaktadır. Ancak bu sistemlerin ve uygulanan politikaların etkin olabilmesi için tüm aktörler arasında güvene dayalı bir işbirliğinin kurulması gerekir. Acemoğlu ve Robinson'a (2015, s. 266) göre bugün dünya üzerinde varolan eşitsizliğin nedeni, bazı ülkelerin 19. ve 20. yüzyıl

boyunca Sanayi Devriminden, getirdiği teknolojilerden ve örgütlenme yöntemlerinden faydalanabilmesi iken, diğerlerinin buna imkân bulamamasıdır. Bu durumun sadece ekonomik faktörlerle açıklanması mümkün değildir. Fıkırkoca (2007)'de belirtildiği gibi eski ve yeni endüstriler arasındaki dinamik ilişkileri ve bunların getirdiği dönüşümlerin arkasındaki koşulları, tarihsel ve kurumsal, sosyal bir bakış açısıyla incelemek, inovasyon temelli bir kalkınma modeli için önemli bir adımdır. İnovasyonları doğuran bilginin değeri ancak toplumsal ilişkiler düzleminde ölçülebilir (akt., Bedirhanoglu ve Balaban, 2015, s. 141).

Bu bilgiler ışığında çalışmanın amacı son zamanlarda ekonomik büyüme literatürü açısından böylesi iki önemli kavramı tek bir çatı altında buluşturmadır. Bu yüzden çalışmanın temel amacı sosyal sermaye ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemek olarak belirlenmiştir. Çalışmanın diğer bir amacı ise sosyal sermaye ve inovasyon arasındaki ilişkiyi tespit etmektir. Bu amaç doğrultusunda çalışmada toplam 52 gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ve 1990-2014 dönemi için panel veri analizi ile ilişkiler araştırılmıştır. Bu yüzden ilk olarak ampirik literatüre yer verilmiş ve bu konuda yapılan güncel çalışmalar ele alınmıştır. Daha sonra çalışmanın amacı ve modeli açıklanmış ve bulgular değerlendirilmiştir. Sonuç kısmında ise genel değerlendirmeler ve politika önerileri yer almaktadır.

2. Ampirik Literatür

Sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ampirik olarak analiz eden öncü çalışmalardan biri Helliwell ve Putnam (1995) tarafından yapılmıştır. 1950-1990 dönemini kapsayan çalışmasında sosyal sermaye göstergesi olarak üç bileşenden yararlanılmıştır. Bunlar sivil toplum, kurumsal performans ve yurttaşlık memnuniyeti başlıkları altında yapılmıştır. Çalışma 1950-1990 dönemini kapsamaktadır ve İtalya'nın Kuzey ve Güney bölgeleri arasındaki gelişmişlik farkında sosyal sermayenin etkisinin analiz edilmesi amaçlanmıştır. Çalışmanın sonucunda sosyal sermayeyi temsilen kullanılan kamusal katılım oranının ekonomik büyümeyi anlamlı olarak etkilediği sonucuna varılmıştır. Helliwell (1996) tarafından yapılan bir başka çalışmada ise Asya ülkelerinin ekonomik büyümeleri üzerinde sosyal sermayenin ve kurumsal kalitenin etkisi araştırılmıştır. Ancak çalışma sonucunda sosyal sermayenin Asya ülkelerinin ekonomik büyümeleri üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Çalışma da bunun nedeni olarak Asya ülkeleri için karşılaştırma yapacak verinin yetersiz olması gösterilmiştir.

Sosyal sermaye ve ekonomik büyüme literatüründe öncü çalışmalardan bir diğeri de Knack ve Keefer'in (1997) yaptığı çalışmadır. Bu çalışmada güven ve sivil normlar ile ekonomik performans ilişkisi ülkeler arası yatay kesit analizi ile incelenmiştir. Çalışmada 29 ülke, 1980-1992 dönemi için değerlendirilmiştir. Sosyal sermayeyi temsil eden göstergeler Dünya Değerler Araştırması'ndan (World Value Survey; WVS) elde edilmiştir. Çalışma sonucunda sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde güçlü ve anlamlı bir ilişkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Zak ve Knack (2001) ise yaptıkları çalışmada Knack ve Keefer'in (1997) çalışmasına 12 yeni ülke ekleyerek yeni bir çalışma yapmışlardır. Çalışma sonucunda güvenin etnik, sosyoekonomik açıdan homojen olduğu belirtilmiştir. Fırsatçılığa izin vermeyen toplumlarda yasal ve sosyal yapının daha sağlam olmasının daha yüksek yatırım ve ekonomik büyüme sağladığı tespit edilmiştir. Hjerppe (1998) yaptığı çalışmada 27 ülke için kesit veri analizi ile sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada sosyal sermayeyi temsilen güven verisi kullanılmıştır. Ayrıca sivil örgütlere katılımı çalışmaya dahil edilmiştir. Çalışmada kişi başı GS-YİH ile güven arasında pozitif bir ilişki tespit edilirken, sivil örgütlere katılım ile büyüme arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Çalışma ekonomik davranışlar üzerinde güvenin rolünü or-

taya koyan yaklaşımları destekler niteliktedir. Schenider, Plümper ve Baumann (2000)'nin yaptığı çalışmada ekonomik büyüme ile farklı değişkenlerin etkileri Avrupa Birliği'ne ait 58 bölge için analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda politik kültürün sosyal iletişim ağı ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki, güven ile negatif bir ilişki içinde olduğu belirlenmiştir. Raiser, Haerperfer, Nowatny ve Wallace (2001) yaptıkları çalışmada eski Sovyetler Birliği, Merkez ve Doğu Avrupa'nın geçiş ekonomileri açısından sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisini incelemiştir. Geçiş ekonomilerinde güven ile büyüme arasında pozitif bir ilişki bulunmazken sivil organizasyonlara katılımın büyüme üzerinde pozitif bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Beugelsdijk ve Schaik (2005) yaptıkları çalışmada sosyal sermayenin ekonomik performansa olan etkisini 54 Avrupa Bölgesi 1950-1998 için analiz etmişlerdir. Çalışmada Avrupa Değerler Araştırması'ndan elde edilen sivil katılım ve güven değişkenleri kullanılarak bir sosyal sermaye indeksi oluşturulmuştur. Yapılan regresyon analizi sonucunda daha fazla sosyal sermayeye sahip bölgelerin daha büyük bir ekonomik kalkınma ve bölgesel büyümeye sahip oldukları tespit edilmiştir. Sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisini pozitif bulan diğer çalışmalar ise Karagül ve Akçay (2002); Bali moune-Lutz (2005); Perez, De Guevara, Serrano ve Montesinos (2006); Bjørnskov (2006); Öksüzler (2006); Boulila ve arkadaşları (2008); Cheng ve Mittelhammer (2008); Dinda (2008); Dearmon ve Grier (2009); Neira, Vazquez ve Portela (2009); Bjørnskov (2009); Özcan (2011); Koç ve Ata (2012); Horváth (2013); Özcan ve Zeren (2013); Akın (2013); Forte, Peiró-Palomino ve Tortosa-Ausina (2015) şeklindedir. Bunun yanı sıra sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisini negatif bulan çalışmalarda bulunmaktadır. Örneğin Sabatini (2005) İtalya üzerine yaptığı çalışmada bağlayıcı sosyal sermaye ile kalkınma arasında negatif, birleştirici ve köprü kuran sosyal sermaye arasında pozitif bir ilişki tespit etmiştir. Roth ve Schuler (2006), 49 ülke için yaptıkları çalışmada dengesiz panel veri analizini tercih etmişler ve güven ile ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişki tespit etmişlerdir. Casey ve Christ (2005) tarafından yapılan diğer bir çalışmada ise sosyal sermayenin ekonomik kalkınma açısından zayıf bir gösterge olduğu tespit edilmiştir. Aynı şekilde Hall ve Ahmad (2013) tarafından yapılan çalışmada gelişmekte olan 69 ülke için panel veri analizi ile sosyal sermaye, mülkiyet hakları ve ekonomik büyüme ilişkisi incelenmiştir. Çalışma da sosyal sermaye göstergesi olarak Dünya Değerler Araştırması'ndan elde edilen güven verisi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda bu verinin eksik gözlem sebebiyle sağlam olmayan sonuçlara neden olduğu ve sosyal sermayeyi göstergesinin genişletilmesi gerekliliği belirtilmiştir.

Ekonomik büyüme literatüründe inovasyon ve büyüme ilişkisi son dönemlerde oldukça fazla çalışmaya konu olmuştur. Örneğin Fagerberg (1987,1988) yaptığı çalışmalar da Latin Amerika'nın yeni endüstrileşen ülkeleri ve Asya ülkeleri arasındaki büyük performans farklılığının arkasında yatan temel faktörün üstün inovasyon faaliyeti olduğunu belirtmektedir. Fagerberg ve Verspagen (2002) benzer bir şekilde, Asya'nın yeni endüstrileşen ülkelerinde devam eden hızlı büyümenin diğer ülke gruplarına göre bu bölgenin inovasyon performansındaki hızlı büyümeden kaynaklandığını bulmuşlardır. (akt., Fagerberg, 2005, s. 19). Ulku (2004)'te, ülkelerin Ar-Ge faaliyetleri, kişi başına gelir ve inovasyon arasındaki ilişkiyi araştırdığı çalışmasında hem OECD ülkelerinde hem de OECD'ye üye olmayan ülkelerde inovasyon ve kişi başına GSYH arasında güçlü bir pozitif ilişki olduğu sonucuna varmıştır. İnovasyon ve büyüme arasındaki ilişkinin pozitif bulunduğu diğer çalışmalar arasında Teixeira ve Fortuna (2004); Wu (2010); Kirankabeş ve Erçakar (2012) ; Güloğlu ve Tekin (2012), Işık (2014); Gülmez ve Akpolat (2014) bulunmaktadır. Sosyal sermaye ve inovasyon ilişkisini ele alan çalışmaların ise firma, bölgesel, ulusal ve uluslararası gibi farklı alanlarda yapıldığı görülmektedir. Örneğin Lvery, Amara ve Lamari (2002), böl-

gesel düzeyde sosyal sermaye ve inovasyon arasındaki ilişkiyi araştırdıkları çalışmalarında sosyal sermayenin inovasyonun gerek karar aşamasında gerek ise inovasyon süreci boyunca pozitif etkilediğini bulmuşlardır. Bölgesel düzeyde yapılan diğer bir çalışma Cooke ve Wills'e (1999) aittir. Sosyal sermayenin işletmelerin inovasyon kapasitelerine etkisini ölçmek için yapılan çalışma Danimarka, İrlanda ve Galler'deki toplam 153 firmayı kapsamaktadır. Sosyal sermayenin inovasyon ve bilgi performansını pozitif yönde etkilediğine dair sonuçlara ulaşılmıştır. Hauser, Tappeiner ve Walde (2007) Avrupa Bölgesinde sosyal sermayenin bilgi yayılımı ve bölgesel inovasyon kapasitesine etkisini ölçmek amacıyla yaptıkları çalışmada ise güven ile herhangi bir ilişki bulunmamıştır. Ancak çalışmada ulusal düzeyde gelişmiş ülkelerde ve daha iyi bir güven göstergesi ile ekonomik büyüme ve inovasyon için anlamlı sonuçların çıkacağı belirtilmiştir. Sosyal sermaye ve inovasyon konularında önemli çalışmaları olan Akçomak (2008), Avrupa Birliği bölgesel düzey verilerini kullanarak inovasyonun fon aktarıldığı bölgelerin yüksek beşeri ve sosyal sermayeye sahip bölgeler olduğunu bulmuştur. Bir diğer Akçomak ve Weel (2009) tarafından yapılan çalışma da sosyal sermaye inovasyon ve büyüme ilişkisi 14 Avrupa Birliği ülkesinin 102 Avrupa bölgesine ayrılması ile 1990-2002 dönemi için analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda sosyal sermayenin inovasyonu teşvik ederek kişi başı düşen gelirden bir artışa neden olduğunu kısacası sosyal sermayenin büyüme üzerinde doğrudan değil dolaylı bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Rodriguez-Pose (1999) yaptığı çalışmada bölgesel klüplerin bölgenin yenilikçi kapasitesi etkileyip etkilemediği araştırılmıştır. Bunun sonucunda bazı bölgelerin inovasyona daha yatkın olduğu görülmüştür. Çalışmada bunun altında yatan nedenin kültürel veya sosyal sermaye olduğuna dair bir çıkarım yapılmıştır. Whiteley (2000), sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisini 1970-1992 periyodu için 34 ülke açısından analiz etmiştir. Çalışmanın sonucu sosyal sermayenin inovasyonun yayılmasını kolaylaştırdığı ve bu sayede ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği yönündedir. Dakhli ve De Clercq (2004), 59 ülke üzerine yaptıkları çalışmada beşeri sermaye ve sosyal sermayenin ülkelerin inovasyon kapasitesine etkisini araştırmışlardır. Çalışma sonucunda sosyal sermaye göstergelerinden genel güven ve kurumsal güven ile inovasyon arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Kaasa (2009), 20 ülke için bölgesel düzeyde yaptığı çalışmada sosyal sermaye ve inovasyon arasında oldukça güçlü bir ilişki tespit edilmiştir. Doh ve Acs (2010), ulusal düzeyde sosyal sermaye ve inovasyon ilişkisini araştırdıkları çalışmada sosyal sermayenin inovasyon üzerinde pozitif olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Dominicis, Raymond ve Groot (2011), Avrupa bölgeleri üzerine yaptıkları çalışmada sosyal sermaye ve bölgelerin yenilikçilik kapasitesine etkisini araştırmışlardır. Çalışma sonucunda inovasyonun yüksek sosyal sermayeye sahip bölgelerin bir ürünü olduğu hipotezi desteklenirken, güvenin inovasyon üzerinde herhangi bir etkisi bulunmamıştır. Echebarria ve Barrutia (2013), 54 Avrupa bölgesi üzerine yaptıkları çalışmada ise sosyal sermaye ve inovasyon ilişkisinin ters U şeklinde olduğunu belirtmişlerdir. Sosyal sermaye belirli bir düzeye kadar inovasyonu olumlu etkilemektedir. Bunun altında yatan neden olarak da insan ilişkileri zamanla tükenmektedir ve zaman sınırsız bir kaynak değildir. Bu durumda sosyal sermayenin geliştirilmesine öncelik verilirse diğer hedefler ihmal edilebilir. Miguélez, Moreno ve Artis (2011) İspanyol bölgeleri üzerine yaptığı çalışmada panel veri analizini kullanmıştır. Bağımlı değişken olarak patent verilerinin kullanıldığı çalışma sonucunda sosyal sermaye ve beşeri sermayenin birbirlerine tamamlayarak inovasyonları teşvik ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Akçomak ve Müller-Zick (2013), 20 ülkeden 135 Avrupa Bölgesi, genel güven ve inovasyon arasındaki nedensel ilişkiyi araştırdıkları çalışmada güvenin inovasyonun önemli bir belirleyicisi olduğu tespit edilmiştir. Hvizďáková ve Urbančíková (2014) Avrupa Birliği'ne üye 18 ülke üzerine yapmış olduğu çalışmada sosyal sermaye inovasyon ve rekabetçilik ilişkisini in-

celemiştir. Çalışma sonunda sosyal sermayenin hem inovasyon hem de rekabetçilik ile arasında güçlü ve pozitif bir ilişki tespit edilmiştir.

3. Aştırmanın Amacı ve Yöntemi

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmanın amacı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde sosyal sermaye ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerine etkisinin araştırılmasıdır. Sosyal sermaye ekonomik büyümeyi hem doğrudan hem de diğer üretim faktörleriyle etkileşimde bulunarak etkileyebilmektedir. Bir ülkenin inovasyon kapasitesinin toplumdaki tüm aktör ve kurumların birbiriyle etkileşimine bağlı olduğu gerçeği inovasyona dayalı ekonomik büyümeyinin sosyal sermaye çerçevesinde araştırılmasına neden olmuştur. Dolayısıyla sosyal sermaye ve inovasyon unsurlarının ekonomik büyümeye yaptığı etki ile sosyal sermaye ve inovasyon ilişkisinin araştırılması çalışmanın temel amacıdır. Modern büyüme teorilerinde temel ilgi alanı büyümenin nasıl sağlanacağından ziyade sürdürülebilir ekonomik büyümenin nasıl sağlanabileceğidir. Bu yüzden ekonomik büyümeyi sadece maddi unsurlar ile açıklamak yetersiz olmaktadır. Sosyal sermaye ekonomik olayların sadece fiziksel unsurlarla değil sosyal ve kurumsal unsurlarla etkilediğini göstermesi açısından önem taşımaktadır. Ülkelerin iktisadi büyümesinde önemli bir rolü bulunan diğer bir unsur ise onların teknolojik gelişmişlik düzeyini gösteren inovasyondur. Çalışmanın inovasyona dayalı ekonomik büyümede sosyal ve kurumsal unsurların etkisini göstermesi açısından önem taşıdığı düşünülmektedir.

3.2. Araştırmanın Yöntemi

Ekonometrik çalışmalarda genelde yatay kesit ya da zaman serisi verilerinin kullanıldığı görülmektedir. Zaman serileri ile ilgili çalışmalarda zaman boyutu dikkate alınırken, yatay kesit çalışmalarda ise kesit boyutu dikkate alınmaktadır. Ancak, hem zaman boyutunun hem de kesit boyutun birlikte dikkate alınmasını sağlayan panel veri analizi daha çok tercih edilen bir yöntem haline gelmiştir. Araştırmada mevcut literatür gözden geçirildikten sonra belirlenen amaçlar doğrultusunda panel veri analiz tekniği tercih edilmiştir. Yapılan testler sonucunda panel veri analizlerinden sabit etkiler modeli ile modelin açıklanması uygun görülmüştür.

Sosyal sermayenin ölçülmesi konusunda ortak bir fikir birliği bulunmamakla beraber çoğu çalışmada sosyal sermayeyi temsilen “genelleştirilmiş güven” değişkeni kullanılmaktadır. Bu araştırmada ülkelerin sosyal güven düzeyi Dünya Değerler Araştırması’ndan (World Value Survey) elde edilmiştir. Bu anket beşer yıllık dalgalar (anketler) olarak hazırlanmaktadır. Bu yüzden çalışmanın zaman aralığı mevcut dalgaların uygulama dönemi dikkate alınarak beşer yıllık alt zaman dilimlerine ayrılmıştır. Diğer bir kısıt az gelişmiş ülkelerin gerek sosyal sermaye gerek ise inovasyon ait verilerinin her dönem için bulunmayışıdır. Dolayısıyla az gelişmiş ülkeler bu çalışmanın dışında bırakılmıştır. Çalışma gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler olarak sınırlandırılmıştır. Çalışmanın zaman aralığı ise 1990-2014 yıllarını kapsamaktadır. Bu dönem zarfında verilerine sağlıklı bir şekilde ulaşılan ülkeler analize dâhil edilmiştir. Araştırmanın bulguları ve sonuçta yer verilen öneriler bu kısıtlar göz önünde tutularak yapılmıştır.

Çalışmada yer alan ülkelerin sınıflandırılmasında Dünya Bankası’nın gelir gruplarına göre sınıflandırması dikkate alınmıştır. Dünya bankası ülkeleri gelir gruplarına göre sınıflandırmayı ülkelerin kişi başına düşen milli gelirlerine göre yapmaktadır. 2015 yılında Atlas Metodu kullanılarak hesaplanmış sınıflandırmaya göre kişi başı gelir düzeyi 1.045 Dolar altı olanlar düşük gelirli ekonomileri temsil etmektedir. 1.045-4.125 Dolar arası alt orta gelirli ekonomileri, 4.125-

Tablo 1: Çalışmaya Dahil Olan Ülkeler

Yüksek Gelirli Ülkeler (24 Ülke)		Orta Üst Gelirli Ülkeler (17 Ülke)	Orta Alt Gelirli Ülkeler (11 Ülke)
Arjantin	Rusya	Cezayir	Bangladeş
Avusturya	Slovakya	Azerbaycan	Mısır
Kanada	Slovenya	Belarus	Gürcistan
Şili	İspanya	Brezilya	Hindistan
Kıbrıs	İsveç	Bulgaristan	Endonezya
Çek Cumhuriyeti	İsviçre	Çin	Kırgızistan
Estonya	ABD	Kolombiya	Moldova
Finlandiya		İran	Fas
Almanya		Ürdün	Pakistan
Hong Kong		Makedonya	Filipinler
İngiltere		Malezya	Ukrayna
Macaristan		Meksika	
Japonya		Peru	
Hollanda		Romanya	
Yeni Zelanda		Güney Afrika	
Norveç		Tayland	
Polonya		Türkiye	

Kaynak: Dünya Bankası (2015) "Income Categories" <http://data.worldbank.org/about/country-ve-lending-groups>, Erişim Tarihi: 26.06.2015

12.735 Dolar arası üst orta gelirli ekonomileri, 12.735 Dolar ve üzeri kişi başı gelire sahip ülkeler ise yüksek gelirli ekonomileri temsil etmektedir (The World Bank, 2015). Çalışmada düşük gelirli ülkelerin verilerinde yaşanan sıkıntılar nedeniyle bu ülkeler analize dâhil edilmemiştir. Orta gelirli ülkeler Dünya Bankası'nın yapmış olduğu sınıflandırmaya göre orta üst ve orta alt gelirli ülkeler olarak ikiye ayrılmıştır.

Çalışmada kullanılan ve iktisadi büyümeyi etkilediği düşünülen değişkenler aşağıdaki tablo 2'de yer almaktadır. Bu değişkenlerin belirlenmesinde mevcut literatür gözden geçirilmiş ve başlıca Whiteley (2000), Karagül ve Akçay (2002), Dakhli ve De Clercq (2004), Chakrabarti (2007), Akçomak (2008), Özcan'dan (2011) faydalanılmıştır.

Çalışmada mevcut literatür gözden geçirildikten sonra sosyal sermaye göstergesi olarak genelleştirilmiş güven" göstergesini kullanılmasına karar verilmiştir. Ülkelerin güven verileri Dün-

Tablo 2: Değişkenler ve Veri Kaynakları

Kısaltmalar	Değişkenler	Kaynağı
Y (Bağımlı /Açıklanan değişken)	Büyüme: Kişi Başına Düşen GSYİH (2010 Sabit fiyatları ile ABD doları)	
X ₁ (bağımsız değişken)	Fiziki Sermaye: Sabit Sermaye Yatırımlarının Gayri Safi Yurt İçi Hasıladaki Oranı	
X ₂ (bağımsız değişken)	Beşeri Sermaye: Orta öğrenim Okullaşma Oranı	Dünya Bankası Kalkınma Göstergeleri (<i>The World Development Indicators</i>)
X ₃ (bağımsız değişken)	Nüfus: Nüfus Büyüme Oranı	
X ₄ (bağımsız değişken)	İnovasyon: Yerli Patent Başvuru Sayıları	
X ₅ (bağımsız değişken)	Dış açıklık: Dış Ticaret Hacminin GSYİH'ya oranı	
X ₆ (bağımsız değişken)	Sosyal Sermaye: Güven	Dünya Değerler Araştırması (<i>World Value Survey</i>)

ya Değerler Araştırması'nda 1980 yılından itibaren her beşer yılda bir dalga halinde yayınlanmaktadır. Buna göre ilk dalga 1981-1984; 2. Dalga 1990-1994; 3. Dalga 1995-1998; 4. Dalga 1999-2004; 5. Dalga 2005-2009; 6. Dalga 2010-2014 şeklindedir. Güven düzeyi, Dünya Değerler Anketi'nde yer alan "Genel olarak konuşursak, çoğu insanın güvenilir olduğunu söyleyebilir misiniz, yoksa insanlarla ilişkilerinizde çok dikkatli olma ihtiyacı duyduğunuzu mu söylersiniz?" sorusuna karşılık "çoğu insanın güvenilir olduğunu" söyleyebilirim şeklindeki seçeneği tercih edenlerin yüzdesi göz önünde bulundurularak hesaplanmaktadır.

Genel modelin belirlenmesinde sosyal sermaye ve ekonomik büyüme üzerine panel veri analizinin yapıldığı çalışmalar dikkate alınarak (Dearmon ve Grier, 2009; Hall ve Ahmad, 2013; Neira ve ark., 2009; Öksüzler, 2006; Özcan, 2011; Perez ve ark., 2006; Roth ve Schuler, 2006; Roth, 2009) ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğu düşünülen bağımsız değişkenler aracılığıyla aşağıdaki yarı logaritmik statik panel regresyon eşitliği kullanılmıştır (Wooldridge, 2015, s. 638):

$$\log Y_{it} = \alpha_0 + \beta_1 X_{1it} + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + \beta_4 X_{4it} + \beta_5 X_{5it} + \beta_6 X_{6it} + \varepsilon_{it}$$

Yukarıdaki eşitlikte bağımlı değişken büyümeyi temsilen reel kişi başı GSYİH değişkeninin doğal logaritması alınmıştır. Modelde yer alan bağımsız değişkenler ise FS (X_1), fiziksel sermaye olarak sabit sermaye yatırımlarının GSYİH'daki payını; BS (X_2), beşeri sermayeyi temsilen orta öğrenim okullaşma oranını, N (X_3), nüfusu temsilen nüfustaki yıllık artış oranını, İ (X_4) inovasyonu temsilen yerli patent başvuru sayısını, (X_5) dış açıklığı, SS (X_6) ise sosyal sermayeyi temsilen kullanılan güven göstergesini ifade etmektedir. ε_{it} hata terimini, i ve t alt indisleri ise sırasıyla ülkeleri ve zamanı ve α_0 ise sabit parametreyi göstermektedir. Çalışmada bu değişkenlerin, özellikle de sosyal sermaye ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin pozitif olması beklenmektedir.

Diğer taraftan, yukarıda verilen panel regresyon modelinde ülke gruplarının da etkisini incelemek amacıyla iki ülke grubu gölge değişkeni modele dahil edilmiştir. Buna göre iki gölge değişken aşağıdaki gibi tanımlanmış ve dahil edilen gölge değişkenler sonucunda yarı logaritmik regresyon modeli şu şekildedir (Gujarati, 2009, s. 162):

$$\log Y_{it} = \alpha_0 + \beta_1 X_{1it} + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + \beta_4 X_{4it} + \beta_5 X_{5it} + \beta_6 X_{6it} + \beta_7 G_{1i} + \beta_8 G_{2i} + \varepsilon_{it}$$

Burada

$$G_{1i} = \begin{cases} 1, & i. \text{ülkeyüksek gelirli ülke ise} \\ 0, & \text{değilse} \end{cases}$$

ve

$$G_{2i} = \begin{cases} 1, & i. \text{ülke orta üst gelirli ülke ise} \\ 0, & \text{değilse} \end{cases}$$

olarak tanımlanmıştır. Çalışmada uygulanacak analizlerin tümü Stata 13.0 paket programında yapılmıştır.

4. Ampirik Çalışmada Elde Edilen Bulgular ve Bulguların Değerlendirilmesi

Her ülke grubu için değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler aşağıdaki tablolarda yer almaktadır.

Tablo 3: Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler: Üst Gelir Grubu İçin

Değişken	Gözlem Sayısı	Ortalama	Standart Sapma	Güven Aralığı		Minimum	Maksimum
Y	120	30871.88	19566.45	-7478.36	69222.12	0	89809.09
X ₁	118	23.68352*	9.624607	4.81929	42.54775	14.86663	119.8865
X ₂	119	100.4422*	20.08226	61.08097	139.8034	-1.1493641	154.0503
X ₃	120	.5551063	.6375812	-0.69455	1.804765	-1.394552	2.171083
X ₄	117	26787.6	76007.41	-122187	175762.1	3.333333	371764
X ₅	119	86.95674	65.36954	-41.1676	215.081	15.56645	444.8954
X ₆	73	33.80548*	15.13261	4.145564	63.4654	7.5	73.7

Not: * ile gösterilen değerler için aralığın μ parametresini kapsama olasılığı %95'tir (Ünver, Altunkaynak ve Gamgam, 2016, s. 253).

Üst gelir grubuna dâhil olan ülkelerin tanımlayıcı istatistikleri Tablo 3'de görülmektedir. Buna göre 1990-2014 döneminde ülkelerin ortalama kişi başına düşen GSYİH değeri 30.871 ABD Doları olduğu görülmektedir. Ülkelerin sabit sermaye yatırımlarının GSYİH'daki payının ortalaması %23,6 iken, beşeri sermayeyi temsilen kullanılan okullaşma oranı ise yaklaşık 100'dür. Bu ülkelerde nüfus büyüme oranı ortalama %0.5 iken, dış açıklık oranının bu ülkelerde yaklaşık %87 olduğu görülmektedir. Ayrıca bu ülkelerde inovasyonu temsilen kullanılan patent başvurularının ortalama değeri 26787 iken, sosyal sermayeyi temsilen kullanılan güven değeri ise bu ülkelerde %33,8 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 4: Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler: Orta Üst Gelir Grubu İçin

Değişken	Gözlem Sayısı	Ortalama	Standart Sapma	Güven Aralığı		Minimum	Maksimum
Y	85	5487.245*	2229.379	1117.662	9856.828	1317.626	11525.63
X ₁	85	23.53303*	7.892218	8.064283	39.00178	1.709064	44.95011
X ₂	83	76.8741*	17.07207	43.41284	110.3354	16	109.93
X ₃	85	1.096245	1.066704	-0.99449	3.186985	-1.074467	5.686448
X ₄	82	9596.525	56382.28	-100913	120105.8	11.4	487286
X ₅	85	75.3587	42.43261	-7.80922	158.5266	17.20157	205.5394
X ₆	52	20.43462	14.84188	-8.65546	49.5247	4.1	60.3

Not: * ile gösterilen değerler için aralığın μ parametresini kapsama olasılığı %95'tir.

Orta üst gelir grubuna dâhil olan ülkelerin tanımlayıcı istatistikleri Tablo 4'de görülmektedir. Ülkelerin sabit sermaye yatırımlarının GSYİH'daki payının ortalaması %23,5 iken, beşeri sermayeyi temsilen kullanılan okullaşma oranı ise yaklaşık 76'dır. Bu ülkelerde nüfus büyüme oranı yaklaşık ortalama %1 iken, ticari açıklık oranının bu ülkelerde yaklaşık %95 olduğu görülmektedir. Ayrıca bu ülkelerde inovasyonu temsilen kullanılan patent başvurularının ortalama değeri 9596 iken, sosyal sermayeyi temsilen kullanılan güven değeri ise bu ülkelerde %20,4 olarak gerçekleşmiştir.

Orta alt gelir grubuna dahil olan ülkelerin tanımlayıcı istatistikleri Tablo 5'de görülmektedir. Buna göre 1990-2014 döneminde ülkelerin ortalama kişi başına düşen GSYİH değeri 1654 ABD Doları olduğu görülmektedir. Ülkelerin sabit sermaye yatırımlarının GSYİH'daki payının ortala-

ması %23,1 iken, beşeri sermayeyi temsilen kullanılan okullaşma oranı ise yaklaşık 66'dır. Bu ülkelerde nüfus büyüme oranı yaklaşık ortalama %1,14 iken, dış açıklık oranının bu ülkelerde yaklaşık %68 olduğu görülmektedir. Ayrıca bu ülkelerde inovasyonu temsilen kullanılan patent başvurularının ortalama değeri 905 iken, sosyal sermayeyi temsilen kullanılan güven değeri ise bu ülkelerde %22,6 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 5: Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler: Orta Alt Gelir Grubu İçin

Değişken	Gözlem Sayısı	Ortalama	Standart Sapma	Güven Aralığı		Minimum	Maksimum
Y	55	1654.976*	834.0308	20.27563	3289.676	416.7117	3428.001
X ₁	55	23.1164*	9.954411	3.605754	42.62705	12.93287	86.8019
X ₂	54	66.97076*	23.85461	20.21572	113.7258	-3.020966	100.6245
X ₃	55	1.148196	1.021178	-0.85331	3.149705	-1.758037	2.687577
X ₄	55	905.543	1811.097	-2644.21	4455.293	22.4	9479
X ₅	55	68.01663*	31.99155	5.313192	130.7201	17.81887	133.8698
X ₆	32	22.6125*	10.3309	2.363936	42.86106	3.2	45.7

Not: * ile gösterilen değerler için aralığın μ parametresini kapsama olasılığı %95'tir.

Çalışmada kullanılan değişkenlere ait korelasyon matrisleri her bir ülke grubu için aşağıdaki tablolarda yer almaktadır.

Tablo 6: Değişkenlere Ait Korelasyon Matrisi: Üst Gelir Grubu İçin

Değişkenler	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆
X ₁	1.0000					
X ₂	0.1581**	1.0000				
X ₃	0.0685**	0.1314***	1.0000			
X ₄	-0.0272**	-0.0706***	-0.1397**	1.0000		
X ₅	-0.0012	-0.0595	-0.1570**	-0.2985**	1.0000	
X ₆	0.1233	0.4514*	0.0274	0.0896	0.1231**	1.0000

Not: ***, ** ve * sırasıyla % 90, %95 ve %99 güven düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 6'da yer alan Üst gelir grubunda değişkenler arasındaki korelasyon matrisi incelendiğinde sosyal sermayeyi değişkenin (X₆) diğer tüm değişkenler ile pozitif bir ilişkide olduğu görülmektedir. Beşeri sermaye (X₂) ile sosyal sermaye arasında %45 oranında pozitif bir ilişki dikkat çekmektedir. İnovasyon (X₄) ile sosyal sermaye arasında %8.96'lık pozitif bir ilişki vardır.

Tablo 7'de Orta üst gelir grubunda değişkenler arasındaki korelasyon matrisi incelendiğinde sosyal sermayeyi değişkenin (X₆) diğer tüm değişkenler ile pozitif bir ilişkide olduğu görülmektedir. Beşeri sermaye (X₂) ile sosyal sermaye arasında %14 oranında pozitif bir ilişki dikkat çekmektedir. İnovasyon (X₄) ile sosyal sermaye arasında %48 oranında pozitif bir ilişki vardır.

Tablo 7: Değişkenlere Ait Korelasyon Matrisi: Orta Üst Gelir Grubu İçin

Değişkenler	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆
X ₁	1.0000					
X ₂	0.0132	1.0000				
X ₃	-0.2269*	-0.2789*	1.0000			
X ₄	0.4805*	0.0345	-0.1347***	1.0000		
X ₅	0.2035**	0.3185*	-0.2001***	-0.1062	1.0000	
X ₆	0.6490*	0.1470***	0.1537***	0.4844*	0.0512	1.0000

Not: ***, ** ve * sırasıyla % 90, %95 ve %99 güven düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 8: Değişkenlere Ait Korelasyon Matrisi : Orta Alt Gelir Grubu İçin

Değişkenler	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆
X ₁	1.0000					
X ₂	0.1595**	1.0000				
X ₃	0.0867***	-0.3106*	1.0000			
X ₄	0.0725***	-0.0401	-0.1332**	1.0000		
X ₅	0.3247*	0.5033*	-0.5443*	-0.1321**	1.0000	
X ₆	0.2160**	-0.2552**	0.1227**	0.2779**	-0.3585*	1.0000

Not: ***, ** ve * sırasıyla % 90, %95 ve %99 güven düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 8'de Orta alt gelir grubunda değişkenler arasındaki korelasyon matrisi incelendiğinde sosyal sermayeyi değişkenin (X₆) beşeri sermaye ve dış açıklık oranı ile negatif, diğer değişkenler ile pozitif bir ilişkide olduğu görülmektedir. İnovasyon (X₄) ile sosyal sermaye arasında %27 oranında pozitif bir ilişki vardır.

Birim etkinin varlığı sınanmasında F testinden, zaman etkisinin varlığının sınanmasında LR testinden yararlanılmış iken hem birim hem de zaman etkisinin birlikte varlığına LR testine bakılarak karar verilmiştir. Test sonuçları aşağıda verilmiş olan tabloda yer almaktadır.

Tablo 9: Birim Etkinin Sınanması: F Testi Sonuçları

Test İstatistiği	Olasılık Değeri
53.54	0.0000

Not: Anlamlılık düzeyi 0.05'tir.

Tabloda yer alan F testi sonuçları %95 güven düzeyinde, birim etkinin olmadığını söyleyen temel hipotez ($H_0: \sigma_{\mu i} = 0$) reddedilebildiğini göstermektedir. Buna göre, kurulacak modelde birim etkinin olması gerektiği ve Klasik Modelin uygun olmadığı sonucuna varılmıştır.

Tablo 10: Zaman Etkisinin Sınanması: LR Testi Sonuçları

Test İstatistiği	Olasılık Değeri
12.29	0.0000

Not: Anlamlılık düzeyi 0.05'tir

Tabloda yer alan LR testi sonuçları %95 güven düzeyinde, zaman etkisinin olmadığını söyleyen temel hipotez ($H_0: \sigma_{\lambda i} = 0$) reddedilebildiğini göstermektedir. Buna göre, kurulacak modelde birim etkinin olması gerektiği ve Klasik Modelin uygun olmadığı sonucuna varılmıştır.

Tablo 11: Birim ve Zaman Etkisinin Birlikte Sınanması: LR Testi Sonuçları

Test İstatistiği	Olasılık Değeri
118.98	0.0000

Not: Anlamlılık düzeyi 0.05'tir.

Tabloda yer alan LR testi sonuçları LR testi sonuçları %95 güven düzeyinde, birim ve zaman etkisinin sıfır olduğunu söyleyen temel hipotez ($H_0: \sigma_{\mu i} = \sigma_{\lambda i} = 0$) reddedilebilmiştir.

Kurulması gereken uygun modelde birim ve/veya zaman etkilerinin varlığının tespit edilmesinden sonra bu etkilerin sabit mi yoksa tesadüfi mi olduğuna karar verilmesi gerekmektedir (Tatoğlu, 2016, s. 191). Bu amaçla, tanımlama hatasını sınamak için geliştirilen Hausman testinden yararlanılmıştır. Test sonuçları Tablo 12’de yer almaktadır.

Tablo 12: Hausman Test İstatistikleri Sonuçları

Hausman istatistiği	34.86*
Prob. Değeri (Prob>chi2)	0.000

* Katsayı %5 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır.

Yukarıdaki tabloda Hausman Test istatistiği sonucu 34.86 çıkmıştır. Olasılık değeri $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinden küçük olduğu için (Prob>chi2 = 0.000<0.05) parametre tahmininde sabit etkiler modelinin uygun olduğuna karar verilmiştir.

Tablo 13: Ekonometrik Varsayımlardan Sapmaların Sınanması

Test	Test İstatistiği	Olasılık Değeri	Sonuç
Değiştirilmiş Wald Testi	40299.04	0.0000	Heteroskedasite vardır.
Bhargava, Franzini ve Narendranithan’ın Durbin-Watson Testi	0.86	-	Otokorelasyon yoktur.

Not: Frees testi için %5 anlamlılık düzeyinde kritik değer 0.6860’tır.

Tablo 13’te verilmiş olan sonuçlar, Değiştirilmiş Wald testi ile “Heteroskedasite yoktur” temel hipotezi %95 güven düzeyinde reddedilmiştir. Bhargava, Franzini ve Narendranithan’ın Durbin-Watson Testine göre, test istatistiğinin kritik değer 2’den küçük çıkmasından dolayı “Otokorelasyon yoktur” temel hipotezi reddedilmiştir.

Kurulacak olan sabit etkiler modelinde heteroskedasite ve otokorelasyon problemleri parametre sapmasızlığını etkilememekte ancak standart hataların etkinliğini kaybetmesine neden olmaktadır. Bu nedenle, varsayımlardan sapmalara karşı bootstrap standart hataları, ile Driscoll ve Kraay standart hataların kullanıldığı yaklaşımlardan faydalanılmıştır.

Buna göre sabit etkiler modeliyle yarı logaritmik modelin parametre tahmin sonuçları aşağıdaki gibi bulunmuştur. Model bootstrap standart hataları kullanılarak (3000 örnekleme) varsayımlardan sapmalara karşı dirençli hale getirilmiştir.

Tablo 14’de sabit etkiler modelinin parametre tahmin sonuçlarına göre modelin bütün olarak anlamlılığı incelendiğinde %1 anlamlılık düzeyinde Wald istatistiği=580.61’e karşılık gelen olasılık değeri 0.01’den küçük olduğundan dolayı kurulan yarı logaritmik regresyon modelinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu sonucuna varılmaktadır. Diğer taraftan modelin açıklama gücüne göre bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücü %80 olarak bulunmuştur. Modelin iktisadi olarak sonuçları incelendiğinde fiziksel sermayenin büyüme üzerine etkisi negatif iken, büyüme üzerinde diğer değişkenler pozitif etkiye sahiptir. Aynı zamanda modele dâhil edilen G_1 ve G_2 ülke gruplarına göre büyüme oranlarında değiştiği görülmektedir. Diğer her şey sabitken, yüksek gelirli ülkelerde orta alt gelirli ülkelere göre ortalama reel kişi başına GSYİH tahmin değeri Kennedy (1981) yaklaşımına göre

$$100 \left(e^{2.3187 - \left(\frac{0.1816^2}{2} \right)} - 1 \right) = 899.6257$$

Tablo 14: Sabit Etkiler Modeli Tahmin Sonuçları

	Parametre Tahmini	Bootstrap standart hataları	z	P> z
FS	-0.0093	0.0078	-1.19	0.234
BS	0.0089	0.0041	2.18**	0.029
N	0.1179	0.0648	1.82***	0.069
TA	0.0000	0.0000	2.69*	0.007
İ	0.0011	0.0009	1.22	0.222
SS	0.0132	0.0031	4.21*	0.000
G1	2.3187	0.1816	12.77*	0.000
G2	1.2023	0.1342	8.96*	0.000
Sabit Terim	6.4310	0.3882	16.56*	0.000
Modelin Bütün Olarak Anlamlılık Testi Wald chi2(8) = 580.6*Prob> chi2 = 0.0000				
Modelin Açıklama Gücü R-squared = 0.8074				
* %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı ** %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı *** %10 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı				

olmak üzere %899 kat daha fazla bulunmuştur. Benzer şekilde diğer her şey sabitken orta üst gelirli ülkelerde orta alt gelirli ülkelere ortalama reel kişi başına GSYİH tahmin değeri

$$100 \left(e^{1.2023 - \left(\frac{0.1342^2}{2} \right)} - 1 \right) = 229.7931$$

olmak üzere %229 kat daha fazladır. Aynı zamanda ülke gruplarına ait değişkenler %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Modele dahiledilen diğer bağımsız değişkenler için ise inovasyon ve fiziksel sermaye hariç diğer değişkenler istatistiksel olarak anlamlıdır.

Çalışmanın diğer bir kısmında ise regresyon modelinde yer alan eğitim parametrelerinin ülke gruplarına göre nasıl değiştiğini görmek amacıyla her bir bağımsız değişken G_1 ve G_2 ülke grubu kukla değişkenleri ile çarpılarak modele dahil edilmiştir. Bu durumda yarı logaritmik regresyon modeli aşağıdaki gibidir:

$$\log Y_{it} = \alpha_0 + \beta_{11} X_{1it} + \beta_{12} X_{1it} \times G_{1i} + \beta_{31} X_{1it} \times G_{2i} + \dots + \beta_{61} X_{6it} + \beta_{62} X_{6it} \times G_{1i} + \beta_{63} X_{6it} \times G_{2i} + \varepsilon_{it}$$

Yukarıda verilen yarı logaritmik regresyon modelinin parametreleri sabit etkiler modeli çerçevesinde tahmin edilmiş ve parametre standart hataları ise Driscoll ve Kraay (1998) tarafından önerilen varsayımdan sapmalara karşı dirençli standart hatalar yardımıyla bulunmuştur. Driscoll ve Kraay (1998) standart parametrik olmayan zaman serisikovaryans matris tahmincilerinin uzamsal ve dönemsel korelasyonun tüm genel formları için dirençli olabilecek şekilde geliştirilebileceğini göstermiştir (Tatoğlu, 2012, s. 266).

Tablo 15'de sabit etkiler modelinin parametre tahmin sonuçlarına göre modelin bütün olarak anlamlılığı incelendiğinde %1 anlamlılık düzeyinde F istatistiği=16.37'e karşılık gelen olasılık değeri 0.01'den küçük olduğundan dolayı kurulan grup etkileşimlerinin dâhil edildiği yarı logaritmik regresyon modelinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu sonucuna varılmaktadır. Modelin açıklama gücü ise yaklaşık %51 olarak bulunmuştur. Model parametrelerinin tahmini sonucunda

iktisadi olarak şu bulgulara ulaşılmıştır: Diğer her şey sabitken, fiziksel sermayeyi temsilen modele dahil edilen sabit sermaye yatırımlarının GSYİH'deki oranı %1 arttığında orta alt gelirli ülkelerde reel kişi başına GSYİH %0.97 artmaktadır. Bu sonuç %1 ve %5 anlamlılık düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Yüksek gelirli ülkelerde bu artış yüzde $(0.0097 - 0.00087) \times 100 = 0.1$ şeklinde gerçekleşmiştir. Bu artış da %1 ve %5 anlamlılık düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Orta üst gelirli ülkelerde ise bu artış yüzde $(0.0097 + 0.0031) \times 100 = 1.23$ olmaktadır. Orta üst gelirli ülkelerde bu artışlar sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlı değildir. Sabit sermaye yatırımları her üç ülke grubundada ekonomik büyümeye pozitif bir katkıda bulunmaktadır. Ancak orta alt ve orta üst gelir grubuna yaptığı katkı yüksek gelirli ülkelere göre daha fazladır. Bu durumda gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere göre sabit sermaye yatırımlarına daha çok ihtiyaç duyduğu şeklinde yorumlanabilir. Diğer her şey sabitken, beşeri sermayeyi temsilen kullanılan ortaöğrenim okullaşma oranı %1 arttığında orta alt gelirli ülkelerde reel kişi başına GSYİH %0.17 azalmaktadır. Ancak bu azalma istatistiksel olarak anlamlı değildir. Yüksek gelirli ülkelerde yüzde $(-0.0017 + 0.0118) \times 100 = 0.03$ oranında bir artış görülmektedir. Ancak bu artışta %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı değildir. Orta üst gelirli ülkelerde ise yüzde $(-0.0017 + 0.0118) \times 100 = 1.01$ artış olmaktadır. Orta üst gelirli ülkelerdeki artış %1 anlamlılık düzeyine istatistiksel olarak anlamlıdır. Diğer her şey sabitken, nüfus büyüme oranı %1 arttığında orta alt gelirli ülkelerde reel kişi başına GSYİH %34.89 artmaktadır ve bu artış %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Yüksek gelirli ülkelerde bu artış yüzde $(0.3489 - 0.2912) \times 100 = 5.77$ şeklinde gerçekleşmiştir. Ancak bu artış %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı değildir. Orta üst gelirli ülkelerde ise bu artış yüzde $(0.3489 - 0.0698) \times 100 = 27.91$ olmaktadır. Bu ülke grubunda bu artış, %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Dolayısıyla genel olarak ülke gruplarının ekonomik büyümesi üzerine nüfus büyüme oranı pozitif katkı yapmaktadır. Diğer her şey sabitken, dış açıklık GSYİH içindeki payı %1 arttığında orta alt gelirli ülkelerde reel kişi başına GSYİH %0.012 artmaktadır. Yüksek gelirli ülkelerde bu artış yüzde $(0.000121 - 0.000119) \times 100 = 0.0001$ ve orta üst gelirli ülkelerde ise bu artış yüzde $(0.000121 - 0.00012) \times 100 = 0$ olmaktadır. Her üç grupta da bu artışlar %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu sonuçlar içsel büyüme teorilerinin öne sürdüğü dışa açıklığın ekonomik büyümeyi arttıracaklığı hipotezini desteklemektedir. Diğer her şey sabitken, inovasyonlarındaki 1 adetlik artış orta alt gelirli ülkelerde reel kişi başına GSYİH %0.97 azalırken, yüksek gelirli ülkelerde yüzde $(-0.00318 + 0.013508) \times 100 = 1.03$ ve orta üst gelirli ülkelerde ise bu artış yüzde $(-0.00318 + 0.008935) \times 100 = 0.575$ artış meydana gelmektedir. Diğer taraftan orta üst gelirli ve yüksek gelirli ülkelerde ki artışlar sırasıyla %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuşken, orta alt gelirli ülkelerde azalışlar istatistiksel olarak anlamlı değildir. Bu sonuçlar literatürde bahsi geçen ve inovasyon ile ekonomik büyüme arasında pozitif ilişki bulan birçok çalışmayla örtüşmektedir. Diğer her şey sabitken, güven 1 puan arttığında orta alt gelirli ülkelerde reel kişi başına GSYİH %1.82 azalırken, yüksek gelirli ülkelerde yüzde $(-0.01825 + 0.014618) \times 100 = -0.363$ ve orta üst gelirli ülkelerde ise bu artış yüzde $(-0.01825 + 0.012792) \times 100 = -0.546$ azalış olmaktadır. Her üç grupta da bu artışlar %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Ülke gruplarına göre sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin negatif çıkması mevcut literatür gözden geçirildiğinde beklenmeyen bir durumdur. Çünkü sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ve kalkınma üzerine yapılan çalışmalarda genellikle bu ilişki pozitif bulunmuştur. Ancak çalışmanın uygulama kısmında da bahsedildiği gibi çalışmaya dâhil olan ülkeler gelir düzeylerine göre sınıflandırılmadan toplu olarak modele dahil edildiğinde sosyal sermaye değişkeni

olan güven faktörü ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Bu ise ülkeler gelir düzeylerine göre sınıflandırıldığında gözlem sayısındaki düşmenin veri yetersizliğine neden olduğu şeklinde yorumlanabilir. Örneğin Helliwel (1996) tarafından yapılan çalışmada Asya ülkelerinin ekonomik büyümeleri üzerinde sosyal sermayenin ve kurumsal kalitenin etkisi araştırılmıştır. Ancak çalışma sonucunda sosyal sermayenin Asya ülkelerinin ekonomik büyümeleri üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Çalışma da bunun nedeni olarak Asya ülkeleri için karşılaştırma yapacak verinin yetersiz olduğu sonucuna varılmıştır. Roth ve Schüler (2006) dengeli olmayan panel modellerinde sabit etkiler yöntemini kullanmışlardır. Güven değişkeni için WVS verilerini kullandıkları çalışmada güven ve ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişki bulmuşlardır. Bu tespitler dışında çalışmada korelasyon matrisi göz önünde bulundurulursa değişkenler arasındaki ilişkiler şu şekilde özetlenebilir. Buna göre üst gelir grubunda inovasyon ile sosyal sermaye arasında %8.96'lık pozitif bir ilişki vardır. Orta üst gelir grubunda ise inovasyon ile sosyal sermaye arasında %48 oranında pozitif bir ilişki vardır. Alt gelir grubunda ise inovasyon ile sosyal sermaye arasında %27 oranında pozitif bir ilişki vardır. Sonuç olarak gelişmekte olan ülkelerde gelişmiş ülkelere göre sosyal sermaye ve inovasyon arasında daha güçlü bir ilişki tespit edilmiştir. Çalışmanın bu bulguları literatürde anlatılan ve sosyal sermaye ile inovasyon arasında pozitif ilişki tespit eden Hauser ve arkadaşları (2007), Whiteley (2000), Dakhli ve De Clercq (2004), Doh ve Acs (2010) çalışmalarıyla örtüşmektedir.

Tablo 15: Driscoll Kraay Standart Hataları

	Parametre Tahmini	Driscoll Kraay Standart Hataları	t	P> t
FS	0.009736	0.0024986	3.90*	0.000
FS*G1	-0.008705	0.0035774	-2.43**	0.019
FS*G2	0.003123	0.0028291	1.10	0.275
BS	-0.001681	0.0012157	-1.38	0.173
BS*G1	0.002015	0.0014179	1.42	0.161
BS*G2	0.011747	0.0022042	5.33*	0.000
N	0.348893	0.0503397	6.93*	0.000
N*G1	-0.291186	0.0483484	-6.02*	0.000
N*G2	-0.069832	0.0655641	-1.07	0.292
TA	0.000121	0.0000249	4.84*	0.000
TA*G1	-0.000119	0.0000251	-4.75*	0.000
TA*G2	-0.000121	0.0000249	-4.84*	0.000
İ	-0.003185	0.0036917	-0.86	0.392
İ*G1	0.013508	0.0036199	3.73*	0.000
İ*G2	0.008935	0.0024665	3.62*	0.001
SS	-0.018254	0.0038241	-4.77*	0.000
SS*G1	0.014618	0.0033683	4.34*	0.000
SS*G2	0.012792	0.0045072	2.84*	0.006
Sabt terim	8.110155	0.1270189	63.85*	0.000

Modelin Bütün Olarak Anlamlılık Testi

F = 16.37* Prob> F = 0.0000

Modelin Açıklama Gücü

R-squared = 0.5092

* %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı

** %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı

*** %10 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı

5. Sonuç

Bu çalışmada sosyal sermayenin ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisi gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından araştırılmıştır. Çalışma ayrıca sosyal sermaye ve inovasyon ilişkisine vurgu yapmaktadır. Böylesi iki önemli kavramdan ve bunlar arasındaki ilişkiden yola çıkılarak hazırlanan bu çalışmada panel veri analizi tercih edilmiştir. Verilerin her yılda bulunmaması dengesiz bir panel analizi gerekli kılmıştır. Yapılan testler sonucunda sabit etkiler modeline karar kılınmıştır. Analize 52 ülke dahil edilmiştir. Bu ülkeler Dünya Bankası'nın gelir sınıflandırmasına göre üç gruba ayrılmıştır. Dolayısıyla çalışma gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeleri kapsamaktadır. Bu doğrultuda çalışmaya 24 tane üst gelirli ülke, 17 tane orta üst gelirli ülke ve 11 orta alt gelirli ülke dâhil edilmiştir. Daha sonra hem tüm ülkeler (52 ülke), hem de her ülke grubu için ayrı ayrı analiz gerçekleştirilmiştir. Mevcut literatür göz önünde bulundurularak veri seti oluşturulmuştur. Büyüme modeli kurulurken sadece sosyal sermaye ve inovasyon verisi değil diğer üretim faktörleri de modele dahil edilmiştir. Burada amaç sosyal sermayenin tek başına açıklayıcı gücünden ziyade diğer üretim faktörlerini tamamlayıcılığını ön plana çıkarmaktır. Çalışma 1990-2014 yılları arasındaki 24 yıllık bir süreci kapsamaktadır.

Analiz sonucunda tüm ülkeler açısından (52 ülke) fiziksel sermaye dışında tüm unsurların ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği tespit edilmiştir. Dolayısıyla hem sosyal sermayenin hem de inovasyonun, ülkelerin ekonomik büyümelerine yaptığı katkı pozitifdir. Bu sonuçlar literatürdeki genel sonuçlarla uyumlu görünmektedir. Diğer taraftan modelin açıklama gücüne göre bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücü %80 olarak bulunmuştur. Ancak ülkeler gelir seviyelerine göre sınıflandırıldığında her üç ülke grubunda sosyal sermaye ve büyüme arasında negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Ülkelerin gruplarına göre inovasyon ise üst gelirli ve orta üst gelirli ülkelerde ekonomik büyümeyi pozitif, orta alt gelirli ülkelerde ise negatif olarak etkilemektedir. Ancak bu negatif ilişki %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel açıdan anlamlı değildir. Bu sonucun ortaya çıkmasında sosyal sermaye göstergesi olarak kullanılan ve Dünya Değerler Araştırmasından elde edilen güven verisinde yaşanan sıkıntılardan kaynaklandığı düşünülmektedir. Nitekim literatürde Helliwel (1996), Roth ve Schuler (2006) ve Hall ve Ahmad (2013) çalışmalarlarıyla örtüşmektedir. Bu çalışmalarda sosyal sermaye göstergesi olarak kullanılan güven göstergesinin yetersizliğine vurgu yapılmaktadır. Çalışmanın diğer bir önemli sonucu sosyal sermaye ve inovasyon arasındaki her üç ülke grubunda da pozitif bir ilişkinin tespit edilmesi olmuştur. Buna göre üst gelir grubunda inovasyon ile sosyal sermaye arasında %8.96'lık pozitif bir ilişki vardır. Orta üst gelir grubunda ise inovasyon ile sosyal sermaye arasında %48 oranında pozitif bir ilişki vardır. Alt gelir grubunda ise inovasyon ile sosyal sermaye arasında %27 oranında pozitif bir ilişki vardır. Sonuç olarak gelişmekte olan ülkelerde gelişmiş ülkelere göre sosyal sermaye ve inovasyon arasında daha güçlü bir ilişki tespit edilmiştir.

Sürdürülebilir ekonomik büyümenin temel belirleyicisi konumunda bulunan inovasyon gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin tümü için oldukça önemlidir. Ancak inovasyon ortamı, inovasyon kültürünün yaratılması, inovasyon sisteminin etkin hale getirilmesi, inovasyon politikalarının işlerlik kazanması içinde bulunduğu toplumun ekonomik ve sosyal durumuna göre şekillenmektedir. Dolayısıyla bir ülkenin yenilikçi duruma geçebilmesi için öncelikli olarak toplumun fikir ve zihin dünyasında bir dönüşüm gerekir. Bir toplumda inovasyonun ortaya çıkması kadar benimsenmesi de önemli bir konudur. Bu yüzden toplumun yeniliklere ve değişime açık olması gerekir. Ayrıca inovasyon tek başına elde edilebilecek bir kaynak değildir. Sosyal sermaye ile ilişkisi göz önüne alındığında ulusal inovasyon politikalarının güveni ortamı yaratacak, ağların etkin işlenmesini sağlayacak, normların ve kuralların inovatif bakış açısını engelleyici değil teşvik

edici olması yönünde hazırlanması gerekir. Bu sayede toplumdaki bireyler, özel sektör ve kamu kurumları arasında güven ve işbirliği temelinde bilgi paylaşımı ve üretimi sağlanacak sonuç olarak inovasyon gerçekleşecektir. Ancak sosyal sermayenin negatif etkileri de unutulmaması gereken diğer bir konudur. Politikalar hazırlanırken bu negatif durumların giderilmesi veya en aza indirilmesi gerekir. Örneğin bir ülkede fikri mülkiyet haklarının yeniliği teşvik edecek yönde hazırlanması gerekir. Aksi takdirde sadece belirli bir çıkar grubun tekeli dışında gerçekleşemeyecek demektir. Bu ise sosyal sermayenin negatif yönde çalıştığını göstermektedir. Dolayısıyla inovasyonu artırması beklenen politikalar eksik ve yanlış uygulandığında aksine inovasyonu engelleyici şekilde hareket edebilir. Tüm bilgiler ışığında uzun vadeli ekonomik büyüme ve kalkınma inovasyon üretmeye bağlıdır. İnovasyona bağlı ekonomik büyüme de sosyal ve kurumsal faktörlerin önemine bu yüzden daha fazla önem verilmelidir. Ulusal inovasyon politikalarının diğer politikalarla eşgüdüm halinde olması ve toplumsal dayanışmayla bütünleşmesi gerekmektedir. Bundan sonraki çalışmalara ışık tutması açısından bu çalışmadan elde edilen bulgular sonucunda öneri mahiyetinde ifade edilecek unsurlar şunlardır: Sosyal sermaye çok boyutlu bir kavramdır. Halen ölçümü konusunda fikir birliği bulunmamaktadır. Bu ise analiz sürecinin uzamasına ve zorlaşmasına neden olmaktadır. Özellikle makroekonomik boyutta ele alınırken sosyal sermayenin tüm unsurlarıyla değerlendirilmesi sosyal sermayenin etkisini ölçmek açısından daha faydalı olacaktır. Ülkeler açısından karşılaştırma yapabilmek için bir “sosyal sermaye endeksine” ihtiyaç olduğu görülmektedir. Sosyal sermaye ve inovasyon ilişkisi firma, bölgesel veya sektörel ölçekte ele alınabilecek bir konudur. Bu sayede hem mikro açıdan hem de bölgesel kalkınma açısından sosyal sermayenin rolü görülebilir. Ağ analizi kapsamında sektörlerin inovatif davranışlarının incelenmesinin de literatüre katkı yapacağı düşünülmektedir.

Kaynaklar

- Acemoğlu, D. ve Robinson, J. A. (2015). *Ulusların düşüşü*. (F. R. Velioglu, Çev.). İstanbul: Doğan Kitap.
- Aghion, P., & P. Howitt (1992). A model of growth through creative destruction. *Econometrica*, 60(2), 323–331.
- Akçomak, İ. S. (2008). *The impact of social capital on economic and social outcomes*. (Phd Thesis). Universitaire Pers Maastricht, Maastricht.
- Akçomak S. İ., & Weel B. (2009). Social capital, innovation and growth: Evidence from Europe. *European Economic Review*, 53, 544–567.
- Akçomak, S. İ., & Müller-Zick, H. (2013). Trust and innovation in Europe: Causal, spatial and non-linear forces. *WP5/15 Search Working Paper European Commission*, 1-43.
- Akın, C. S. (2013). Sosyal sermaye ve ekonomik büyüme: Farklı gelir grupları üzerine yatay kesit analizi. *The Journal of Academic Social Science Studies*, 6 (7), 13–35.
- Balioune-Lutz, M. (2005). Institutions, social capital and economic development in Africa: An empirical study. *ICER Working Papers*, 18, 1-31.
- Bedirhanoglu, N. ve Balaban, U. (2015). Türkiye’de inovasyon rejimi ve fikri mülkiyet. Z. Yılmaz ve E. Embel (Ed.), *Ali Fıkrkoca anı kitabı yaşam, düşünce ve inovasyon kitabı* içinde (s. 139-165). Ankara: Mülkiyeliler Birliği.
- Beugelsdijk, S., & Schaik T.V.(2005). Differences in social capital between 54 Western European Regions. *Regional Studies*, 39(8), 1053–1064.
- Bjørnskov, C. (2006). How does social trust affect economic growth? *Aarhus Economics Working Paper*, 06–2,1–37.
- Bjørnskov, C. (2009). Social trust and the growth of schooling. *Economics of Education Review* 28(2), 249–257.
- Boulila, G., Bousrih, L., & Trabelsi, M. (2008). Social capital and economic growth: Empirical investigations on the transmission channels. *International Economic Journal*, 22(3), 399–417.
- Bourdieu, P.(1986). Sermaye biçimleri. M. M. Şahin ve A. Z. Ünal (Ed.), *Sosyal sermaye kuram uygulama-eleştiri kitabı* içinde (s. 45–75). İstanbul: Değişim Yayınları.
- Casey, T., & Christ, K. (2005). Social capital and economic performance in the American States. *Social Science Quarterly*, 84(4), 826–845.
- Chakrabarti, D. (2007). *Economic Freedom and Social Capital Determinants on Economic Growth of Developed and Developing Nations*. (Phd Thesis). Mississippi State University, Mississippi.
- Cheng, M. Y., & Mittelhammer, R. (2008). Globalization and economic development: Impact of social capital and institutional building. *The American Journal of Economics and Sociology*, 67(5), 859–888.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95–120.
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of social theory*. London, UK : Belknap Press of Harvard University Press.
- Cooke, P., & Wills, D. (1999). Small firms, social capital and the enhancement of business performance through innovation programmes. *Small Business Economics*, 13(3), 219–234.
- Dakhli, M., & De Clercq, D. (2004). Human capital, social capital and innovation: A multi-country study. *Entrepreneurship and Regional Development*, 16, 107–128.
- Dearmon, J., & Kevin, G. (2009). Trust and development. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 71(2), 210–220.
- Dinda, S. (2008). Social capital in the creation of human capital and economic growth: A productive consumption approach. *The Journal of Socio-Economics*, 37, 2020–2033.
- Doh, S., & Acs, Z. J. (2010). Innovation and social capital: A cross-country investigation. *Industry and Innovation*, 17(3), 241–262.
- Dominicis, L., Raymond, J. G. M., & Groot, H. L. F. (2011). Regional clusters of innovative activity in Europe: Are social capital and geographical proximity the key determinants? *Tinbergen Institute Discussion Paper*, 9(3), 1–23.
- Driscoll, J. C., & Kraay, A. C. (1998). Consistent covariance matrix estimation with spatially dependent panel data. *The Review of Economics and Statistics*, 80(4), 549–560.
- Echebarria, C., & Barrutia, J. M. (2013). Limits of social capital as a driver of innovation: An empirical analysis in the context of European Regions. *Regional Studies*, 47(7), 1001–1017.
- Fagerberg, J. (1987). A technology gap approach to why growth rates differ. *Research Policy*, 16, 87–99.

- Fagerberg, J. (1988). International competitiveness. *Economic Journal*, 98, 355–374.
- Fagerberg, J., & Verspagen, B. (2002). Technology-gaps, innovation-diffusion and transformation: An evolutionary interpretation. *Research Policy*, 31, 1291–1304.
- Fagerberg, J. (2005). Innovation: A guide to the literature. In J. Fagerberg, D. C. Mowery & R. R. Nelson (Eds.), *The handbook of innovation* (pp. 1–28). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Forte, A., Peiró-Palomino, J., & Tortosa-Ausina, E. (2015). Does social capital matter for european regional growth? *European Economic Review*, 77, 47–64.
- Fukuyama, F. (1995). Social capital and the global economy. *Foreign Affairs*, 74, 89–103.
- Gujarati, D. N. (2009). *Basic econometrics*. New York, NY: Tata McGraw-Hill Education.
- Gülmez, A. ve Akpolat, A. G. (2014). Ar-Ge & inovasyon ve ekonomik büyüme: Türkiye ve AB örneği için dinamik panel veri analizi. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(2), 1–17.
- Güloğlu, B., & Tekin, R. B. (2012). A Panel causality analysis of the relationship among research ve development, innovation, ve economic growth in High -Income OECD Countries. *Eurasian Economic Review*, 2(1) , 32–47.
- Grossman, G. M., & Helpman, E. (1991). *Innovation and growth in the global economy*. Cambridge, UK: MIT Press.
- Hall, S. G., & Ahmad, M. (2013). Can trust explain social capital effect on property rights and growth? *Procedia Economics and Finance*, 7, 55–64.
- Hauser, C., Tappeiner, G., & Walde, J. (2007). The learning region: The impact of social capital ve weak ties on innovation. *Regional Studies*, 41(1), 75–88.
- Helliwell, J. F. (1996). Economic growth and social capital in Asia. *NBER Working Paper Series*, 5470 , 1-21.
- Helliwell, J. F., & Putnam, R. D. (1995). Economic growth and social capital in Italy. *Eastern Economic Journal*, 21(3), 295–307.
- Hjerppe, R. (1998). *Social capital and economic growth*. VATT Discussion Papers183, Government Institute for Economic Research, Helsinki, 1-26.
- Horváth, R. (2013). Does trust promote growth? *Journal of Comparative Economics*, 41, 777–788.
- Hvizďáková, I., & Urbančíková, N. (2014). The level of social capital, innovation and competitiveness in the countries of the European Union (EU). *European Spatial Research and Policy*, 21(1), 123–136.
- Işık, C. (2014). Patent harcamaları ve iktisadi büyüme arasındaki ilişki: Türkiye Örneği. *Sosyoekonomi*, 1, 69–86.
- Kaasa, A. (2009). Effects of different dimensions of social capital on innovative activity: Evidence from Europe at the regional level. *Technovation*, 29, 218–233.
- Karagül, M. ve Akçay, S. (2002). Ekonomik büyüme ve sosyal sermaye: Ampirik bir kanıt. *İktisat İşletme ve Finans*, 17(198), 82–90.
- Kirankabeş, M. C., & Erçakar, M. E. (2012). Importance of relationship between R&D personnel and patent applications on economics growth: A panel data analysis. *International Research Journal of Finance and Economics*, 92, 72–81.
- Knack, S., & Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251–1288.
- Koç, A. ve Ata, Y. (2012). Sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisi: AB ülkeleri ve Türkiye üzerine ampirik bir inceleme. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(1),199–218.
- Lvery, R., Amara, N., & Lamari, M. (2002). Does social capital determine innovation? To what extent? *Technological Forecasting & Social Change*, 69, 681–701.
- Miguélez, E., Moreno, R., & Artis, M. (2011). Does social capital reinforce technological inputs in the creation of knowledge? Evidence from the Spanish regions. *Regional Studies* 45 (8), 1019-1038 .
- Neira, I., Vazquez, E., & Portela, M. (2009). An empirical analysis of social capital ve economic growth in Europe (1980–2000). *Social Indicators Research*, 92, 111–129.
- Öksüzler, O. (2006). Sosyal sermaye, güven ve belirleyicileri: Bir panel analizi. *Akdeniz İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12, 108–129.
- Özcan, B. (2011). *Sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma*. (Doktora Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- Özcan, B. ve Zeren, F. (2013). Sosyal güven ve ekonomik kalkınma: Avrupa ülkeleri üzerine mekansal ekonometri analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(1), 7–36.
- Perez, F., De Guevara, J. F., Serrano, L., & Montesinos, V. (2006). Measurement of social capital and growth: An economic methodology. *MPRA Paper*, 16006, 1–47.
- Putnam, R. D., Leonardi, R., & Nanetti, Y. N. (1993). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Putnam, R. D. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6, 65–78.
- Raiser, M., Haerpfer, C., Nowatny, T., & Wallace, C. (2001). Social capital in transition: A first look at the evidence. *European Bank for Reconstruction and Development, Working Paper*, 61, 1–30.
- Rodriguez-Pose, V. (1999). Innovation prone and innovation averse societies: economic performance in Europe. *Growth and Change*, 30(1), 75–105.
- Romer, P. M. (1986). Increasing returns and long-run growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002–1037.
- Roth, F., & Schüller, D. (2006). Trust and economic growth: A panel analysis. Manuscript Draft: University of Göttingen
- Roth, F. (2009). Does too much trust hamper economic growth? *Kyklos*, 62(1), 103-128
- Sabatini, F. (2005). *The role of social capital in economic development: Investigating the causal nexus through structural equation models*. Retrieved from <http://ssrn.com/abstract=901361>
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle* (Redvers Opie, Trans.). Cambridge, UK: Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, socialism and democracy*. New York, NY: Harper & Brothers.
- Schneider, G., Plümper, T. & Baumann, S. (2000). Bringing Putnam to the European regions on the relevance of social capital for economic growth. *European Urban and Regional Studies*, 7(4), 307-317.
- Tatoğlu, F. Y. (2012). *Panel veri ekonometrisi*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Tatoğlu, F. Y. (2016). *Panel veri ekonometrisi: Stata uygulamalı*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Teixeira, A. C., & Fortuna, N. (2004). Human capital, innovation capability and economic growth in Portugal, 1960–2001. *Portuguese Economic Journal*, 3, 205–225.
- The World Bank. (2015). *Overview : Social capital*. Retrieved from <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSOCIALDEVELOPMENT/EXTSOCIALCAPITAL/0,,contentMDK:20642703~menuPK:401023~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:401015,00.html>
- Ulku, H. (2004). R & D, Innovation and economic growth: An empirical analysis. *IMF Working Paper*, 185, 1-37.
- Ünver, Ö., Altunkaynak, B. ve Gamgam, H. (2016). *SPSS uygulamalı temel istatistik yöntemler*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Whiteley, P. F. (2000). Economic growth and social capital. *Political Studies*, 48, 443–466.
- Wooldridge, J. M. (2015). *Introductory econometrics: A modern approach*. Canada: Nelson Education.
- World Values Survey. <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>
- Wu, Y. (2010). *Innovation and economic growth in China*, The University of Western Australia. Retrieved from http://www.web.uwa.edu.au/_data/assets/pdf_file/0004/888448/10-10_Innovation_ve_Economic_Growth_in_China.pdf
- Zak, P. J., & Knack, S. (2001). Trust and growth. *The Economic Journal*, 111, 295–321.

Journal of Economy Culture and Society

ISSN: 2602-2656 / E-ISSN: 2645-8772

Araştırma Makalesi / Research Article

Türkiye’de Kültürel Sermayenin Öğrenim Başarısı Üzerine Etkisi

Effects of Cultural Capital on Educational Attainment in Turkey

Mehmet CANSIZ¹, Bilgehan ÖZBAYLANLI², Mustafa Hilmi ÇOLAKOĞLU³

¹Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi, Endüstri Mühendisliği Bölümü, Yarı-zamanlı Öğretim Görevlisi, Ankara, Türkiye

²ODTÜ, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Bölümü Doktora Öğrencisi, Ankara, Türkiye

³Doç. Dr., Milli Eğitim Bakanlığı, Ankara, Türkiye

Corresponding author:

Mehmet CANSIZ,
Hacettepe Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi,
Endüstri Mühendisliği Bölümü,
Ankara, Türkiye
E-mail: mcansiz75@gmail.com

Received: 26.10.2017

Accepted: 16.08.2018

Online published: 30.10.2018

Citation: Cansız, M., Özbaylanlı, B., & Çolakoğlu, M. H. (2018). Türkiye’de kültürel sermayenin öğrenim başarısı üzerine etkisi. *Journal of Economy Culture and Society*, 58, 127-152.
<https://doi.org/10.26650/JECS346079>

öz

Bu çalışmada kültürel sermayenin Türkiye’deki ortaokul öğrencilerinin öğrenim başarılarındaki rolü ele alınmaktadır. Bu çerçevede Bourdieu’nun (1986) kültürel sermaye ile öğrenim başarısı arasında var olduğunu öne sürdüğü güçlü ilişki, Milli Eğitim Bakanlığı tarafından sağlanan veriler kullanılarak regresyon modeliyle test edilmiştir. Bu sayede farklı kültürel sermaye faktörlerinin tek tek veya farklı bileşimler halinde öğrenim başarısında ne derece etkilerinin olduğu ortaya koyulmuştur. Analizlerde özel okullar ve devlet okulları arasındaki farklılaşmaya da yer verilmiştir. Çalışmada kültürel sermaye ile ilgili yoksunlukların öğrenim başarısını önemli ölçüde olumsuz etkilediği saptanmış ve söz konusu etkilerin düzeyleri ortaya konulmuştur. Özel okulların bu yoksunlukları azaltma konusunda devlet okullarına göre daha etkili olduğu gözlemlenmiştir. Bu bağlamda, özel okul destekleri sağlanırken iki ayaklı bir önceliklendirme politikası önerilmiştir. Bir taraftan sosyal içermeyi sağlamak üzere dezavantajlı gruplara odaklanılması, diğer taraftan ülkenin rekabeti gücünü ciddi oranda artırabilecek yıldız bilim insanları ve profesyoneller yetiştirmek üzere kültürel sermaye düzeyi en yüksek seviyede olan öğrencilere öncelik verilmesi önerilmektedir. Bu sonuçların doğuracağı sorular üzerine çeşitli araştırmalar önerilmekle birlikte benzer çalışmanın üniversite sınavı kullanılarak yapılmasının bu alandaki politikaların belirlenmesinde etkili bir veri sunacağı değerlendirilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Kültürel Sermaye, eğitim, öğrenim başarısı, aile özellikleri, Bourdieu

ABSTRACT

This study investigates the role of cultural capital on educational attainment of secondary school students in Turkey. In this context, the strong role suggested and hypothesized by Bourdieu (1986) between cultural capital and educational attainment is tested with a regression model that utilizes the data provided by the Ministry of Education.

Thus, the levels of effects of different types of cultural capital and their various combinations on educational attainment are demonstrated. Differentiation between private schools and public schools is also analyzed. Deprivations of cultural capital are found to negatively affect educational attainment to an important degree, and the levels of mentioned effects are detailed. Private schools are observed to perform significantly better in alleviating these negative effects for the students deprived of cultural capital, as well as executing an additional attainment boost to the students who possess the highest levels of cultural capital. In this regard, a two-pronged approach regarding incentives related to private schools is proposed; which on the one hand suggests to prioritize on the students who are deprived mostly of cultural capital in order to improve the levels of social inclusion in education and on the other hand advise to specialize students with the highest levels of cultural capital to nurture and produce more star scientists and professionals. Several further studies based on these findings are suggested, and especially a similar study using university entrance examinations results will potentially produce quite insightful findings.

Keywords: Cultural capital, education, educational attainment, family aspects, Bourdeiu

EXTENDED ABSTRACT

This study investigates the role of cultural capital on the educational attainment of secondary school students in Turkey. Bourdieu (1986) suggests that cultural capital is the most important and influential factor for educational attainment. The main objective of this study is to test the stated hypothesis, as well as to decipher the potential role of cultural capital on the Turkish education system.

The main part of cultural capital is formed by the family, especially by the parental factors: Is the father and/or mother alive? Are they together or separated? What are the parents’ education levels and occupations? The gender of the student, as well as the number and gender of siblings, is also an important factor. The other important part of cultural capital is influenced and shaped by the environment. Geographic region, hometown, rural or urban residence, district, neighborhood and the house the family lives in are all have their impacts on formation of cultural codes of the student.

The theoretical basis of the study is built on the action theory of Bourdieu (1986). Action theory postulates that action is a function of habitus, capital, and field. “Act” here corresponds to educational attainment. “Habitus” stands for the inclinations and tendencies, and as the subject group in this study are secondary school students, their habitus is mainly formed by family and immediate environment. Capital could be economic, cultural or social. Again, the capital of a student is mainly confined to the economic and cultural capital of the family and his or her network at the school and the neighborhood. The field for a student is also composed of home, neighborhood, and school. So under the action theory, we can simplify the functional elements of action (which would be a much more complex task in terms of analyzing an adult) into two main parts: the added value of the school and the factor related to cultural capital. This task would be more complex for an adult.

In order to investigate the role of cultural capital on educational attainment, the dataset provided by the Ministry of Education is utilized and augmented with data from Ministry of Development and TEPAV, a Turkish think-tank. The dataset includes data for all secondary school students spread over four cohorts, and covers more than 3.7 million individual students. The outcome variable is the YEP score, which stands for the combined score including scores on both the general tests held nationwide and individual examinations in each classroom. Explanatory variables are a set of cultural capital factors, each of which are composed of ordered categorical subdivisions.

In the analysis section, the levels of effects of different types of cultural capital factors and their various combinations on educational attainment are demonstrated. It is identified that deprivations of cultural capital negatively affects educational attainment to an important degree and the levels of mentioned effects are detailed. Study verifies the hypothesis of Bourdieu (1986), which suggests that the

cultural capital is the principal factor that determines educational attainment. On a scale of 0 to 500 points of the possible range of YEP scores, the gap between the expected score of the student group with the least amount of cultural capital and the greatest amount of cultural capital is 311.08 points, which is quite sizable.

On the other hand, the most important cultural capital factors are found to be parents' education levels, gender of student, parents' occupations, having one's own room at home, geographical region, parents' marital status (together or separated) and the province of residence. The lower the level of parental education, the more deprived the student in cultural capital and the less successful in terms of educational attainment. The student is expected to be more successful if parents are working in the public sector and/or if they live in a public housing. Further related factors are observed to be more influential on the educational attainment of the student compared to mother related ones. Girls are found to be significantly more successful *per se*. Having one's own room also boosts scores significantly. Only living in the least developed geographical regions has a significant negative effect on the educational attainment, while living in a moderately developed region outpaces living in the most developed regions. The human development level of the city is observed to have only slight effects. On the other hand, only living in the least developed provinces was observed to lead to significant disadvantage.

The differentiation between private schools and public schools is also analyzed within the study. Private schools are observed to perform significantly better in alleviating the mentioned negative effects on those students deprived of cultural capital, as well as executing an additional attainment boost to the students who possess highest levels of cultural capital. In this regard, a two-pronged approach suggested regarding incentives related to private schools, which on the one hand prioritize on the students who are deprived mostly of cultural capital in order to improve the levels of social inclusion in education and on the other hand specialize in students with the highest levels of cultural capital to nurture and produce more star scientists and professionals.

Several further studies based on these findings are suggested, and especially a similar study using the university entrance examinations results will potentially produce quite insightful findings.

1. Giriş

Bireyin eğitim ve öğrenim başarısını etkileyen pek çok faktör bulunmaktadır. Öğrencinin psikolojik, fizyolojik, biyolojik ve sosyolojik özellikleri ile diğer kontrol edilemeyen birçok faktör bu başarıda etkili olabilmektedir. Bu çalışmada öğrenim başarısında etkili olan sosyolojik faktörlere odaklanılmıştır. Öğrenim başarısına yönelik literatürde sosyolojik birçok çalışma bulunmaktadır. Ailenin sosyo-ekonomik durumu bu kapsamda en çok ele alınan faktör olarak göze çarpmaktadır (Akar, 2010; Bourdieu, 2013; Chiu ve Xihua, 2008; Coleman, Hoffer ve Kilgore, 1982; McEwan, 2003; OECD, 2010; Tansel, 2002; Teachman, 1987). Türkiye özelinde, sosyal konumları ve ekonomik düzeyleri düşük olan ailelerden çocukların öğrenim başarılarının önemli ölçüde olumsuz etkilenebildiğine dair çok sayıda çalışma olduğu da gözlemlenmektedir. (Caner ve Okten 2013; Dinçer ve Uysal, 2010; Ekinci, 2011; Sarier, 2010; Tansel, 2002; Tansel ve Bircan, 2006; Yavuz, Odabaş ve Özdemir, 2016). Ebeveynlerin vefatı (Case ve Cally, 2006) ve ebeveynlerin ayrı yaşıyor oluşu (Baxter, Weston, ve Lixia, 2011; Bracke, Colman, Symoens ve Van Praag, 2010; Molepo, Sodi, Maunganidze ve Mudhovozi, 2012) da öğrencinin başarısını olumsuz etkileyen diğer ailesel faktörler olarak tespit edilmiştir. Ebeveynlerin eğitim seviyeleri (Ceylan ve Berberoğlu, 2007; Güvendir, 2014; Teachman, 1987; Useem, 1992) ve meslek grupları (Memon, Muhammad ve Muhammad, 2010; National Committee on Educational Objectives and Policies ve Gachathi, 1976; Saifi ve Mehmood, 2011) da öğrenim başarısı üzerine sosyolojik çalışmalarda ele alınan önde gelen hususlar arasında yer almaktadır. Öğrencinin cinsiyeti (Gürsakal, 2012; OECD, 2010) kardeş sayısı ve ailenin büyüklüğünün (Blake, 1985; Kelley, 1996; Yağmurlu, Çıtlak ve Leyendecker, 2009) ve ailenin nerede yaşadığının (Berberoğlu ve Kalender, 2005; Engin-Demir, 2009; Garner ve Radenbush, 1991; Yelgün ve Karaman, 2015) öğrenim başarısı üzerine etkileri de alanyazında incelenen diğer faktörleri oluşturmaktadır. Yanıklar (2010) ise aile faktörlerinin yanı sıra öğrenim başarısında devletin ve eğitim sisteminin de oynadığı önemli role dikkat çekmektedir.

Bu çalışmaların ortak özelliklerinde ise ailenin sahip olduğu sosyal, ekonomik ve kültürel kaynakların öğrenim başarısında etkili olduğu sonucu çıkarılabilmektedir. Literatürde kültürel sermaye kavramını en iyi açıklayan yaklaşımın Bourdieu'nun eylem kuramı olduğu düşünülmektedir.

Bu çalışmanın konusunu öğrencinin sahip olduğu kültürel sermayenin eğitim ve öğrenim başarısı üzerindeki etkisi oluşturmaktadır. Bireyin toplumsal yaşam içinde rekabet ederken kullandığı araçlar sermaye olarak tanımlanmakta olup, bu sermaye türlerinden en önemlisini kültürel sermaye oluşturmaktadır. Kültürel sermaye aile yapısı, anne ve babalarının eğitim düzeyi ve meslekleri, ikamet edilen bölgenin özellikleri ve toplumsal cinsiyet gibi toplumsal köken unsurlarını, bu unsurlara ilaveten eğitim ve mesleki tecrübeler yoluyla edinilmiş kültürel kodları ve tüm bunların üzerine inşa edilen görgü, farkındalık, öykünme, inanç, vizyon, sözel beceri, estetik tercihler gibi kapsamaktadır (Bourdieu, 2013, s. 73). Bu anlamda Bourdieu'nun kültürel sermaye tanımlaması temel alındığında ise öğrencinin sahip olduğu kültürel sermaye ailenin sahip olduğu ekonomik, sosyal ve kültürel imkânlarla denk gelebilmektedir.

Kültürel sermayenin öğrenim başarısı üzerindeki etkisine odaklanan öncü çalışmasında Bourdieu (1986), söz konusu iki unsur arasında önemli bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Yazar kültürel sermaye düzeyinin öğrenim başarısının da ötesinde diğer alanlardaki başarı düzeyini de önemli oranda belirlediğini vurgulamakta (Swartz, 2013, s. 111), bununla birlikte, kültürel sermayeyi özellikle eğitim/öğrenim alanı için öğrenim başarısını etkileyen temel unsur olarak değerlendirmektedir (Bourdieu, 2013). Eylem kuramı onun çalışmalarının temel dayanağını oluşturmaktadır.

Bourdieu'nun eylem kuramı pratik, habitus, alan ve sermaye kavramlarına dayanmakta olup eylemin; habitus, alan ve sermayenin etkileşimi ile ortaya çıkmaktadır (Swartz, 2013, s. 197).

Habitus aktörlerin çeşitli durumlarla başa çıkmasını sağlayan stratejiler geliştiren (Bourdieu ve Wacquant, 2012, s. 27), insanların sosyal dünya ile baş ettiği bilişsel ve zihinsel yapılarıdır. Alanlar malların, hizmetlerin, bilginin ya da statünün üretildiği ve aktörlerin sermaye türleri biriktirip rekabet ettikleri konumları ifade etmektedir (Swartz, 2013, s. 167). Ekonomi, sanat, din, üniversite, okul gibi çeşitli yarı özerk alanlar vardır (Ritzer ve Stepnisky, 2013, s. 156). Bourdieu'ye göre alandaki aktörlerin konumu sahip oldukları sermaye miktarı ve ağırlığıyla belirlenir (Ritzer, Stepnisky; 2013: 156). Sermaye ekonomik, sosyal ve kültürel olarak ayrıştırılmıştır. Ekonomik sermayeyi iktisat bilimindeki anlamıyla kullanan Bourdieu, sosyal sermayeyi bir bireyin ya da bir grubun, kalıcı bir ilişkiler ağında elde ettiği gerçek ya da potansiyel kaynakları veya harekete geçirme olanağı bulunan sermaye ve güçlerin toplamı olarak tanımlamaktadır (Bourdieu ve Wacquant, 2012, s. 108). Bourdieu'ya (1986) göre kültürel sermaye ise sözel beceri, genel kültürel farkındalık, estetik tercihler, okul sistemi hakkında bilgi, eğitim gibi geniş çeşitlilik gösteren olanakları kapsamaktadır. Bourdieu, aileden alınan kültürel sermaye miktarı ve türünün, okuldaki başarı düzeyini, bireysel yetenek ya da başarı ölçütüne göre daha iyi açıkladığını vurgulamaktadır (Swartz, 2013, s. 111; Cansız, 2016).

Bu çerçevede çalışma okul başarısının öğrencinin sahip olduğu habitus ve sermaye ile öğrencinin bulunduğu alanın özellikleriyle ilişkisine odaklanmaktadır.

2. Kapsam, Amaç ve Sınırlılık

Bu çalışmada kültürel sermayenin Türkiye'deki ortaokul (5-8. Sınıf) öğrencilerinin öğrenim başarılarındaki rolü ele alınmaktadır.

Çalışmanın amacı Bourdieu'nun (1986; 2013; 2014) kültürel sermaye ile öğrenim başarısı arasında var olduğunu öne sürdüğü güçlü ilişkinin Türkiye ortaokullarında analiz edilmesidir. Bu kapsamda kültürel sermayenin öğrenim başarısını etkileyen temel unsur olduğunu gösteren bu hipotez istatistiki bir modelleme kullanılarak test edilecektir. Böylece Türkiye'deki ortaokul öğrencilerinin kültürel sermaye seviyeleri ile öğrenim başarıları arasındaki ilişki ortaya konulmuş olacaktır. Özellikle kültürel sermaye ile ilgili yoksunlukların öğrenim başarısını olumsuz etkileyip etkilemediği ve etkiliyorsa bunun düzeyinin ne olduğu çalışma ile belirlenecektir. Böylece hem farklı kültürel sermaye faktörlerinin hem tek tek, hem de farklı bileşimler halinde ne derece etkileri olduğunu ortaya koyan bir model kurulacaktır. Bu model özel okul ve devlet okulu arasındaki farklılıkları da içerecektir. Son olarak bu kapsamda politika önerilerinin oluşturulması amaçlanmaktadır.

Bourdieu'nun toplumsal ilişkiler ve sosyolojik oluşumları eylem kuramı ile açıkladığı gibi, kültürel sermaye ile öğrenim başarısı arasındaki ilişkiyi irdelemek üzere kullanılacak olan model eylem kuramından hareketle oluşturulacaktır.

Çalışmanın en önemli kısıtlılığını Bourdieu'nun eylem kuramına uyum sağlamak amacıyla Milli Eğitim Bakanlığı (MEB) tarafından toplanan verilerin kullanılması oluşturmaktadır. Bu durumun bazı temel avantajları ve dezavantajları bulunmaktadır. Türkiye'deki çok geniş bir öğrenci grubuna yönelik bilgi ile çalışılması avantaj olarak değerlendirilebilecekken, eylem kuramının değişkenleri olabilecek dil, yaşanan semt, sanat ve spor gibi konulara ilişkin verilerin bulunmaması ise dezavantajdır.

Bu çalışmada Bourdieu'nun eylem kuramı kullanılarak kurgulanan bir ekonometrik modelleme ile ve Milli Eğitim Bakanlığının uhdesindeki mevcut veriler kullanılarak kültürel sermayenin eğitim üzerindeki etkileri analiz edilmeye çalışılmıştır. Burada göz önünde bulundurulması gereken önemli bir husus tüm modellerin doğası gereği belirli bir oranda basitleştirme ve soyutlaş-

tırma içermesi ve bu ödünün karşılığında da bize popülasyonun geneline ilişkin daha genel, daha baskın etkileşimler hakkında ampirik olarak desteklenmiş bulgular üretilebilmesi ve delile dayalı (evidence-based) politikaların kurgulanmasına zemin hazırlanabilmesidir. Bu anlamda çalışmanın bu kapsamdaki Bourdeu kuramını farklı derinlikleriyle kullanan bir dizi çalışmanın ilk adımı olarak görülmesinde ve Bourdeu'nun kuramı dâhilindeki kültürel sermaye kavramı ve ilgili diğer kavramları tüm nüansları ile daha derinlemesine irdeleyen nicel yöntemlere dayalı, bu çalışmayı tamamlayıcı nitel çalışmaların hayata geçirilmesinde önemli fayda görülmektedir.

3. Kültürel Sermayenin Eğitim Başarısına Etkisi

Bourdeu'ya ait eylem kuramı çalışma için merkezi öneme sahip olması nedeniyle ilk olarak bu kuramla başlamak yerinde olacaktır. Eylem kuramının temel kavramlarını eylem, habitus, alan ve sermaye oluşturmaktadır. Eylem; habitus, sermaye ve alan arasındaki etkileşim sonucu oluşmaktadır (Swartz, 2013, s. 197). Bu anlamda eylem; habitus, sermaye ve alanın bir fonksiyonu şeklinde formüle edilebilir:

$$\text{Eylem} = f(\text{habitus, sermaye, alan})$$

Eylem, yapı ve aktör etkileşiminin bir ürünü olarak oluşmaktadır (Ritzer ve Stepnisky, 2013, s. 152). Bourdeu, eylemin bir taraftan toplumsal yapı tarafından belirlendiğini, diğer taraftan toplumsal yapıları inşa ettiğini düşünmektedir; zira yapılar da aktörlerin gündelik eylemleri aracılığıyla toplumsal olarak inşa edilmektedir.

Habitus, aktörün düşünce, algı ve anlama eğilimleridir (Cuff, Sharrock ve Francis, 2013, s. 359). Kısaca yatınlıklar ve eğilimler olarak nitelendirebiliriz (Cansız, 2016). Bourdeu'ye göre habitus bireysel olmayıp davranışları da tek başına belirleyemez. Habitus aktörlerin çeşitli durumlarla başa çıkmasını sağlayarak (Bourdeu ve Wacquant, 2012, s. 27) hem sosyal dünyayı oluşturmakta hem de sosyal dünya tarafından üretilmektedir (Ritzer, 2011, s. 398). Habitus, aktörün sosyal yaşamdaki konumuna bağlı olarak değişkenlik göstermekle birlikte (Ritzer ve Stepnisky, 2013, s. 154) yaşamı boyunca da sürekli değişmektedir. Habitus insanların sosyal dünya ile baş ettiği bilişsel ve zihinsel yapıdır. Habitus sürekli olarak alanla karşılıklı etkileşimdedir. Diğer bir ifadeyle ailede başlayan habitus, eğitim, sosyal ve iş hayatıyla sürekli bir etkileşim halinde olup değişime uğramaktadır.

Bourdeu (2012, s. 200) alanı, devamlı değişimin yaşandığı ve bireyleri bu açıdan kısıtlayan bir mücadele alanı olarak tanımlar. Alanların kendine has kuralları, alışkanlıkları ve düzeni bulunmaktadır. Alanda bulunan insanlar pozisyonlarını korumaya ve geliştirmeye çalışırlar (Ritzer ve Stepnisky, 2013, s. 156). Alanlar ürünlerin, hizmetlerin, bilginin ya da statünün üretildiği ve aktörlerin ekonomik, sosyal, kültürel sermayeleriyle mücadele ettikleri sosyal yaşamı anlatmaktadır (Swartz, 2013, s. 167). Bu bağlamda siyaset, eğitim, spor ve üniversite gibi alanlar tanımlanacağı gibi mikro bağlamda okul da eğitim sistemi içerisinde bir alandır. Hatta okul içinde özel okulların farklı dinamikleri bulunduğu için özel okullar da mikro bir alan olarak kabul edilebilir.

Bireyin alanda mücadele ederken kullandığı kaynaklar sermaye olup aktörlerin konumu sahip oldukları sermayenin miktarı ve niteliği ile belirlenmektedir (Bourdeu, 1986, s. 49; Ritzer ve Stepnisky, 2013, s. 156). Toplumsal yaşam içinde birey sermayesini kullanarak mücadele etmektedir. Bourdeu, insanların elde etmeye çalışacakları birçok farklı sermaye olduğunu belirtmektedir (Bourdeu, 1986). Ekonomik, sosyal ve kültürel olarak üçe ayrılan sermaye bireye toplumsal yaşamda rekabet gücü sağlayan unsur olarak ta tanımlanabilir (Cansız, 2016).

Ekonomik sermayeyi iktisat bilimindeki anlamıyla kullanan Bourdeu ekonomik sermayeyi doğrudan paraya çevrilebilen sermaye olarak görürken (Bourdeu, 1986), sosyal sermayeyi aktö-

rün veya grubun, mevcut ya da potansiyel kaynakları harekete geçirebilecek ilişkiler ağı olarak tanımlamaktadır (Bourdieu ve Wacquant, 2012, s. 108). Bourdieu (2003), sosyal sermayeyi bir bireyin ya da bir grubun, kalıcı bir ilişkiler ağına elde ettiği gerçek ya da potansiyel kaynakları veya harekete geçirme olanağı bulunan sermaye ve güçlerin toplamı olarak tanımlamaktadır. Sosyal sermaye, aktörlerin ekonomik, kültürel ve beşeri sermayelerini harekete geçirmelerini sağlayan temel bir faktördür (Bourdieu, 1986, s. 49). Sosyal sermaye, ağlar ve gruplar içerisindeki konumdan kaynaklanmaktadır. Bu konum bireyin, ailenin veya yine bir başka grubun hedeflerine ulaşabilmek için yaptığı ekonomik ve kültürel sermaye yatırımlarının bir sonucudur. Sosyal sermaye fiili ve potansiyel kaynakların toplamını temsil etmekte olup sosyal sermaye büyüklüğünün, harekete geçirebildiği bağlantı sayısına ve her bir bağlantıyla sahip olunan beşeri, sosyal ve ekonomik sermaye büyüklüklerine bağlıdır (Bourdieu, 1986, s. 248–249). Sosyal sermaye bir aktörün içinde bulunduğu alanda sahip olduğu ilişkiler ağına gönderme yapar. Aktörün diğerleriyle olan bağlantıları, grup üyelikleri, bu ilişkilerin getirdiği aktörün üstündeki veya ona yönelik yükümlülükler, ayrıcalıklar ve itimat” gibi olgular bu sermayenin içeriğini oluşturur (Cansız, 2016; Göker, 2007, s. 282).

Literatürde öğrencinin okuldan ayrılması ve sosyal sermaye ilişkisine ilişkin bir hayli çalışma bulunmaktadır (Cemalciler ve Gökçen, 2014; Goksen ve Cemalciler, 2010; Çetin, 2014). Çetin (2014)’de öğrencilerin okula devamlarında sosyal sermayenin önemini ebeveyn ağlarını karşılaştırarak incelenmiş ve okula devam edenlerin ebeveynlerinin, okul terklerinkine göre daha geniş ve kaynak içeren ağlara sahip olduklarını ortaya koymuştur. Anne ve babanın dâhil olduğu ağlar yani sahip oldukları sosyal sermaye kapasitesi çocuk düşünüldüğünde sahip olunan kültürel sermayeye karşılık gelebilmektedir. Diğer taraftan Cemalciler ve Gökşen (2014) sosyal sermayenin zorunlu eğitimden kopma üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalarında Bourdieu (1986)’nın sosyal sermaye anlayışı ile Coleman (1988)’nin sosyal sermaye anlayışı arasındaki zıtlığa dikkat çekmektedir. Buna göre, Coleman (1988) sosyal sermayenin kişilerin ve toplulukların hayat kalitesini artırdığına ilişkin normatif bir yaklaşıma sahipken, Bourdieu (1986) sosyal sermaye süreçlerinin ırk, sınıf ve cinsiyet eşitsizlerinin içinde gömülü bir unsur olduğunu vurgulamaktadır. Çalışmada sosyal sermayeyle ilgili kısıtlılıkların önemli engellere işaret ettiği ortaya konurken, iyileştirici etkenler olarak öğretmenlerin öğrenciler üzerindeki yakın ilgileri ve iletişimleri ile ebeveynlerin desteğinin oldukça önemli unsurlar olarak öne çıktığı ifade edilmektedir.

Kültürel sermaye aile yapısı, anne ve babalarının eğitim ve meslekleri, ikamet edilen bölgenin özellikleri ve toplumsal cinsiyet gibi toplumsal köken unsurlarını, bu unsurlara ilaveten eğitim ve mesleki tecrübeler yoluyla edinilmiş kültürel kodları ve tüm bunların üzerine inşa edilen görgü, farkındalık, öykünme, inanç, vizyon, dünya görüşü, sözel beceri, estetik tercihler, vb. kapsamaktadır (Bourdieu, 2013 s. 73).

Bourdieu’ya (1986) göre kültürel sermaye, sözel beceri, genel kültürel farkındalık, estetik tercihler, okul sistemi hakkında bilgi, eğitim gibi geniş çeşitlilik gösteren olanakları kapsamaktadır. Bourdieu, aileden alınan kültürel sermaye miktarı ve türünün, okuldaki başarı düzeyini, bireysel yetenek ya da başarı ölçütüne göre daha iyi açıkladığını vurgulamaktadır (Swartz, 2013, s. 111). Alınan eğitimin özelliği, başarı düzeyi, özellikli okullarda eğitim görmek, okulun taşra ya da merkezde olması benzeri verileri içermektedir (Bourdieu,1990; 2013).

Bourdieu’nun yukarıdaki tanıımı itibarıyla kültürel sermayenin pratik olarak beşeri sermaye ve toplumsal kökenden oluştuğu söylenebilir. Beşeri sermaye bireyin eğitimi ve mesleki tecrübeleri üzerinden oluşturduğu temel beceri, nitelik ve pratiklerden oluşan sosyal ve kültürel kodların yeni değer üretme yetisini içermektedir. Toplumsal köken çok geniş bir alandan oluşmaktadır. Bu ka-

pamda ailenin yapısı, toplumdaki konumu, büyüklüğü, geliri, iş güvencesi, yaşadığı yerler nedeniyle kent veya kırsal alanda yetişme durumu, arkadaşlıklar, komşuluk ilişkileri, denk gruplar, cinsiyet ve demografik özellikler, dilsel sermaye, itibar, din, kültüre ve öğrenime ilişkin yakınlıklar toplumsal köken parantezinde değerlendirilebilecek unsurlardır (Bourdieu ve Passeron, 1964).

Eğitimin önemi Bourdieu ve Passeron’un Varisler (1964) ve Yeniden Üretim (1970) adlı çalışmalarında görülmektedir. Bourdieu ve Passeron, Varisler’de sosyal kökenin daha açık bir şekilde ailenin ve özellikle babanın konumunun eğitim sistemindeki rolünü ortaya koyarken, Yeniden Üretim’de sosyal köken ve alınan eğitim ile dâhil olunan sınıfı incelemiştir (Cansız, 2016). Bourdieu ve Passeron (2014) Varisler’de Fransız yükseköğretim sisteminde öğrencilerin toplumsal kökenine göre durumunu analiz etmiştir. Buna göre farklı toplumsal kökene sahip kişilerin yükseköğretime devam etme şansları, eğitimdeki başarıları, sanatsal aktiviteleri gibi hususlar karşılaştırılmıştır (Cansız, 2016). Bu durum yükseköğretime erişme şanslarında, eğitim süreci boyunca kişinin toplumsal kökenine göre çok eşitsiz bir eleme bulunduğunu iddia etmektedir. Babası üst düzey bir yönetici olan çocuğun, babası tarım işçisi olan bir erkek çocuğa göre seksen kat daha fazla üniversiteye girme ihtimali bulunmaktadır (Bourdieu ve Passeron, 2014, s. 16–17; Cansız, 2016).

Kültürel sermayenin en önemli boyutunu aile ile faktörler oluşturmaktadır. Bourdieu, aileden alınan kültürel sermaye kapasitesinin (miktar ve tür) okuldaki başarı düzeyini açıkladığını savunmaktadır (Swartz, 2013, s. 111). Aile ortamında ve çevresinde kendisine örnek ve yardımcı olan rol modellerle birlikte, onları izleyerek ve onlarla birlikte deneyimler yaşayarak büyüyen bir çocuğun kültürel sermaye birikimi, onun için gerek okulda gerekse sonraki toplumsal alanlarda rekabet üstünlüğü oluşturacaktır. Bourdieu bu durumu açıklamak için “oyunun içinde doğanlar, oyuna doğuştan hâkim olanlar” ifadelerini kullanmaktadır (Bourdieu, 2013, s. 73).

Arun (2012; 2014), Bourdieu’nun ortaya koyduğu temel çerçeveden hareketle sermaye türlerinin, özellikle de kültürel sermayenin çok güçlü şekilde sınıfsal ayrımı organize eden gücüne dikkat çekmektedir. Farklı kültürel alanlarda statü elde etmek üzere gerçekleştirilen mücadelede sermaye türü ve hacmi, mücadele sırasında belirleyici unsur olmaktadır. Yazara göre, ekonomik eşitsizlikle karşılaştırıldığında önemli ölçüde daha az önemsenen kültürel eşitsizlik, sağlıktan ekonomiye, eğitimden iskân politikalarına kadar birçok alanda önemli etkiler ortaya koymaktadır. Aynı zamanda yazar Türkiye’de kültürel eşitsizliğin inatçı bir şekilde muhafaza edilmeye devam edildiğini ve nesilden nesile sınıfsal olarak aktarıla geldiğini vurgularken, Türkiye’nin modernleşme tarihi içinde üretilen sosyo-kültürel politikaların bizzat bu eşitsizliğe zemin hazırladığı savını ortaya koymaktadır. Bununla birlikte, kültürel sermayenin daha adil dağılımının, daha eşitlikçi, daha içerici ve daha demokratik bir toplum talebini de beraberinde getirmesi söz konusu olabilecektir.

Çocuklarının öğrenim başarısı üzerinde ailelerinin etkileri konusunda yapılan araştırmalar artmakta özellikle başarılı öğrencilerin diğerlerinden ayıran faktörlere odaklanılmaktadır. Sosyolojik olarak toplumun temeli ve en küçük birimi olan aile aynı zamanda çocuklar için ilk eğitim ortamı olması nedeniyle tüm eğitim ve öğrenim hayatını etkilemektedir. Aileler sosyal, kültürel, ekonomik ve biyolojik özelliklerini çocuğa yansıtmaktadır. Aynı zamanda, ailelerin sahip oldukları sosyal ve ekonomik imkânlar yaşadıkları bölgeleri ve çevreyi etkilemektedir. Bu durum ise sahip olunan okul ve öğretmen özelliklerini etkileyeceği için öğrencilerin başarısını etkileyebilmektedir (Akar, 2010; Chiu ve Xihua, 2008; McEwan, 2003; Tansel, 2002, Teachman, 1987).

Ailenin, çocuğun eğitim süreciyle ilgilenmek, yönlendirmek ve okulla işbirliği içinde hareket etmek gibi görevleri bulunmaktadır (Şişman, 2010, s. 88). Ailenin bu fonksiyonları etkili bir şekilde yerine getirmesi de doğal olarak eğitim, ekonomik düzey, meslek, yaşadığı yerler gibi özelliklerin yanında aile ilişkilerine de bağlıdır.

Türkiye'deki aile yapısına baktığımızda, sanayileşme, kentleşme, eğitim düzeyinin yükselmesi ve göçle birlikte değişimin yaşandığı ve modern ailenin özelliklerine yakınsamanın gerçekleşmekte olduğu gözlemlenmektedir. Bu geçiş döneminde çocukların eğitimi konusu en önemli önceliği oluşturmaktadır. Türkiye'de bu konuda yapılan bazı araştırmalara göre Türkiye'de okulların başarıları arasında önemli farklılıklar vardır (Berberoğlu ve Kalender, 2005; Ceylan, 2009; Kıncal ve Ulutaş, 2009; Türk Eğitim Derneği [TED], 2008). Bu durum Türkiye'de sosyal konumları ve ekonomik düzeyleri düşük olan ailelerin çocuklarının öğrenim başarıları ve sonuçta gelecekte elde edebilecekleri sosyal ve ekonomik imkânları olumsuz etkilemektedir (Caner ve Okten 2013; Dinçer ve Uysal, 2010; Ekinci, 2011; Tansel, 2002; Tansel ve Bircan, 2006). Bireylerin doğuştan gelen ve seçme imkânlarının bulunmadığı bu koşullar, fırsat eşitliklerini olumsuz olarak etkileyebilmektedir. Eğitim politika ve uygulama araçları ise fırsat eşitsizliklerini aza indirmek için kamunun en temel araçlarının başında gelmektedir (Çiftçi ve Çağlar, 2014).

Kültürel sermaye faktörlerine birer birer odaklanmak üzere öncelikle anne ve babaya ilişkin faktörlerle başlarsak, özellikle ebeveynlerin hayatta olup olmadığı, ayrı yaşayıp yaşamadıkları, eğitim seviyeleri ve meslek grupları temel ebeveyn özellikleri öne çıkmaktadır.

Case ve Cally (2006) ebeveynlerin vefatı ile çocuklarının sonraki öğrenim başarı seviyesi arasında anlamlı ilişki tespit etmiştir. Yazarlara göre annenin vefatı öğrenim başarısını doğrudan ve önemli ölçüde negatif etkileyen bir faktördür. Babanın vefatı ise temel olarak ailenin maddi imkânlarını oldukça kısıtlamakta ve sermaye birikimi olmayan ailelerin hızlı bir şekilde fakirleşmesine yol açmaktadır. Öğrenim başarıları üzerindeki yine önemli ölçüdeki negatif etkisi dolaylı olarak ailenin fakirleşmesinden kaynaklanmaktadır.

Bracke ve arkadaşları (2010) ebeveynleri ayrı olan öğrencilerin hem fiziksel hem de zihinsel sağlık sorunlarıyla daha fazla karşılaştıklarını ve çok daha fazla stres yaşadıklarını belirtmektedir. Baxter ve arkadaşları (2011) ebeveynlerin ayrılmasının ekonomik durumu genelde kötüleştirdiğini, aynı zamanda öğrenciye derslerinde destek olunması anlamında da önemli kısıtlılıkların ortaya çıktığını, zira çocuğun velayetini alan ebeveynin yükü arttığı için artık çocuğa daha az zaman ayırabildiği, diğer ebeveynle çocuk arasında da ilişkinin gitgide sönümlendiğini vurgulamaktadır. Molepo ve arkadaşları (2012) ise öğretmenlerin, anne ve babaları boşanmış ve dolayısıyla ayrı yaşayan öğrencilerle ilgili duygusal ve davranışsal zorluklar yaşadıklarını raporladıklarını ifade etmektedir. Yazarlar tüm bu yaşanan zorluklar ve destek eksikliğinin öğrenim başarıları üzerinde kaydağer olumsuz etkileri olmasına yol açtığını ifade etmektedir.

Literatürde yer alan bir çok çalışmada ebeveynlerin eğitim seviyesi arttıkça çocuklarının da başarı seviyesinin arttığını saptamıştır. Eğitim düzeyi daha yüksek olan ebeveynler çocuklarına daha iyi bir öğrenme atmosferi sunabilmekte (Teachman, 1987) ve kendileri de çocuklarının eğitim süreçlerine ve ortamına dâhil olabilmektedir (Useem, 1992). Bu kapsamda söz konusu ebeveynler öğretmenlerle daha yakından etkileşim sağlayarak çocuklarını yakından takip etmekte ve ödev veya sınav hazırlıklarına daha fazla destek olmaktadır. Bahse konu ilgili ve destekleyici ebeveynlere sahip olmayan öğrenciler ise önemli bir kültürel sermaye eksikliğine maruz kalmış olmaktadır.

Ebeveynlerin meslek grubunun çocukların öğrenim başarılarını artırdığına ilişkin literatürde çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu konudaki öncül çalışmalardan National Committee on Educational Objectives and Policies ve Gachathi (1976) daha prestijli mesleklerde çalışanların ekonomik, sosyal, psikolojik ve duygusal anlamda çocuklarına daha fazla destek sağladıklarını ifade etmektedir. Hem babanın hem de annenin çalışıyor olması çocuklarının başarılarını artıran önemli etkenler olarak önümüze çıkmaktadır (Memon ve ark., 2010). Saifi ve Mehmood (2011) ebeveynleri devlet memuru olan öğrencilerin önemli ölçüde daha başarılı olduğunu ifade etmektedir.

Öğrencinin kaç kardeşi olduğu bir başka önemli faktörü oluşturmaktadır. Blake (1985)’in “seyrelme (dilution)” hipotezine göre çok sayıda kardeş ebeveynlerin her bir çocuğa ayırdığı zamanı, itinayı ve maddi imkânları seyreltmekte; bu da öğrencinin öğrenim başarısını negatif etkilemektedir. Kelley (1996) kalkınmakta olan ülkeler ile ilgili yaptığı literatür taramasında daha geniş ailelerden öğrencilerinin ortalamada daha az başarı gösterdiğini ifade etmektedir. Bu çalışmaların çoğunluğunda söz konusu negatif etkinin ailenin ekonomik durumu kontrol edildiğinde dahi etkisini sürdürdüğü dikkat çekmektedir. Aynı zamanda, çok sayıda kardeşi olan öğrencilerin evde kendilerine ait bir odalarının olma ihtimali çok daha düşmekte, bu da onların özellikle ödev ve sınav hazırlıklarında yoğunlaşmalarını zorlaştırmaktadır. Diğer ilgi çekici husus ise öğrencinin kaçınıcı kardeş olduğuna ilişkin olup, evde kendisinden daha büyük kardeşi olan öğrencilerin bundan olumlu anlamda dışsallık sağladığı tespit edilmektedir. Çocuğun cinsiyeti de öğrenim başarısı anlamında önemli bir yer tutabildiğini, zira bir taraftan konsantrasyon, önemseme ve sahiplenme cinsiyetler arasında değişim gösterebilirken; farklı cinsiyetlere ebeveynlerin ayırdığı maddi kaynaklar, verdikleri ehemmiyet, tanıdıkları serbestlik ve ev işlerine yardım edip etmeme gibi hususlar önemli derecede farklılaşmaktadır. Zembar ve Blume (2009) yazın geneline bakıldığında kızların erkeklerden ortalamada daha başarılı olduklarını ifade etmektedir.

Kültürel sermayenin diğer önemli bileşenini öğrencinin nasıl bir çevrede yaşadığı, yani *alanın* okul dışında kalan kısmı oluşturmaktadır. En geniş olarak coğrafi bölgeden başlarsak, yaşanılan şehir, o şehrin hangi ilçesi, hangi köyü, hangi semti, hangi mahallesi, site mi, lojman mı, sokak mı şeklinde silsile halindeki tüm mezo ve mikro alanlar öğrencinin kültürel sermayesinin oluşmasında çok önemli roller üstlenmektedir. Garner ve Rodenbush (1991) söz konusu alanların öğrenim başarısı üzerinde oldukça önemli etkileri olduğunu ortaya koymuş ve öğrenim kalitesini sadece okul yapısı ve faaliyetlerine odaklanarak çözmenin yeterli olmayacağını, tüm toplumu ve okul dışı alanları hedefinde gözeten bir yaklaşıma ihtiyaç duyulduğunu vurgulamaktadır. Öğrenci gözüyle de bakarsak, üniversiteye ait bir lojmanda oturan öğrenci ile suçun çok yaygın olduğu bir kenar mahallede oturan öğrencinin gözlemlendiği rol modeller çok farklı olacaktır. Bu da her şeyden önce öğrenimin kendisi için ne kadar önemli olduğunu anlamasında çok farklı bakış açıları demek olacaktır.

4. Eğitimde Başarı Modeli

Bu çalışmada Bourdieu’nun eylem kuramı kullanılarak kurgulanan bir ekonometrik modelleme ile ve Milli Eğitim Bakanlığının uhdesindeki mevcut veriler kullanılarak kültürel sermayenin eğitim üzerindeki etkileri analiz edilmeye çalışılmıştır. Burada göz önünde bulundurulması gereken önemli bir husus şudur: Tüm modeller doğası gereği belirli bir oranda basitleştirme ve soyutlaştırma içermektedir. Verilen bu ödünün karşılığında da bize popülasyonun geneline ilişkin daha genel, daha baskın etkileşimler hakkında ampirik olarak desteklenmiş bulgular üretilebilmekte ve delile dayalı (evidence-based) politikaların kurgulanmasına zemin hazırlanabilmektedir. Bu anlamda çalışmanın bu kapsamda bir ilk adım olarak görülmesi ve Bourdieu’nun kuramı dâhilindeki kültürel sermaye kavramı ve ilgili diğer kavramları tüm nüansları ile daha derinlemesine irdeleyen nicel yöntemlere dayalı, bu çalışmayı tamamlayıcı nitel çalışmaların hayata geçirilmesinde önemli fayda görülmektedir.

Çalışmada önceki bölümde tanımlanan Bourdieu’ya ait eylem kuramı teorik temel kurgu olarak kullanılmıştır. Eylem kuramına göre eylem; habitus, sermaye ve alanın bir fonksiyonu şeklinde hayata geçmektedir:

$$\text{Eylem} = f \{ \text{habitus, sermaye, alan} \}$$

Bu çalışma bağlamında eylem, ortaokul öğrencilerinin eğitim başarılarını ifade etmektedir ve başarı düzeyi de bu öğrencilere özgün habitus, sermaye ve alan özelliklerinin bir fonksiyonu şeklinde ortaya çıkmaktadır:

$$\text{Eylem} = \text{Öğrenim Başarısı} = f \{ \text{habitus, sermaye, alan} \}$$

Burada önem taşıyan husus ortaokul öğrencilerin habitus, sermaye ve alan özelliklerinin erişkinlerinkinden önemli farklılıklar arz etmekte olduğudur. Erişkin bir aktörün sosyal, ekonomik ve kültürel sermayesinin her birini birbirinden ayırt ederek analiz ve idealize etmek mümkündür. Söz konusu aktörün kültürel sermayesi temel olarak ailesinin eğitim ve mesleki özellikleri ile ona sağladığı imkânlardan (aldığı eğitim, nerede büyüdüğü, geçmişinden bugüne ne gibi deneyimler yaşayabildiği gibi) yani kültürel sermayesinden kaynaklanmaktayken, sonradan edindiği sosyal ve ekonomik sermaye ile temel olarak ailesinden aldığı kültürel sermayesini mobilize etme fırsatı bulmaktadır. Diğer taraftan, bu araştırmanın öznesi olan ortaokul öğrencilerinin ise tüm sermayesi kültürel sermayeden ibarettir, zira ekonomik ve sosyal sermaye ile ilgili unsurlar temel olarak aile özellikleriyle ilişkilidir ve öğrenci perspektifinden baktığımızda eylemi yani başarıyı belirleyen tek temel sermaye faktörü kültürel sermaye olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu çerçevede eylem kuramı eşitliği bir ortaokul öğrencisi için aşağıdaki şekilde modifiye edilebilir:

$$\text{Öğrenim Başarısı} = f \{ \text{habitus, kültürel sermaye, alan} \}$$

Benzer şekilde, erişkin bir aktörün habitusu yani eğilimleri ve yatkınlıkları, içinde bulunduğu aile, eğitim, iş ortamı ve sosyal yaşamla etkileşimli bir şekilde oluşmaktadır. Öğrencinin çalıştığı bir iş ortamı veya ev/yaşadığı semt dışında bir sosyal yaşamı olmadığı için, habitusunu etkileyen faktörler ise ailesi, gittiği okul ve yaşadığı yerdeki sosyal ortamı olarak sıralanabilir. Bu anlamda habitusunu etkileyen faktörler de kültürel sermaye ve alanla ilgili faktörlerle sınırlı olup, $\text{habitus} = h \{ \text{kültürel sermaye} \}$, yani habitus da kültürel sermayenin bir fonksiyonu olarak tanımlanabilir.

$$\text{Öğrenim Başarısı} = f \{ h \{ \text{kültürel sermaye, alan} \}, \text{kültürel sermaye, alan} \}$$

Diğer taraftan, bir erişkin için alan, kuralları önceden konulmuş rekabet ortamlarına karşılık gelmektedir. Bu anlamda örneğin bir memur için bürokratik sistem, bir sanayici için ihracat yapılacak pazarlar temel alanları oluştururken, bürokratik sistem içinde çalışılan bakanlık veya sanayi içinde çalışılan alt-sanayi kolu mikro alanları ifade etmektedir. Bu çalışma kapsamında öğrencinin bulunduğu alanlar, öğrenci statüsüyle okul ortamı (mikro anlamda devlet okulunda mı yoksa özel okulda mı okuduğu) ve çocuk statüsüyle ev, mahalle, yaşanan kent ve ilçe ortamıdır. Bu anlamda alan da kültürel sermaye faktörleri ile okulun bir fonksiyonu $\text{alan} = a \{ \text{kültürel sermaye, okul} \}$, olarak ele alınabilir.

$$\text{Öğrenim Başarısı} = f \{ h \{ \text{kültürel sermaye, } a \{ \text{kültürel sermaye, okul} \} \}, \text{kültürel sermaye, } a \{ \text{kültürel sermaye, okul} \} \}$$

Yukarıdaki argümanlar dâhilinde Bourdieu'nun eylem kuramı bağlamında bir ortaokul öğrencisinin öğrenim başarısı, daha sade bir şekilde, öğrencinin kültürel sermayesi ile okulun yarattığı katma değer bir fonksiyonu olarak ifade edilebilir hale gelmektedir:

$$\text{Öğrenim Başarısı} = \Phi \{ \text{öğrencinin kültürel sermayesi, okulun yarattığı katma değer} \}$$

Yanıklar (2010) Bourdieu'nun kültürel sermayenin edinilmesi sürecinde aileye temel bir önem atfetmekte olduğunu, ancak eğitim kurumlarının bu kapsamda oynayabileceği rolün önemini göz ardı ettiğinin altını çizmektedir. Yukarıdaki model tasarımı, Yanıklar (2010)'ın dikkat çektiği bu önemli olguyu, okul türü değişkenini içermesi sayesinde analize yansıtılmaktadır.

Bu çalışmada öğrenim başarısının göstergesi olarak bir öğrencinin ortaokul sürecinin sonunda belirlenen, lise ve dengi okullara başvuruda kullanmak üzere, öğrencinin ortaokuldaki genel başarısını ifade eden Yerleştirme Puanı (YEP) kullanılmıştır. YEP, 0 ile 500 puan arasında değer-

ler almakta olup merkezi sınavlardaki sonuçlar ile sınıf-içi performansın bir bileşimi niteliğini taşımaktadır.

Çalışmada kültürel sermaye değişkenleri olarak; anne ve babanın hayatta olup olmaması anne ve babanın birlikte yaşayıp yaşamadıkları, anne ve babanın eğitimleri ve meslekleri, oturlan konut tipi, öğrenciye ait bir odanın bulunup bulunmaması, coğrafi bölge, şehir ve ilçe bazında yaşanan yerler ve cinsiyetin öğrenim başarısı üzerindeki etkileri analiz edilmiştir. Bu değişkenlerin her biri kategorik değişken olarak formüle edilmiş olup, herbirine ait betimsel istatistikler Tablo-1'de sunulmaktadır.

Kültürel sermaye faktörlerinin herbirinin ve bunların farklı bileşimlerinin öğrenim başarısı üzerindeki etkisini analiz etmek üzere bir reel sayılı açıklanan değişken ile kategorik yapıdaki açıklayan değişken setini kapsayan doğrusal regresyon modeli aşağıdaki gibi belirlenmiştir:

$$YEP = \beta_0 + \beta_1 AnneHayattaMı + \beta_2 BabaHayattaMı + \beta_3 AnneBabaBirlikteMi + \beta_4 AnneninEğitimSeviyesi + \beta_5 BabanınEğitimSeviyesi + \beta_6 AnneninMeslekGrubu + \beta_7 BabanınMeslekGrubu + \beta_8 CocuğunCinsiyeti + \beta_9 CocuğunKendiOdasıVarMı + \beta_{10} OturulanKonutTürü + \beta_{11} CoğrafiBölge + \beta_{12} ŞehrinSosyoKültürelGelişmişlikSeviyesi + \beta_{13} İlçeninSosyoEkonomikGelişmişlikSeviyesi + \epsilon$$

Yukarıdaki model kapsamında β_1 'den β_{13} 'e kadar olan parametreler, diğer değişkenler sabit tutulduğunda, önlerinde oldukları kültürel sermaye değişkeninin öğrenim başarısı üzerindeki ortalama etkisini göstermektedir. Kültürel sermaye bileşenlerine karşılık gelen açıklayıcı değişkenler kategorik yapıda oldukları için, önlerindeki parametre değeri, o açıklayıcı değişkenin baz kategorisine kıyasla artış/azalışı ifade etmektedir. Sabit terim, yani β_0 ise kültürel sermaye faktörlerini oluşturan diğer değişkenlerin herbiri baz değerlerindeyken beklenen ortalama başarı düzeyini ifade etmektedir. Okulun sağladığı katma değer de sabit terimin içinde yer almaktadır. Hata terimi ϵ ise kültürel sermaye faktörleri ve okulun yarattığı katma değer dışında kalan ve öğrenim başarısını etkileyen diğer tüm faktörleri kapsayan hata terimidir. Hata teriminin, ortalaması sıfır ve varyansı sabit Normal dağılım gösterdiği kabul edilmiştir.

Bu model kurgusu kültürel sermaye faktörlerinin etkilerini yansız bir şekilde tespit edecektir. Yanlılığın söz konusu olması için iki durumdan söz edilebilir. Birincisi, hata teriminin içinde yer alan öğrenci özelliklerinden birinin hem YEP puanını hem de kültürel sermaye faktörlerini aynı anda etkileme potansiyeli ve bundan kaynaklanan ihmal edilmiş değişken yanlılığıdır (omitted variable bias). Kültürel sermaye faktörleri temel, arkaplana ve kökene ilişkin faktörler oldukları için zamansal ve mantıksal olarak onlardan önce gelen bu tür bir özellik olması doğası gereği çok mümkün gözükmemektedir. İkincisi, açıklanan değişkenler ile kültürel sermaye değişkenlerin aynı anda ortaya çıkmasından kaynaklanan yanlılık (simultaneity bias) durumundan kaynaklanacaktır. Yine kökene ait değişkenler olmaları nedeniyle, kültürel sermaye değişkenleri öğrencinin başarı durumundan zamansal ve mantıksal sıralama itibarıyla önde gelmekte olup, bu tür bir yanlılığın söz konusu olması mümkün değildir.

Yukarıdaki model kullanılarak önce tüm ortaokul öğrencileri için topluca, ardından mikroanalizi kapsamında devlet okulu ve özel okul öğrencileri için ayrı ayrı olmak kaydıyla öğrenim başarısı ile kültürel sermaye faktörleri arasındaki ilişki analiz edilecektir.

5. Veri

Çalışmada çocuğun YEP puanı, cinsiyeti, anne ve babanın hayatta olup olmadığı ve birlikte yaşayıp yaşamadıkları, anne ve babanın eğitimleri ve meslekleri, oturlan konut tipi, öğrencinin kendine ait bir odasının olup olmaması değişkenlerine ait veriler T.C. Milli Eğitim Bakanlığı'nın

Tablo 1. Kültürel Sermaye Faktörlerine İlişkin Betimleyici İstatistikler

Kültürel Sermaye Faktörü	Alt-Kategori	Tüm Öğrenci Evreni			Özel Okul Öğrencileri			Devlet Okulu Öğrencileri		
		Gözlem Sayısı	YEP Skoru		Gözlem Sayısı	YEP Skoru		Gözlem Sayısı	YEP Skoru	
			Ortalama	Std.Sap.		Ortalama	Std.Sap.		Ortalama	Std.Sap.
Öğrencinin Cinsiyeti	Erkekler	1.943.703	279,15	99,87	91.974	417,62	70,10	1.851.729	272,27	96,05
	Kızlar	1.807.691	310,16	98,63	79.037	432,02	61,13	1.728.654	304,60	96,40
	Yanıt Yok	980	217,39	109,55	116	321,25	102,02	864	203,44	102,88
Babanın Yaşam Durumu	Hayatta	3.650.334	294,76	100,43	167.952	424,57	66,40	3.482.382	288,50	97,51
	Vefat Etmiş	82.879	276,03	97,62	2.482	409,04	67,93	80.397	271,92	95,49
	Yanıt Yok	19.161	241,76	102,80	693	389,01	86,95	18.468	236,24	99,18
Annenin Yaşam Durumu	Hayatta	3.702.787	294,44	100,44	169.128	424,52	66,36	3.522.659	288,21	97,53
	Vefat Etmiş	24.762	265,07	97,92	571	407,90	72,93	24.191	261,70	95,90
	Yanıt Yok	24.825	268,01	101,81	1.428	393,10	79,54	23.397	260,38	97,98
Ebeveynlerin Medeni Durumu	Birlikte	3.445.708	295,34	100,43	155.973	425,90	65,47	3.289.735	289,15	97,54
	Ayrı	306.666	279,80	100,04	15.154	406,72	74,83	291.512	273,20	96,73
Ailenin Oturduğu Mesken	Kira	1.135.999	291,27	96,88	35.617	424,35	66,14	1.100.382	286,96	94,64
	Kendi Evleri	2.359.709	296,51	99,35	113.502	422,81	66,10	2.246.207	290,13	96,44
	Lojman	62.157	364,32	92,36	6.489	447,76	51,27	55.668	354,59	91,17
Öğrencinin Kendi Odası	Yanıt Yok	194.509	258,35	120,61	15.519	424,16	74,39	178.990	243,98	112,86
	Yok	2.039.800	266,70	93,19	15.032	402,46	75,18	2.024.768	265,69	92,57
Babanın Eğitimi	Var	1.519.974	335,37	92,54	141.373	426,64	64,20	1.378.601	326,01	89,88
	Yanıt Yok	192.600	258,05	120,28	14.722	422,97	75,02	177.878	244,40	112,96
	İlkokul ve Altı	1.898.001	267,11	90,07	14.524	377,21	75,07	1.883.477	266,26	89,68
	Orta/Lise	971.183	323,82	86,99	42.819	402,59	67,71	928.364	320,19	86,06
Annenin Eğitimi	Lisans	322.816	399,73	77,18	70.713	443,97	53,01	252.103	387,32	78,33
	Yüksel Lisans/ Doktora	27.580	419,84	77,92	11.750	453,65	48,10	15.830	394,74	85,93
	Yanıt Yok	532.794	265,37	108,94	31.321	419,86	72,34	501.473	255,72	103,44
	İlkokul ve Altı	2.406.931	278,34	91,88	26.264	387,40	74,01	2.380.667	277,13	91,33
Babanın Meslek Grubu	Orta/Lise	618.205	344,88	86,74	48.850	413,30	65,04	569.355	339,01	85,85
	Lisans	167.183	420,63	69,79	58.793	448,58	50,46	108.390	405,47	74,03
	Yüksel Lisans/ Doktora	12.754	420,18	81,30	6.411	455,06	47,02	6.343	384,92	92,64
	Yanıt Yok	547.301	264,28	108,68	30.809	419,86	72,33	516.492	255,00	72,33
Annenin Meslek Grubu	Çalışmıyor	172.960	246,51	93,39	746	392,18	78,59	172.214	245,88	92,92
	Kamu-Dışı	2.765.515	293,20	95,26	106.110	418,30	67,35	2.659.405	288,21	92,77
	Kamu	293.303	379,73	85,28	33.188	447,30	51,63	260.115	371,11	84,88
	Yanıt Yok	520.596	266,26	109,15	31.083	420,46	72,08	489.513	256,47	103,61
Coğrafi Bölge	Çalışmıyor	2.490.394	292,59	95,38	63.864	408,42	69,46	2.426.530	289,54	94,06
	Kamu-Dışı	618.323	304,47	100,11	47.086	430,36	62,35	571.237	294,10	95,46
	Kamu	100.464	419,73	71,31	29.297	452,53	47,37	71.167	406,23	47,37
	Yanıt Yok	543.193	265,78	108,82	30.880	420,58	71,97	512.313	256,45	103,50
Şehrin İnsani Gelişmişlik Seviyesi	Doğu Anadolu	356.494	266,56	103,05	7.017	421,66	67,12	349.477	263,45	101,24
	Güneydoğu Anadolu	548.172	246,91	100,17	9.947	411,08	74,56	538.225	243,87	98,03
	Karadeniz	339.123	309,88	92,28	8.747	433,24	60,48	330.376	306,62	90,72
	Akdeniz	510.797	300,60	98,49	20.402	428,66	63,64	490.295	295,27	96,04
	İç Anadolu	577.004	311,89	95,57	35.112	423,59	64,94	541.892	304,62	92,69
	Ege	406.461	309,04	97,72	22.031	433,00	60,14	384.430	301,93	94,65
	Marmara	1.010.827	304,89	97,00	67.871	421,35	69,10	942.956	296,51	93,26
İlçenin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Seviyesi	En alt düzey	942.940	255,30	101,72	17.178	415,65	72,09	925.762	252,33	99,79
	Ortanın altı	1.112.696	304,29	96,62	40.963	429,40	63,68	1.071.733	299,51	94,43
	Ortanın üstü	115.287	305,03	98,32	5.944	432,05	61,92	109.343	298,13	95,18
	En üst	1.581.451	309,20	96,48	107.402	423,15	66,79	1.474.409	300,93	93,00
İlçenin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Seviyesi	6. Düzey	273.574	230,56	97,93	452	354,80	59,06	273.122	230,36	97,83
	5. Düzey	123.339	267,42	95,35	703	399,38	189,13	122.636	266,67	94,93
	4. Düzey	203.031	282,58	95,50	1.546	421,45	64,51	201.485	281,51	94,92
	3. Düzey	621.705	295,72	96,04	14.515	419,78	67,29	607.190	292,76	94,65
	2. Düzey	1.218.214	301,99	99,62	60.655	427,98	63,87	1.157.559	295,39	96,72
1. Düzey	1.312.511	303,46	99,74	93.256	423,01	67,70	1.219.255	294,32	95,82	

bilgi sistemlerince üretilen verilerden yararlanılarak elde edilmiştir. Söz konusu veriseti 2014-2015-2016 yıllarını kapsamakta ve 3.752.374 ortaokul öğrencisinin bilgisini kapsamaktadır. Söz konusu veriseti anılan yıllar arasında öğrenim gören ortaokul öğrencileri evreninin tümünü kapsamaktadır. Başarı göstergesi olan YEP puanı, okulun devlet okulu mu özel okul mu olduğu ve öğrencinin cinsiyeti gibi değişkeler için tüm öğrencilere ait veriler tam olarak verisetinde yer almaktadır. Diğer değişkenler için de verilerin önemli bir bölümü mevcuttur. Söz konusu verilere ilişkin betimleyici istatistikler Tablo 1’de sunulmaktadır. Aynı tabloda “yanıt yok” satırları eksik verilerle ilgili istatistikleri göstermektedir.

Bu verisetine ilave olarak il düzeyinde insani gelişmişlik düzeyini gösteren veriseti Özpınar ve Koyuncu (2016) tarafından hazırlanan çalışmasına dayanarak TEPAV tarafından hazırlanan “Türkiye’de İnsani Gelişmişlik İller Arasında Nasıl Farklılaşıyor? 81 İl için İnsani Gelişmişlik Endeksi” başlıklı TEPAV yayınında yer alan il bazlı verilerin yüzde 25’lik dilimlerde dört grupta sınıflandırılması ile oluşturulmuş ve yukarıda ifade edilen verisetine entegre edilmiştir.

İlçe bazlı sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyi veriler içinse Dinçer ve Özasan (2004)’ın hazırladığı “İlçelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması” başlıklı Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı (2011 yılı itibarıyla Kalkınma Bakanlığı) yayınında yer alan verilerden yararlanılmıştır.

Çalışmanın bazı kısıtları da bulunmaktadır. Bu anlamda en önemli kısıt çocukların psikolojik özelliklerine ilişkin veri bulunmadığı için bu alan sabit kabul edilmiştir. Diğer taraftan verinin kaynağını da değerlendirmek gerekir. Bu anlamda vatandaşlar tarafından bazı verilerin doğru verilmeme olasılığı bulunmaktadır.

Tablo 1’de topluca ve özel okul/devlet okulu detayında olmak üzere, her bir açıklayıcı değişken bazında, farklı kategorik seviyeler için betimleyici istatistikler sunulmaktadır.

6. Bulgular

Tablo 2’de kategorik açıklayıcı değişkenleri içeren doğrusal regresyon yöntemi kullanılarak gerçekleştirilen analiz sonuçları yer almaktadır.

Görüleceği üzere öğrenim başarısı YEP puanı ile ifade edilmektedir. YEP puanı 0-500 arasında değişebilmektedir. Tüm kategorik değişkenlerin baz seviyelerinden oluşan kültürel sermaye kombinasyonuna karşılık gelen ortalama beklenen başarısı seviyesi tabloda yer alan “sabit terim”le ifade edilmekte olup; bunun 500 üzerinden 187,14 puana karşılık geldiği gözlemlenmektedir. Detayında, cinsiyeti erkek olan, annesi ve babası ayrı yaşayan, hayatta olmayan, evde kendisine ait bir odaya sahip olmayan, evleri kira olan, annesi ve babası en fazla ilkököl seviyesinde eğitime sahip olan, annesi ve babası çalışmayan, Doğu Anadolu bölgesinde yaşayan, en alt düzeyde sosyo-kültürel gelişmişlik seviyesine sahip bir ilde yaşayan ve yine en alt sosyo-ekonomik gelişmişlik seviyesindeki bir ilçede yaşayan öğrenci grubunun beklenen ortalama YEP puanı modele göre 187,14 puandır.

Yukarıda ifade edilen kültürel sermaye bileşimine referansla, diğer değişkenler sabitken, herhangi bir değişkendeki baz seviyeden farklı bir seviyeye çıkmanın getirdiği ilave puan artışı yine tablodan kolayca hesaplanabilmektedir. Örneğin cinsiyetin erkek yerine kız olması öğrenim başarısı açısından 30,33 puanlık bir artışa denk gelmekte ve söz konusu kültürel sermaye bileşimine haiz öğrenci grubunun beklenen ortalama YEP puanı 217,47 olmaktadır.

Diğer taraftan, yine diğer değişkenlerin tümü baz seviyelerindeyken, evleri kendilerine ait ise 7,15 puan artışla 194,29; evleri lojman statüsünde ise 12,12 puan artışla 199,26 puanlık beklenen ortalama YEP puanı ortaya çıkmaktadır. Hem cinsiyetin kız, hem de ev statüsünün lojman

Tablo 2. Tüm Öğrenci Evrenine İlişkin Regresyon Analizi Bulguları

Değişken	Parametre	%95 Güven Aralığı	
Sabit terim	187,14	[186,52	187,77]
Cinsiyeti Kız	30,33	[30,14	30,51]
Babası hayatta	15,32	[14,31	16,33]
Annesi hayatta	2,09	[0,38	3,79]
Annesi babası ayrılmamış (evli/birlikte)	19,92	[19,48	20,35]
Evde kendine ait odası var	26,08	[25,86	26,29]
Evleri kira	baz seviye		
Evleri kendinin	7,15	[6,95	7,36]
Evleri lojman	12,12	[11,46	12,79]
Babası en fazla ilkokulu bitirmiş	baz seviye		
Babası ortaokul /lise mezunu	32,62	[32,38	32,85]
Babası üniversite lisans mezunu	72,9	[72,49	73,31]
Babası masterlı/doktoralı	81,82	[80,86	82,78]
Annesi en fazla ilkokulu bitirmiş	baz seviye		
Annesi ortaokul /lise mezunu	26,66	[26,4	26,93]
Annesi üniversite lisans mezunu	62,04	[61,52	62,57]
Annesi masterlı/doktoralı	63,03	[61,69	64,37]
Babası çalışmıyor	baz seviye		
Babası kamu sektörü dışında çalışıyor	19,19	[18,74	19,94]
Babası kamu sektöründe çalışıyor	33,24	[32,66	33,81]
Annesi çalışmıyor	baz seviye		
Annesi kamu sektörü dışında çalışıyor	-1,54	[-1,79	-1,31]
Annesi kamu sektöründe çalışıyor	7,86	[7,29	8,42]
Doğu Anadolu bölgesinde yaşıyor	baz seviye		
Güneydoğu Anadolu bölgesinde yaşıyor	14,23	[13,77	14,69]
Karadeniz Bölgesinde yaşıyor	26,5	[25,93	27,07]
Akdeniz Bölgesinde yaşıyor	22,6	[22,07	23,12]
İç Anadolu bölgesinde yaşıyor	23,35	[22,83	23,89]
Ege bölgesinde yaşıyor	26,69	[26,07	27,3]
Marmara bölgesinde yaşıyor	24,01	[23,43	24,58]
Yaşadığı şehir en alt sosyo-kültürel gelişmişlik seviyesinde	baz seviye		
Yaşadığı şehir ortanın altı sosyo-kültürel gelişmişlik seviyesinde	5,57	[5,14	6,01]
Yaşadığı şehir ortanın üstü sosyo-kültürel gelişmişlik seviyesinde	2,43	[1,7	3,17]
Yaşadığı şehir en üst sosyo-kültürel gelişmişlik seviyesinde	1,25	[0,76	1,75]
Yaşadığı ilçenin gelişmişlik düzeyi 6. seviye (en alt)	baz seviye		
Yaşadığı ilçenin gelişmişlik düzeyi 5. seviye	13,63	[12,93	14,33]
Yaşadığı ilçenin gelişmişlik düzeyi 4. seviye	19,12	[18,51	19,73]
Yaşadığı ilçenin gelişmişlik düzeyi 3. seviye	19,55	[19,04	20,06]
Yaşadığı ilçenin gelişmişlik düzeyi 2. seviye	14,91	[14,42	15,41]
Yaşadığı ilçenin gelişmişlik düzeyi 1. seviye (en üst)	12,58	[12,05	13,10]

*Tüm parametreler için p-değeri 0.005'den küçüktür.

olduğu ve diğer değişkenlerin baz seviyelerde yer aldığı bir toplumsal köken katmanındaki öğrencilerin beklenen ortalama YEP puanı ise $187,14 + 30,33 + 12,12 = 229,59$ puan olacaktır. Görüldüğü üzere ikiden fazla kategoriye sahip açıklayıcı değişkenler için her bir üst kategorinin parametre değeri, o açıklayıcı değişken bazından baz kategoriye göre söz konusu kategoride olmanın sağladığı ilave puan artışını göstermektedir.

Yukarıdaki adımlar izlenerek benzer şekilde farklı tüm olası farklı kültürel sermaye bileşimleri için beklenen ortalama YEP puanları hesaplanabilmektedir. Bu kapsamda, en düşük beklenen ortalama YEP puanına sahip kültürel sermaye bileşimine haiz öğrenci grubu ile en yüksek beklenen ortalama YEP puanına sahip kültürel sermaye bileşimine haiz öğrenci grubu arasındaki öğrenim başarısı farkı $497,52 - 185,60 = 311,08$ puana denk gelmektedir. Söz konusu önemli fark kültürel sermayenin Türkiye’deki ortaokul düzeyi eğitim sistemi açısından oynadığı belirleyici rolünü ortaya koymaktadır. Aynı zamanda bu temel bulgu, Bourdieu (1986; 2013; 2014)’nın kültürel sermaye ile öğrenim başarısı arasında var olduğunu öne sürdüğü güçlü ilişkiyi ve bunun ötesinde öğrenim başarısını etkileyen temel unsur olduğu hipotezini destekler niteliktedir.

Diğer taraftan, açıklayıcı değişkenlerin her birinin kendisine ait farklı kategoriler kapsamında getirdiği ilave puan artışlarının dağılımları da önemli kültürel sermayenin öğrenim başarısı üzerindeki etkilerine ilişkin olarak önemli bulgulara işaret etmektedir.

Diğer değişkenler sabitken, öğrencinin cinsiyetinin erkek yerine kız olması ortalama beklenen YEP puanında 30,33 puanlık önemli seviyede bir artışa işaret etmektedir. Bu bulgu literatürde yer alan bu doğrultudaki çok sayıda çalışmayı teyit eder niteliktedir.

Yine diğer değişkenler sabitken, öğrencinin babasının hayatta olmaması ortalamada 15,32 puanlık bir düşüşe yol açarken, annesinin vefat etmiş olması 2,09 puanlık bir azalmaya yol açmaktadır. Bu bulgudan görüldüğü üzere, babayı kaybetme anneyi kaybetmeye göre göreceli olarak önemli seviyede daha olumsuz etki gösterdiği görülmektedir.

Anne ve babanın birlikte olması, ayrı yaşamalarına göre, diğer değişkenler sabitken ortalamada 19,92 puanlık bir artışa beraberinde getirmektedir. Bu bulgu da önceki çalışmaları destekler niteliktedir.

Öğrencinin evde kendine ait bir odasının olması ise olmaması durumuna göre diğer değişkenler sabitken ortalamada 26,08 gibi önemli bir başarı artışını sağlamaktadır. Öğrencinin oturdukları evin kendilerine ait olması kirada oturuyor olmalarına göre, diğer değişkenler sabitken ortalamada 7,15 puanlık bir katkı sağlarken, oturdukları evin lojman niteliğinde olması kirada oturmaya karşılık gelen baz seviyeye göre 12,12 puanlık bir artışa yol açmaktadır.

Öğrencinin babası ortaokul veya lise mezunu ise, babasının en fazla ilkokul mezunu olduğu duruma göre ortalamada 32,62 puanlık bir artışın söz konusu olduğu görülmektedir. Diğer taraftan öğrencinin babası üniversiteden lisans düzeyinde mezun olmuş ise babanın en fazla ilkokul mezunu olduğu duruma göre 72,90 puanlık bir artış görülmektedir. Babası master veya doktora düzeyinde dereceye sahip ise söz konusu fark 81,82 puana denk gelmektedir.

Öğrencinin annesi ortaokul veya lise mezunu ise, babasının en fazla ilkokul mezunu olduğu duruma göre ortalamada 26,66 puanlık bir artışın söz konusu olduğu görülmektedir. Diğer taraftan öğrencinin annesi üniversiteden lisans düzeyinde mezun olmuş ise babanın en fazla ilkokul mezunu olduğu duruma göre 62,04 puanlık bir artış görülmektedir. Babası master veya doktora düzeyinde dereceye sahip ise söz konusu fark 63,03 puana denk gelmektedir.

Bu çerçevede öne çıkan bir husus olarak, diğer değişkenler kontrol edilirken, ortalama öğrenci başarı düzeyi için en belirleyici kültürel sermaye faktörünün babanın eğitim seviyesi olduğu görülmekte, annenin eğitim seviyesi de bunu takip etmekte olduğu dikkati çekmektedir.

Babası kamu sektörünün dışında kalan bir sektörde çalışan öğrenci grubunun babası çalışmayan öğrenci grubuna göre ortalama 19,19 puan daha fazla başarı gösterdiği görülmektedir. Babası kamu sektöründe çalışan öğrenci grubunun ortalamasının ise babası çalışmayan gruba göre 33,24 puan artış gösterdiği gözlemlenmektedir.

Annesi kamu sektörünün dışında kalan bir sektörde çalışan öğrenci grubunun annesi çalışmayan öğrenci grubuna göre ortalama 1,54 puan daha düşük seviyede bir başarı gösterdiği görülmektedir. Annesi kamu sektöründe çalışan öğrenci grubunun ortalamasının ise annesi çalışmayan gruba göre 7,86 puan artış gösterdiği gözlemlenmektedir.

Diğer taraftan, Güneydoğu Anadolu Bölgesinde yaşayan öğrencilerin ortalama Doğu Anadolu Bölgesinde yaşayan öğrencilere göre diğer değişkenler sabitken 14,23 puan daha başarılı olmaları beklenmektedir. Yine Doğu Anadolu Bölgesinde yaşayan öğrencilere kıyasla, diğer değişkenler sabitken ortalama, Akdeniz Bölgesinde yaşayan öğrenciler 22,60 puan, İç Anadolu Bölgesinde yaşayan öğrenciler 23,35 puan, Marmara Bölgesinde yaşayan öğrenciler 24,01 puan, Karadeniz Bölgesinde yaşayan öğrenciler 26,50 puan ve Ege Bölgesinde yaşayan öğrenciler 26,60 puan daha yüksek bir beklenen öğrenim başarısına sahip oldukları görülmektedir. Genel resme baktığımızda, coğrafi bölgeler itibarıyla üç farklı genel başarı seviyesinden söz edilebilir. Baz seviyesindeki Doğu Anadolu Bölgesine göre Güneydoğu Anadolu Bölgesi bir üst seviyeyi oluştururken, diğer bölgeler de grup olarak üçüncü bir seviyeyi oluşturmaktadır. Söz konusu grubun içinde yer alan bölgelerin baz seviyeye göre artışları birbirine yakın seviyelerde olmakla birlikte, bölgenin sosyoekonomik gelişmişlik düzeyindeki sıralamadan farklılık gösterdiği görülmektedir; zira örneğin sosyoekonomik gelişmişlik düzeyi itibarıyla Güneydoğu Anadolu Bölgesinin bir üstünde yer alan Karadeniz Bölgesinde yaşamının değişkenler sabitken en üst gelişmişlik seviyesindeki Marmara Bölgesinde yaşamaya göre daha başarı artışı getirdiği görülmektedir.

Yaşadığı şehir en altın bir üstü sosyo-kültürel gelişmişlik seviyesinde olan öğrenci grubunun ortalama YEP puanının en alt sosyo-kültürel gelişmişlik seviyesinde olan bir şehirde yaşayan öğrenci grubunun ortalamasına göre diğer değişkenler sabitken 5,57 puan daha yüksek olması beklenmektedir. Söz konusu farkın diğer değişkenler sabitken, en üstün bir altındaki seviye için 2,43 puan; en üst seviye için 1,25 puan olduğu görülmektedir. Diğer değişkenler sabit tutulduğunda yaşanan şehrin sosyo-kültürel gelişmişlik seviyesindeki değişimin çok önemli düzeyde bir farklılık yaratmadığı görülmektedir. En önemli artış baz seviyeden bir üst seviyeye çıkınca görülmekte, daha üst seviyelerde artışın boyutu düşmektedir.

Son olarak, yaşadığı ilçenin gelişmişlik düzeyi 5. Seviye, yani en alt düzeyden bir seviye daha üstte olan ilçelerdeki öğrencilerin en alt gelişmişlik seviyesindeki ilçelerde yaşayan öğrencilerden, diğer değişkenler sabitken, ortalama 13,63 puan daha yüksek bir başarıya sahip olduğu gözlemlenmektedir. Daha üst gelişmişlik seviyelerinin de baz seviyeye göre daha başarılı oldukları, ancak baz seviyeye göre başarı farkının 3. seviyede ulaştığı 19,55 puan zirveyi gördükten sonra azalışa geçtiği göze çarpmaktadır. Genel olarak, diğer değişkenler kontrol edildiğinde, ilçelerin başarı düzeyi bağlamında ayrışmanın 6. seviye ile diğer seviyelerin oluşturduğu grup arasında olduğu görülmektedir. Ayrıca, baz seviyeye oranla diğer beş seviyeyi içeren gruptaki başarı artışı sıralamasının ilçe gelişmişlik düzeyindeki hiyerarşik sıradan farklı olduğu göze çarpmaktadır. Örneğin, en üst gelişmişlik seviyesindeki 12,58 puanlık beklenen başarı farkı, 5. Seviyedeki 13,63 puandan daha düşük olduğu dikkat çekmektedir.

Öğrencilerin kültürel sermaye miktarlarını artırmak uzun vadeli bir strateji ve kalkınma politikalarının bir uzantısıdır. Diğer bir ifade ile 8. sınıfa giden çocukların 40-60 yaş arasında değişen ebeveynlerinin kültürel, ekonomik ve sosyal sermaye kapasitelerinin artırılması ve bu yolla

çocukların öğrenim başarısını artırmak; eğitim politikaları ve ilgili diğer politika alanlarında orta ve uzun vadeli politikalarda yapılacak iyileştirmelerle mümkün olabilecektir. Ancak bu konu bizim çalışmamızın sınırları dışarısındadır. Bu çalışmada ise odaklanılacak alan kamu kısa vadede hangi alanlara müdahale edebilir. Bu yüzden çalışmada kültürel sermaye farklılıklarının özel okul ve devlet okulunda nasıl dağıldığı, farklılıklar ve benzerliklerin neler olduğunun ortaya konulması bu alanda belirlecek eğitim politikaları için yol gösterici olabilecektir.

Bu çerçevede Tablo 3'te devlet ve özel okul ayırımında regresyon analizinin sonuçları verilmiştir.

Tablo 3'ten görüldüğü üzere, farklı kültürel sermaye faktörleri ve bunların farklı bileşimlerine ilişkin analiz devlet okulları ve özel okullar bazında ayrı ayrı yapıldığında da önemli bulgular elde edilmektedir. Toplam öğrenci evreninin önemli bir kısmını oluşturan devlet okulu öğrencilerine ilişkin (yaklaşık yüzde 95) Tablo-3'ün sol yarısında sunulan bulgular, öğrenci evreninin geneline ilişkin bulgularla önemli derecede paralellik arz etmektedir. Ancak özel okul öğrencilerine ilişkin bulgular kapsamında önemli farklılıklar göze çarpmaktadır. En önemli farklılık, kültürel sermaye faktörlerinin tümü baz seviyelerindeyken özel okul öğrencilerinin beklenen ortalama öğrenim başarısının 352,81 puanla, 187,55 puandaki devlet okulu öğrenci ortalamasının oldukça üzerinde olmasıdır. Bu da özel okul öğrencileri için kültürel sermaye yoksunluğunun, devlet okulu öğrencilerine oranla çok daha az kısıtlayıcı bir etkiye sahip olduğuna işaret etmektedir.

Özel okulda okumanın tek tek faktörler bazında da önemli rol oynadığı gözlemlenmektedir. Bu kapsamda konu aşağıda değişkenler bazında tartışılmaktadır. Değişkenin özel okul ve devlet okullarındaki farklı etkileri değerlendirilirken sabit terimin devlet okullarında 187,55, özel okullarda ise 325,81 olduğuna dikkat edilmelidir.

İlk olarak öğrencinin cinsiyetinin erkek yerine kız olması devlet okullarında okuyan öğrenci kitlesi için ortalama olarak 31,44 puanlık bir artışı beraberinde getirirken, özel okullarda okuyan öğrenciler için ortalama artış 12,38 puan olarak gerçekleşmektedir. Dolayısıyla diğer tüm değişkenler sabit iken erkek öğrenciye göre kız öğrenci olmak devlet okulunda (187,55+31,44) sabit terimi 218,99'a çıkartırken özel okulda (325,81+12,38) 338,19'a çıkarmaktadır. Bu anlamda özel okullarda erkek öğrencilerin motivasyon düzeylerinin artarak daha fazla konsantrasyon sağlanmalarına ve daha yüksek efor sarf etmelerine yol açacak bir öğrenim ortamının sağlanmış olabileceği düşünülebilir. Bu sayede de cinsiyetten kaynaklanan ortalama başarı farkının yaklaşık üçte iki oranında azalmasına yol açmış olabileceği düşünülebilir.

Anne ve babanın ayrı olması, devlet okulu öğrencilerine kıyasla özel okul öğrencileri için az bir miktar daha az negatif etki göstermektedir. Ancak söz konusu özel okul öğrencileri için de önemli bir düzeydedir ve özel okul ortamının sağladığı avantajlar, anne ve babanın birlikte olmasından kaynaklanan başarı düşüşüne karşı fazla bir çözüm getirememektedir. Diğer taraftan özel okul öğrencileri için babanın vefat etmiş olmasından kaynaklanan başarı düşüşü devlet okulu öğrencilerine göre daha az düzeydeyken, annenin vefat etmiş olmasından kaynaklanan başarı düşüşü yükselmektedir.

Diğer çarpıcı bir farklılık ise öğrencinin evinde kendine ait bir odası olup olmaması kapsamındadır. Diğer değişkenler sabitken, devlet okulu öğrencileri için bu evde kendilerine ait bir oda olması ortalama 24,7 puanlık bir başarı artışına yol açarken, özel okul öğrencileri için bu olanak yalnızca 2,72 puanlık bir başarı artışına yol açmaktadır.

Öğrencinin evlerinin kendilerinin olması veya lojman statüsünde olması hem devlet okulları hem de özel okul öğrencileri için, diğer değişkenler sabitken, evlerinin kira olmasına oranla daha

Tablo 3. Devlet Okulları ve Özel Okullar Ayrımında Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken	Devlet Okulları			Özel Okullar		
	Parametre	%95 Güven Aralığı		Parametre	%95 Güven Aralığı	
Sabit terim	187,55	[186,93	188,18]	325,81	[316,43	355,20]
Cinsiyeti Erkek	baz seviye			baz seviye		
Cinsiyeti Kız	31,44	[31,25	31,62]	12,38	[11,75	13,00]
Babası vefat etmiş	baz seviye			baz seviye		
Babası hayatta	15,32	[14,31	16,33]	10,68	[5,80	15,56]
Annesi vefat etmiş	baz seviye			baz seviye		
Annesi hayatta	1,89	[0,17	3,61]	4,84	[-4,33	14,01]
Annesi babası ayrı	baz seviye			baz seviye		
Annesi babası birlikte	19,38	[18,93	19,83]	17,33	[15,87	18,79]
Evde kendine ait odası yok	baz seviye			baz seviye		
Evde kendine ait odası var	24,67	[24,46	24,89]	2,72	[1,48	3,96]
Evleri kira	baz seviye			baz seviye		
Evleri kendinin	6,44	[6,23	6,64]	2,76	[0,31	1,83]
Evleri lojman	12,23	[11,52	12,95]	7,17	[3,83	6,71]
Babası en fazla ilkokulu bitirmiş	baz seviye			baz seviye		
Babası ortaokul /lise mezunu	31,61	[31,38	31,84]	14,99	[13,52	16,47]
Babası üniversite lisans mezunu	67,39	[66,94	67,83]	40,56	[39,04	42,07]
Babası masterlı/doktoralı	70,87	[69,59	72,15]	46,06	[44,28	47,85]
Annesi en fazla ilkokulu bitirmiş	baz seviye			baz seviye		
Annesi ortaokul /lise mezunu	24,64	[24,36	24,91]	14,04	[12,90	15,18]
Annesi üniversite lisans mezunu	53,22	[52,60	53,84]	33,48	[32,18	34,79]
Annesi masterlı/doktoralı	45,66	[43,68	47,64]	37,34	[35,53	39,15]
Babası çalışmıyor	baz seviye			baz seviye		
Babası kamu sektörü dışında çalışıyor	18,99	[18,54	19,43]	5,37	[-0,69	10,81]
Babası kamu sektöründe çalışıyor	36,64	[36,05	37,22]	12,02	[6,54	17,49]
Annesi çalışmıyor	baz seviye			baz seviye		
Annesi kamu sektörü dışında çalışıyor	-2,40	[-2,65	-2,16]	1,66	[0,79	2,52]
Annesi kamu sektöründe çalışıyor	10,30	[9,61	10,98]	5,59	[4,60	6,59]
Doğu Anadolu bölgesinde yaşıyor	baz seviye			baz seviye		
Güneydoğu Anadolu bölgesinde yaşıyor	14,40	[13,93	14,86]	1,09	[-1,26	3,44]
Karadeniz Bölgesinde yaşıyor	27,56	[26,98	28,14]	10,15	[7,60	12,72]
Akdeniz Bölgesinde yaşıyor	22,97	[22,44	23,51]	9,44	[7,15	11,74]
İç Anadolu bölgesinde yaşıyor	23,95	[23,41	24,59]	4,75	[2,40	7,11]
Ege bölgesinde yaşıyor	26,69	[26,07	27,30]	17,92	[15,39	20,46]
Marmara bölgesinde yaşıyor	24,01	[23,41	24,59]	11,76	[9,33	14,19]
Yaşadığı şehir en alt sosyo-kültürel gelişmişlik seviyesinde	baz seviye			baz seviye		
Yaşadığı şehir ortanın altı sosyo-kültürel gelişmişlik seviyesinde	6,16	[5,72	6,60]	-0,67	[-2,42	1,08]
Yaşadığı şehir ortanın üstü sosyo-kültürel gelişmişlik seviyesinde	2,30	[1,56	3,05]	-6,03	[-8,56	-3,50]
Yaşadığı şehir en üst sosyo-kültürel gelişmişlik seviyesinde	1,81	[1,30	2,31]	-8,79	[-10,73	-6,86]
Yaşadığı ilçenin gelişmişlik düzeyi 6. seviye (en alt)	baz seviye			baz seviye		
Yaşadığı ilçenin gelişmişlik düzeyi 5. seviye	13,24	[12,54	13,94]	23,97	[14,44	33,51]
Yaşadığı ilçenin gelişmişlik düzeyi 4. seviye	18,93	[18,32	19,54]	31,69	[23,28	40,09]
Yaşadığı ilçenin gelişmişlik düzeyi 3. seviye	18,99	[18,47	19,50]	29,60	[21,79	37,41]
Yaşadığı ilçenin gelişmişlik düzeyi 2. seviye	13,64	[13,14	14,14]	32,40	[24,63	40,16]
Yaşadığı ilçenin gelişmişlik düzeyi 1. seviye (en üst)	11,31	[10,78	11,84]	27,49	[19,71	35,26]

*Tüm parametreler için p-değeri 0.005'den küçüktür.

yüksek bir ortalama başarı düzeyine yol açmaktadır. Ancak özel okul öğrencileri için artış düzeyi devlet okulu öğrencilerine göre önemli oranda daha az olmaktadır. Başka bir açıdan yaklaşırsak, baz seviyede olmaktan kaynaklanan yoksunluk özel okul öğrencileri için devlet okulu öğrencilerine oranla daha düşük seviyede bir dezavantaja işaret etmektedir.

Anne ve babanın eğitimi ve meslekleri için de benzer bir durum söz konusudur. Anne ve babanın eğitim düzeyi ve mesleği hem özel hem de devlet okulu öğrencileri için oldukça önemli bir kültürel sermaye faktörü olarak öne çıkmaktadır. Bununla birlikte, özel okul öğrencilerinin başarı düzeyi devlet okulu öğrencilerine kıyasla anne ve babanın eğitim ve meslek düzeylerinden kayda değer ölçüde daha az etkilenmektedir. Ancak yukarıda olduğu gibi sabit terimi daha yukarı taşıması bağlamında değerlendirdiğinde anne ve babanın eğitim düzeylerinin en yüksek etkilediği noktada devlet okulunun puanı yaklaşık 120 puan artarak 307 düzeylerine çıkarken özel okuldaki puan 407 düzeyine çıkmaktadır. Benzer diğer değişkenler sabit iken anne ve baba eğitimleri açısından benzer kültürel sermaye düzeylerine sahip çocukların devlet ve özel okul olma farklılıkları yaklaşık 100 puandır. Bu durum daha detaylı analiz edilmesi gerekse de bize özel okul alanında burs verilecek kesimleri belirlemede ipucu vermektedir.

Özel okul öğrencilerinin öğrenim başarısı coğrafi bölge farklılarından da devlet okulu öğrencilerine göre daha az etkilendiği gözlemlenmektedir. Özel okul öğrencileri için Doğu Anadolu Bölgesinde olmakla Güneydoğu Anadolu Bölgesinde olmak arasında devlet okulu öğrencilerinde görülen başarı farkı hemen hemen yok olurken, diğer bölgelerle Güneydoğu Anadolu Bölgesinde yaşayan özel okul öğrencileri arasındaki fark da oldukça azalmaktadır. Bu anlamda, diğer değişkenler sabit tutulduğunda, daha az gelişmiş bir coğrafi bölgede yaşamaktan kaynaklı kültürel sermaye yoksunluğunun özel okul öğrencileri için daha az kısıtlayıcı bir faktör haline geldiği görülmektedir.

Yaşanılan şehrin sosyo-kültürel seviyesi açısından da özel okul öğrencileri ile devlet okulu öğrencilerinin başarı durumu farklılık arz etmektedir. Devlet okulu öğrencilerinin başarı düzeylerindeki bu faktöre göre farklılaşma önceki bölümde açıklanan şekilde, özel okul öğrencilerinin başarı düzeyleri ise daha farklı bir şekilde etkilenmekte olup, diğer değişkenler sabitken, en alt sosyo-kültürel gelişmişlik seviyesindeki bir şehirde yaşayan öğrencinin ortalamada daha üst sosyo-kültürel gelişmişlik seviyesindeki şehirlerde yaşayan özel okul öğrencilerinden daha başarılı oldukları gözlemlenmektedir. Genel olarak da daha düşük sosyo-kültürel gelişmişlik seviyesindeki şehirlerde yaşayan özel okul öğrencilerinin daha gelişmiş şehirlere göre daha başarılı oldukları görülmektedir. Bu anlamda özel okulların sosyo-kültürel gelişmişlik seviyesi daha düşük illerde daha fazla pozitif bir fark yarattığı söylenebilir.

Yaşanılan ilçenin sosyo-ekonomik gelişmişlik seviyesi kapsamında hem devlet okulu öğrencileri hem de özel okul öğrencileri açısından, diğer değişkenler sabitken, en alt gelişmişlik düzeyindeki bir ilçede yaşamak diğer tüm gelişmişlik seviyelerindeki ilçelerde yaşamaya göre dezavantajlı bir duruma yol açmaktadır. Ancak, özel okul öğrencileri için en düşük seviyedeki ilçede olmakla diğer ilçelerde olmak arasındaki başarı farkının devlet okulu öğrencilerine göre önemli oranda daha fazla olduğu göze çarpmaktadır. Bu anlamda en düşük gelişmişlik seviyesindeki ilçelerde var olan özel okullar ile diğer ilçelerde var olan özel okullar arasında bir takım yapısal farklılıklara işaret ettiği düşünülebilir. Diğer taraftan, en düşük gelişmişlik seviyesindeki ilçelerde okuyan öğrencilere ilişkin veri sayısının düşük olması nedeniyle de bu sonuç ortaya çıkmış olabilir. Her halükarda bu konuda daha derinlemesine bir saha çalışmasında fayda olacağı düşünülmektedir.

7. Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmada Bourdieu'nun eylem kuramından yararlanılarak Türk eğitim sisteminde ortaokul öğrencilerinin başarılı olmasını etkileyen faktörler incelenmiştir. Çalışmada Bourdieu'nun eylem kuramı birebir alınarak buna uygun veri toplamak mümkün olmamıştır. Bunun yerine MEB'in veri tabanından yararlanılarak öğrencilerin sahip olduğu sermayelere ilişkin en yakın değişkenler ekonometrik analizlerde kullanılmak üzere seçilmiştir. Bu çerçevede Bourdieu'nun eylem kuramının okul başarısını açıklayabildiği söylenebilir.

Türkiye'de Bourdieu üzerine teorik ve nitel çok sayıda çalışma bulunmakta olup, bu alanda önemli görülebilecek bir yazın oluşmaya başlamıştır. Bu durum Bourdieu'nün bilimsel yaklaşımıyla da ilişkilidir. Arun (2014) Avrupa Yaşam Kalitesi Araştırmasının verilerini kullanarak müteakiliyet analizi yaparken Cansız (2016) çalışmasında ise hem nitel hem de nicel analizler bulunmaktadır. Son yıllarda bu alanda Çelik (2014) gibi nitel, nicel ve karma teknikler kullanılarak yapılan araştırmalarla önemli düzeyde bir birikim oluşmuştur. Bu anlamda Bourdieu'nun eylem kuramı bu çalışmada literatürdeki ağırlığın yanı sıra kanıt-temelli (evidence-based) politika etki değerlendirmesine imkân verecek ekonometrik analizler kullanılarak modellenmiştir. Bu yaklaşım Bourdieu'nun eylem kuramını farklı bir uygulama ile genişletmeye fırsat sağlaması itibarıyla çalışmanın literatüre önemli bir katkısı olarak görülmektedir.

Devlet politikası veya kamu müdahalesinin temel amaçlarından biri dezavantajlı gruplara yönelik kapsayıcı politika araçlarını devreye sokmaktır. Bu çalışmanın temel bulguları, kültürel sermayenin öğrenim başarısında oldukça önemli bir rol oynadığını göstermekte ve Bourdieu'nun kültürel sermaye ile öğrenim başarısı arasında var olduğunu öne sürdüğü güçlü ilişkiyi, hatta öğrenim başarısını etkileyen temel unsurun kültürel sermaye olduğu hipotezini desteklemektedir. Bu anlamda kültürel sermayesi düşük seviyede olan öğrencilerin öğrenim sistemi içerisinde önemli zorluklar yaşamaması kaçınılmaz olacaktır. Kültürel sermaye açısından dezavantajlı olan öğrencilere yönelik kültürel sermaye yoksunluğunu telafi edici odaklı politika araçları hem onların başarılarını artıracak hem de ülkemizdeki genel öğrenim eşitsizliği seviyesini düşürecektir.

Diğer taraftan devlet müdahalesinin diğer amacı da ülkenin uluslararası düzeyde rekabet gücünü artırmasına yönelik eğitim politikalarını belirlemesidir. Eğitim istatistikleri açısından uluslararası göstergeler (UNDP, OECD, PISA, WB; EURSTAT gibi) bize Türkiye'nin eğitim kalitesi, öğrenci yetenekleri açısından hak ettiği yerde olmadığını göstermektedir. Hatta bazı istatistiklerde en kaliteli ve başarılı öğrencilerimizin bu sıralamalarda alt sıralarda yer almaktadır. Dolayısıyla YEP puanı açısından en iyi öğrenciler bile dünya ölçeğinde yeterince iyi değildir. Bu nedenle devletin diğer müdahale alanı başarılı ve başarı potansiyeli daha yüksek olan öğrencilere yönelik destekler de sağlanmalıdır.

Kültürel sermaye faktörlerini tek tek ele alırsak:

Öğrenim başarısını etkileyen en önemli kültürel sermaye faktörleri anne ve babayla ilgili faktörler olarak saptanmıştır. Bu kapsamda, çalışmada anne ve babanın eğitim düzeyleri çocuğun öğrenim başarısını etkileyen en kritik unsurlar olarak öne çıkarken, meslek grupları bunu takip etmektedir. Bu anlamda, anne ve babalarla öğretmenlerin etkileşimi ve yönlendirmesini artırma, ebeveynlere dönük eğitim programları vb. politika araçları onların çocuklarına öğrenim süreci ile ilgili daha fazla destek sağlamaları sağlanabilir. Diğer taraftan ebeveynleri düşük eğitim seviyesine sahip veya özel sektörde görece az prestijli işlerde çalışan öğrencilerden motivasyonu yüksek olanlara, öğretmenlerinin bu yöndeki değerlendirmelerine binaen odaklı destek sağlanmasını yarar olacaktır.

Diğer taraftan, babayı kaybetme anneyi kaybetmeye göre göreceli olarak önemli seviyede

daha olumsuz etki gösterdiği görülmektedir. Literatür taraması kısmından hatırlanacağı üzere, önceki çalışmalarda, babanın vefatının, çocuğun başarı düzeyini, evin ekonomik kaynak yapısının bozulması ve fakirleşmesine yol açması nedeniyle dolaylı olarak etkilediği saptanmıştır. Anne ve babanın ayrı olmaları da başarıda önemli miktarda azalmaya yol açan bir faktör olarak göze çarpmaktadır. Bu kapsamda burs ve diğer destekler kapsamında annesi babası ayrılmış olan öğrencilerle, babası vefat etmiş ve ailesi ekonomik kısıtlılık yaşayan öğrencilere öncelik verilmesi bu kapsamdaki dezavantajın negatif etkilerini bertaraf etme anlamında yerinde olacaktır.

Kız öğrencilerinin erkek öğrencilere göre önemli düzeyde daha yüksek ortalama başarı düzeyine sahip olması, kızlara yönelik Haydi Kızlar Okula gibi kız öğrencilere yönelik programların ülkemizdeki ortalama öğrenim çıktısını daha yukarıya taşıma anlamında taşıdığı önemi ortaya koymaktadır.

Öğrencinin evde kendine ait bir odasının olması da başarıyı ciddi düzeyde arttırmaktadır. Bu bulguya diğer perspektiften bakarsak, çok sayıda kardeşin olduğu kalabalık ailelere sahip ve/veya maddi imkânların kısıtlı olmasından küçük evde yaşamakta olan öğrencilerin bu nedenle maruz kaldıkları kültürel sermaye kısıtlılığının giderilmesine yönelik olarak bu öğrencilere yönelik burs önceliği uygulanmasının yerinde olacağı düşünülmektedir.

Daha az gelişmiş bir coğrafi bölgede yaşamaktan kaynaklanan kültürel sermaye yoksunluğu- na ilişkin olarak en az gelişmiş bölge olan Doğu Anadolu Bölgesinde yaşamının ciddi şekilde, ikinci en az gelişmiş bölge olan Güneydoğu Anadolu Bölgesinde yaşamının ise kısmen, diğer bölgelerde yaşamaya göre dezavantaj oluşturduğu saptanmıştır. Bu anlamda gelişmesi geride kalmış bir coğrafi bölgede bulunmanın Türkiye'de öğrenim başarısı üzerinde önemli etkisi gözlemlenmiştir. Diğer taraftan söz konusu iki bölgeden sonra üçüncü en az gelişmiş bölge olan Karadeniz Bölgesinin daha önce ifade edilen iki bölgeye göre çok daha iyi bir yerde olması ve en gelişmiş bölge olan Marmara Bölgesini bile geride bırakması önemli bir bulgu olarak göze çarpmaktadır. Bu, coğrafi bölgeye ilişkin kültürel sermaye yoksunluğunun çaresiz bir durum oluşturmadığını ve etkin politikalarla bu kapsamdaki başarı düşüklüğünün bertaraf edilebileceğine işaret etmektedir. Zira söz konusu iki bölge için Marmara Bölgesi çok iyi bir rol model teşkil etmeyecektir, ancak Karadeniz Bölgesi buna çok daha uygun bir adaydır. Karadeniz Bölgesi ile diğer iki bölge arasında, hem devlet okulları hem de özel okullar bazında gerçekleştirilecek karşılaştırma amaçlı saha çalışmaları ile etkin politika önerileri oluşturulabileceği düşünülmektedir.

Çalışmanın yine temel bulgularından biri de özel okul öğrencilerinin kültürel sermaye yoksunluğunun olumsuz ve kısıtlayıcı etkilerinden devlet okulu öğrencilerine kıyasla önemli ölçüde daha az etkileniyor olmalarıdır. Söz konusu olgu, modelde her bir kültürel sermaye faktörünün başındaki parametrenin özel okullar için daha düşük seviyede olmasından anlaşılmaktadır. Bu bulgu aynı zamanda, kültürel sermaye yoksunluğundan kaynaklanan öğrenim başarısındaki beklenen azalmanın belirli yaklaşımlarla önemli oranlarda bertaraf edilebileceğine işaret etmektedir. Örneğin özel okullarda bu sonucu doğuran yaklaşım ve mekanizmaların ne olduğu ortaya konulup, devlet okullarına adapte edilebilir. Bu anlamda, özel okullardaki hangi yaklaşımlar ve mekanizmalar sonucu bu sonucun ortaya çıkmış olduğu önemli bir araştırma konusu olup, ilerdeki çalışmalarda detaylı şekilde ele alınmasında fayda görülmektedir.

Diğer bulgu ise, özel okulların kültürel sermayeden bağımsız olarak da, önemli seviyede başarıyı artırıcı katkısının var olmasıdır. Bu durum, modelde sabit terimin özel okullar için daha yüksek seviyede olmasından anlaşılmaktadır. Bu anlamda, kültürel sermayesi en güçlü öğrencilerin, özel okullarda devlet tarafından sağlanan burslar veya özel okulların kendileri tarafından sağlanması şart koşulan burslar ile özel okullarda okutulması sonucunda ülkemizi dünyada raka-

betçi hale getirecek nitelikli işgücünün temelleri daha da güçlendirilebilir.

Öğrenim başarısı ve kültürel sermaye ile ilgili gelecekteki çalışmalarda ilave kültürel sermaye faktörleri olarak, öğrencinin kaç kardeşi olduğu, kardeşlerinin cinsiyetleri, kaçınıcı kardeş olduğu, engellilik durumu olup olmadığı ve anaokulu okuyup okumadığına ilişkin değişkenlere de modelde yer verilmesi ve Milli Eğitim Bakanlığının bilgi sistemlerinin bu verileri üretmesinin temini yerinde olacaktır.

Sonuç olarak bu çalışmanın en temel sorusu kapsamında kültürel sermayenin öğrenim başarısındaki etkisi tespit edilmiştir. Diğer taraftan ise bu çalışma bağlamında kısa vadeli eğitim politikalarında kimlerin nasıl desteklenebileceği ortaya konulmuştur. Temel politika önerileri olarak, kültürel sermaye yoksunluğundan kaynaklanan dezavantajları gidermeye yönelik önceliklendirme politikası ile kültürel sermayesi en güçlü öğrencilere özel okullarda burs önceliği tanıma şeklinde iki temel boyutu içeren bir önceliklendirme politika önerisi düşünebilir.

Benzer bir çalışmanın üniversite sınavı baz alınarak yapılması, belirlenecek politikaların kalitesini artıracaktır. Hatta bir bireyin öğrenim başarısının yanında üniversite sonrası iş bulma, iş değişiklik sıklığı, işteki yükselme gibi değişkenler kullanılarak ekonomik, sosyal ve kültürel sermayenin bireyin hayatındaki rolünün daha net ortaya koymasının yanında Bourdie'nun kuramının genişlemesine de katkı sağlayabilecektir.

Son olarak kültürel sermayeyi daha iyi ölçmemize imkân vermek üzere ebeveynlerin sinema tiyatro alışkanlığı, evdeki kitap sayısı, ebeveynlerin yabancı dil bilgisi gibi değişkenler ile ilgili ilave bilgilerle MEB'in veri setininin geliştirilmesi bu alandaki çalışmalara önemli katkı sağlayacaktır.

Kaynaklar

- Akar, H. (2010). Challenges for schools in communities with internal migration flows: Evidence from Turkey. *International Journal of Educational Development*, 30, 263–276.
- Arun, Ö. (2012). Cultivated citizens? Cultural capital, class, gender and generations in contemporary Turkey. *METU Studies in Development*, 39(3), 283–302.
- Arun, Ö. (2014). İnce zevkler-olağan beğeniler: Çağdaş Türkiye'de kültürel eşitsizliğin yansımaları. *Cogito*, 76, 167–191.
- Baxter, J., Weston, R., & Lixia, Q. (2011). Family structure, co-parental relationship quality, post-separation paternal involvement and children's emotional wellbeing. *Journal of Family Studies*, 17(2), 86–109.
- Berberoğlu, G. ve Kalender, İ. (2005). Öğrenci başarısını yıllara, okul türlerine, bölgelere göre incelenmesi: ÖSS ve PISA analizi. *Eğitim Bilimleri ve Uygulama*, 22(4), 21–35.
- Blake, J. (1985). Number of siblings and educational mobility. *American Sociological Review*, 50, 84–94.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In J. G. Richardson (Ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (pp. 241–258). New York, NY: Greenwood Press.
- Bourdieu, P. (2013). *Seçilmiş metinler* (L. Ünsaldı, Çev.). Ankara: Heretik Yayınları.
- Bourdieu, P. ve Passeron, J. (2014). *Varisler* (L. Ünsaldı ve A. Sümer, Çev.). Ankara: Heretik Yayıncılık.
- Bourdieu, P. ve Passeron, J. (2015). *Yeniden üretim-eğitim sistemine ilişkin bir teorinin ilkeleri* (A. Sümer, L. Ünsaldı ve Ö. Akkaya, Çev.). Ankara: Heretik Yayıncılık.
- Bourdieu, P. ve Wacquant, L. (2012). *Düşünümsel bir antropoloji için cevaplar*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Bracke, P. F., Colman, E., Symoens, S. A., & Van Praag, L. (2010). Divorce, divorce rates, and professional careseeking for mental health problems in Europe: A crosssectional population-based study. *BMC Public Health*, 10, 224–235.
- Caner, A., & Okten, C. (2013). Risk and career choice: Evidence from Turkey. *Economics of Education Review*, 29, 1060–1075.
- Cansız, M. (2016). *Türkiye'de akademik girişimcilik*. Ankara: Kalkınma Bakanlığı.
- Case, A., & Cally, A. (2006). The impact of parental death on school outcomes: Longitudinal evidence from South Africa. *Demography*, 43(3), 402–420.
- Cemalciler, Z., & Gökçen, F. (2014). Inequality in social capital: Social capital, social risk and drop-out in the Turkish education system. *British Journal of Sociology of Education*,
- Ceylan, E. (2009). PISA 2006 sonuçlarına göre Türkiye'de fen okuryazarlığında düşük ve yüksek performans gösteren okullar arasındaki farklar. *Yüzüncü Yıl Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 4(2), 55–75.
- Chiu, M. M., & Xihua, Z. (2008). Family and motivation effects on mathematics achievement: Analyses of students in 41 countries. *Learning and Instruction*, 18, 321–336.
- Coleman, J. S., Hoffer, T., & Kilgore, S. (1982). *High school achievement*. New York, NY: Basic Books.
- Çelik, Ç. (2014). Sosyal sermaye, ebeveyn ağları ve okul başarısı. *Cogito*, 76, 265–289.
- Ceylan, E. ve Berberoğlu, G. (2007). Öğrencilerin fen başarısını açıklayan etmenler: Bir modelleme çalışması. *Eğitim ve Bilim / Education and Science*, 32(144), 36–48.
- Coleman, J. S. (1988). "Social Capital in Creation of Human Capital". *The American Journal of Sociology*, 94(5), 95-120.
- Cuff, E. C., Sharrock W. W. ve Francis D. W. (2013). *Sosyolojide perspektifler* (Ü. Tatlıcan, Çev.). İstanbul: Say Yayınları.
- Çiftçi, C. ve Çağlar, Ç. (2014). Ailelerin sosyo-ekonomik özelliklerinin öğrenci başarısı üzerindeki etkisi: Fakirlik kader midir? *International Journal of Human Sciences*, 11(2), 155–175.
- Diñçer, M. A. & Uysal, G. (2010). The determinants of student achievement in Turkey. *International Journal of Educational Development*, 30, 592–598.
- Diñçer, B. ve Özaslan, M. (2004). *İlçelerin sosyo-ekonomik gelişmişlik sıralaması araştırması*. Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı Yayınları.
- Ekinci, C. E. (2011). Bazı sosyoekonomik etmenlerin Türkiye'de yükseköğretime katılım üzerindeki etkileri. *Eğitim ve Bilim*, 36(160), 281–297.

- Engin-Demir, C. (2009). Factors influencing the academic achievement of the Turkish urban poor. *International Journal of Educational Development*, 29, 17–29.
- National Committee on Educational Objectives and Policies., & Gachathi, P. J. (1976). *Report of the national committee on educational objectives and policies*. Nairobi: Govt. Printer.
- Garner, C. L., & Raudenbush, S. W. (1991). Neighborhood effects on educational attainment: A multilevel analysis. *Sociology of Education*, 64(4), 251–262.
- Goksen, F., & Cemalcılar, Z. (2010). Social capital and cultural distance as predictors of early school dropout: Implications for community action for Turkish internal migrants. *International Journal of Intercultural Relations*, 34(2), 163–175.
- Göker, E. (2007). Ekonomik indirgemeci mi dediniz? içinde: G. Çetin, E. Göker, A. Arlı, Ü. Tatlıcan (Eds.), *Ocak ve zanaat: Pierre Bourdieu derlemesi* içinde (s. 277-302). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Gürsakal, S. (2012). PISA 2009 öğrenci başarı düzeylerini etkileyen faktörlerin değerlendirilmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(1), 441–452.
- Güvendir, M. A. (2014). Öğrenci başarılarının belirlenmesi sınavında öğrenci ve okul özelliklerinin Türkçe başarısı ile ilişkisi. *Eğitim ve Bilim / Science and Education*, 39(172), 163–180.
- Kıncal, R. Y. ve Ulutaş, M. (2009). İlköğretim 8. Sınıf bilgisayar dersi amaçlarının gerçekleştirme düzeyinin değerlendirilmesi. *Uludağ Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 22(1), 293–312.
- McEwan, P. J. (2003). Peer effects on student achievement: Evidence from Chile. *Economics of Education Review*, 22, 131–141.
- Memon, G. R., Muhammad, F. J., & Muhammad, A. K. (2010). Impact of parental socioeconomic status on students' educational achievement at secondary schools of district Malir, Karachi. *Middle East Journal of Scientific Research*, 6(6), 678–687.
- Molepo, L., Sodi, T., Maunganidze, L., & Mudhovozi, P. (2012). Behavioural and emotional development in children of divorce. *Journal Of Psychology In Africa*, 22(2), 251–254.
- Özpinar, E. ve Koyuncu, E. (2016). *Türkiye'de insani gelişmişlik iller arasında nasıl farklılaşıyor? 81 İl için insani gelişmişlik endeksi*. http://www.tepav.org.tr/upload/files/1467929122-9.81_Il_icin_Insani_Gelistismislik_Endeksi.pdf adresinden edinilmiştir.
- Ritzer, G., Stepnisky, J. (2013). *Çağdaş sosyoloji kuramları ve klasik kökleri*, Çev: I. E. Howison. Ankara: De ki Basım Yayım Ltd. Şti.
- Saifi, S., & Mehmood, T. (2011). Effect of socioeconomic status on students' achievement. *International Journal of Social Science and Education*, 1(2), 119–128.
- Sarıer, Y. (2010). Ortaöğretime giriş sınavları (OKS-SBS) ve PISA sonuçları ışığında eğitimde fırsat eşitliğinin değerlendirilmesi. *Ahi Evran Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 11(3), 107–129.
- Swartz, D. L. (2013). *Kültür ve iktidar, Pierre Bourdieu'nun sosyolojisi* (E. Gen, Çev.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Şişman, M. (2010). *Eğitim bilimine giriş*. Ankara: Pegem Araştırmaları.
- Tansel, A. (2002). Determinants of school attainment of boys and girls in Turkey: Individual, household and community factors. *Economics of Education Review*, 21, 455–470.
- Tansel, A., & Bircan, F. (2006). Demand for education in Turkey: A tobit analysis of private tutoring expenditures. *Economics of Education Review*, 25, 303–313.
- Teachman, J. D. (1987). Family background, educational resources, and educational attainment. *American Sociological Review*, 52(4), 548–557.
- The Organisation for Economic Co-operation and Development. (2010). *PISA-2009 results: Overcoming social background – equity in learning opportunities and outcomes (Volume II)*. Retrieved from <https://www.oecd.org/pisa/pisaproducts/48852584.pdf>
- Türk Eğitim Derneği. (2008). *Ortaöğretime geçiş sistemi sorunlar ve çözüm önerileri*. Ankara: Yazar.
- Useem, E. L. (1992). Middle schools and maths groups: Parents' involvement in children's placement. *Sociology of Education*, 65, 263–279.
- Yağmurlu, B., Çıtlak, B. ve Leyendecker, B. (2009). Türk annelerin çocuk sosyalleştirme hedefleri: Eğitime bağlı kültür-üçü değişimin incelenmesi. *Türk Psikoloji Dergisi*, 24, 1–15.

- Yanıklar, C. (2010). Kültürel sermaye, eğitim ve toplumsal tabakalaşma: Pierre Bourdieu'nun yeniden üretim kuramına eleştirel bir bakış. *Sosyoloji Dergisi*, 22, 121–138.
- Yavuz, S., Odabaş, M. ve Özdemir, A. (2016). Öğrencilerin sosyoekonomik düzeylerinin TEOG matematik başarısına etkisi. *Eğitimde ve Psikolojide Ölçme ve Değerlendirme Dergisi*, 7(1), 85–95.
- Yelgün, A. ve Karaman, İ. (2015). Düşük sosyoekonomik düzeydeki mahallede bulunan bir ilköğretim okulunda akademik başarıyı düşüren faktörler nelerdir? *Eğitim ve Bilim*, 40(179), 259–268.
- Zembar, M. J., & Blume, L. B. (2009). *Gender and academic achievement. Middle childhood development: A contextual approach*. New Jersey, NJ: Prentice Hall.

Journal of Economy Culture and Society

ISSN: 2602-2656 / E-ISSN: 2645-8772

Research Article / Araştırma Makalesi

Do We Need Friendship in the Workplace? The Theory of Workplace Friendship and Employee Outcomes: The Role of Work Ethics

İşyerinde Arkadaşlığa İhtiyaç Var mı? İşyerinde Arkadaşlık ve Çalışanlar Üzerindeki Sonuçlarının Teorisi: Çalışma Etığının Rolü

Mehmet Ferhat OZBEK¹

This study has been supported by
Gümüşhane University Scientific Research
Projects Coordination Department. Project
Number: 15.F2914.02.01

¹Dr., Gumushane University, Faculty of
Economics and Administrative Sciences,
Department of Human Resources
Management, Gumushane, Turkey

Corresponding author:

Mehmet Ferhat OZBEK,
Gumushane University, Faculty of Economics
and Administrative Sciences, Department
of Human Resources Management,
Gumushane, Turkey
E-mail: mfozbek@gumushane.edu.tr

Received: 22.04.2018

Accepted: 26.09.2018

Citation: Ozbek, M. F. (2018). Do we need
friendship in the workplace? The theory
of workplace friendship and employee
outcomes: The role of work ethics. *Journal of
Economy Culture and Society*, 58, 153-176.
<https://doi.org/10.26650/JECS417777>

ABSTRACT

This study builds and tests the models that two types of workplace friendships (*friendship with coworkers and friendship with the supervisor*) may have a negative influence on employees' job insecurity and turnover intention. Further, this study assumes that the positive association between *workplace friendship with a supervisor* and job performance is stronger for employees having a low work ethic than for those with a high work ethic. This study also assumes that the negative relationship between friendship with a supervisor and organizational deviance is stronger for employees who have a low work ethic but not for those with a high work ethic. To test these hypotheses, 313 data samples have been collected from service sector employees. According to the results, two types of workplace friendships (*friendship with coworkers and friendship with a supervisor*) are negatively related to job insecurity and turnover intention. The results also show that *friendship with a supervisor* was positively associated with job performance for *employees having a low work ethic* but not for those with a high work ethic. Furthermore, the results show that *friendship with a supervisor* was negatively associated with organizational deviance for *employees having a low work ethic* but not for those with a high work ethic. Surprisingly, the *friendship with a supervisor* is positively associated with organizational deviance for *employees having a high work ethic*.

Keywords: Workplace friendship, job insecurity, turnover intention, job performance, organizational deviance, work ethic, social exchange theory, organizational social capital

Öz

Bu çalışma işyerinde arkadaşlıkların (denk durumdaki çalışanlarla arkadaşlık ve yöneticiyle arkadaşlık) iş güvencesizliği ve işten ayrılma niyeti üzerinde negatif etkisinin olabileceği modelini kurmakta ve test etmektedir. Buna ilaveten, bu çalışmada yönetici ile arkadaşlık ile iş performansı arasındaki pozitif yönlü ilişkilerin çalışma etiği düşük olan çalışanlar için geçerli olabileceğini iddia etmiştir. Bu çalışma ayrıca yönetici ile arkadaşlık ile örgütsel sapma davranışı arasındaki negatif ilişkinin çalışma etiği düşük çalışanlar için geçerli olacağını iddia etmektedir. Hipotezleri test etmek için hizmet sektöründe çalışan 313 kişiden toplanan veriler kullanılmıştır. Sonuçlara göre, denk durumdaki çalışanlarla arkadaşlık ve yöneticiyle arkadaşlık ile iş güvencesizliği ve işten ayrılma niyeti arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Sonuçlar, çalışma etiğinin yöneticiyle arkadaşlık ve iş performansı ilişkisinde moderatör bir değişken olduğunu göstermektedir. Çalışma etiği düşük olan çalışanlarda, yöneticiyle arkadaşlık iş performansı ile pozitif yönlü bir ilişki içerisindedir. Sonuçlar, çalışma etiğinin yöneticiyle arkadaşlık ile örgütsel sapma arasındaki ilişkide moderatör bir değişken olduğunu göstermektedir. Sonuçlara göre çalışma etiği düşük olan çalışanlar için, yöneticiyle arkadaşlık örgütsel sapma davranışı ile negatif yönlü bir ilişki içindedir. Beklenmedik bir şekilde, çalışma etiği yüksek olan çalışanlarda yöneticiyle arkadaşlık ile örgütsel sapma davranışı arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: İşyerinde arkadaşlık, iş güvencesizliği, işten ayrılma niyeti, iş performansı, örgütsel sapma davranışı, çalışma etiği, sosyal alışveriş teorisi, örgütsel sosyal sermaye

EXTENDED ABSTRACT

There are important missing pieces in our understanding of the effect of workplace friendship. To move our knowledge further, we need to grasp how workplace friendship effects important employee outcomes. To achieve this goal, this study focuses on the extending our knowledge about the effect of workplace friendship on four employee outcomes (job insecurity, turnover intention, job performance, and organizational deviance) using organizational social capital perspective and social exchange theory.

Specifically, the current study investigates the negative influence of two types of workplace friendships (*friendship with coworkers* and *friendship with a supervisor*) on employees' job insecurity and turnover intention. The current study also argues that the positive association between *workplace friendship with a supervisor* and job performance is stronger for employees having a low work ethic than for those with a high work ethic. In addition, this study also assumes that the negative relationship between *friendship with a supervisor* and organizational deviance is stronger for employees who have a low work ethic but not for those with a high work ethic.

I propose that when a supervisor builds a friendship with employees or supports coworkers to develop a strong friendship amongst themselves, employees can feel secure in the workplace. In response to this positive situation (job security), an employee will not intend to quit the organization, will display high performance and will show less organizational deviance. If a supervisor develops a friendship with his/her employees or supports coworkers' friendship, employees feel happy, relaxed and secure. Thus, the supervisor expects that the *employees who are feeling secure in their jobs* will behave according to management's expectations (not quitting the organization, displaying high-performance and low deviance) as a requirement of reciprocity within this positive working environment.

To test hypotheses, 313 data samples have been collected from service sector employees. The employees' mean age was 29.4 years (s.d.= 4.6). 51% of them were male. The employees' average job tenure was 4.81 years. 34% of the employees had a high school education, 26% of them had a junior technical college education and 40% of them had a college degree. 58% of the participants were working in the marketing and sales department. Other employees were working in the finance, accounting, and the human resource management departments.

Employees filled out the scales workplace friendships, turnover intention, job insecurity, work ethic,

and organizational deviance. The supervisor working with the employee only filled out the job performance scale. I used workplace friendship scale as independent variable. The two-factor model, which specified the *friendship with coworkers* and the *friendship with a supervisor* as unique constructs, fit the data well. I used 4-items job insecurity and 2 items turnover intention scale as dependent variables in this study. I also used job performance scale as one of the dependent variable. This scale was evaluated across 5 items. Further, I used 12-items organizational deviance scale as other dependent variable. I used 17 items work ethic scale as moderator variable. I also used age, education, tenure, gender, and income as control variables.

According to the results, *friendship with coworkers* and *friendship with a supervisor* are negatively associated to job insecurity and turnover intention. The results also show that *friendship with a supervisor* was positively associated with job performance for *employees having a low work ethic* but not for those with a high work ethic. Furthermore, the results show that *friendship with a supervisor* was negatively associated with organizational deviance for *employees having a low work ethic* but not for those with a high work ethic. Unexpectedly, the *friendship with a supervisor* is positively associated with organizational deviance for *employees* having a high work ethic.

This study revealed that workplace friendships decrease job insecurity and turnover intention. The current study also found that positive association between *friendship with a supervisor* and job performance is stronger for *employees having a low work ethic* but not for employees with a high work ethic. Further, results show that the negative association between *friendship with a supervisor* and organizational deviance is stronger for *employees having a low work ethic* but not for those with a high work ethic. In short, the benefit of workplace friendship for an employee is less job insecurity and the benefits of workplace friendships for an organization are less turnover intention, high job performance, and less organizational deviance.

1. Introduction

Understanding the influence of workplace friendship is critical because it is part of organizational culture (Riordan, 2013). Organizational culture is importantly the predictor of sales growth, profits, quality (Denison & Mishra, 1995), and innovation (Naranjo-Valencia, Jiménez-Jiménez, & Sanz-Valle, 2016). Therefore, some big companies like Google are encouraging friendship in the workplace (Brustein, 2018).

It is a complicated issue whether workplace friendship has advantages or disadvantages relating to employee outcomes. Past studies show that workplace friendship has advantages like creating a more supportive and innovative climate, increasing productivity (Song, 2006), employee satisfaction, (Denison & Mishra, 1995), team member exchange (Herman, Dasborough, & Ashkanasy, 2008), goal achievement (Song, 2006) performance (Marcoulides & Heck, 1993), and OCB (Li, 2017). However, research also revealed the disadvantage of workplace friendship in that it is positively associated with sexual harassment, gossip, favoritism, dependence on other people and negatively associated with organizational loyalty (Berman, West, & Richter Jr, 2002; Zaleznik, 1997).

Despite workplace friendship being ubiquitous, there are still important missing pieces in our understanding of the influence of workplace friendship. To move our knowledge further, we need to understand how workplace friendship influences important employee outcomes. To this aim, this study focuses on the advantages of workplace friendship by answering Colbert, Bono, and Purvanova (2016) call for future research to extend our knowledge on the effect of workplace friendship on four employee outcomes (job insecurity, turnover intention, job performance, and organizational deviance).

Using the organizational social capital perspective and the social exchange theory, this study investigates the workplace friendship by proposing that it may reduce turnover intention and job insecurity. This study also considers whether workplace friendship might increase job performance and decrease organizational deviance for *employees who have a low work ethic* but not for those with a high work ethic. To empirically test these assumptions, this study used the survey data from 313 service employees with regression modeling.

The current study has five contributions to the workplace friendship theory. Firstly, this study adds new measuring dimensions for workplace friendship. Previous research revealed the two types of the workplace friendship scale as “friendship prevalence” and “friendship opportunities” (Nielsen, Jex, & Adams, 2000). But, based on literature investigation, there is no study about measuring the workplace friendship dimensions which were directed to specific workers like *coworkers and supervisors*. This study adds two new dimensions to the measurement of workplace friendships as “*friendship with a supervisor*” and “*friendship with coworkers*”.

Secondly, although the organizational social capital perspective has argued that workplace friendship is negatively associated with job insecurity (Leana & Van Buren, 1999), to our knowledge, no study exists which has investigated this association. Job insecurity harms the organization in that it may reduce commitment and responsibility (Sverke, Hellgren, & Näswall, 2002). Job insecurity also harms the individual’s health (Sverke et al., 2002). Therefore, managers have to find a way of decreasing employees’ feelings of job insecurity. Thus, this study tests the organizational social capital perspective and the social exchange theory by examining the association between workplace friendship and job insecurity.

Thirdly, this study investigates the association between workplace friendship and turnover intention. Turnover diminishes human capital, increases costs, decreases efficiency, productivity and performance (Dess & Shaw, 2001). Therefore, managers try to reduce employee turnover.

There is little research about how workplace friendship influences employee turnover intention. For instance, Morrison (2004) found a negative relationship between workplace friendship and turnover intention. The current study also looks at whether the association between workplace friendship and turnover intention will replicate or not. In this way, this study attempts to replicate the previously examined findings of Morrison (2004).

Fourthly, prior studies have examined the association between workplace friendship and positive organizational results like increased productivity (Song, 2006), goal achievement (Berman et al., 2002; Song, 2006) and OCB (Li, 2017). Workplace friendship was also had a moderate positive relationship among ethical leadership and task performance (Liu, Kwan, Fu, & Mao, 2013). But, presumably, there isn't any study that has examined the association between *workplace friendship* and employee job performance using the organizational social capital perspective *and* the social exchange theory. Therefore, this study extends prior studies on how workplace friendship is associated with job performance, and how work ethic functions as a moderator variable in this association.

Finally, because deviant behaviors have very high costs to organizations (Litzky, Eddleston, & Kidder, 2006), managers have to be aware of how their behaviors influence employee deviant behaviors. Based on literature investigation, there is no study that has examined the association between workplace friendship and organizational deviance as a counterproductive work behavior using the organizational social capital perspective and the social exchange theory. This study extends prior studies by investigating how workplace friendship is associated with organizational deviance and how work ethic functions as a moderator in this association.

2. Theoretical Background and Hypotheses

In the literature, some important theorists mentioned the topic of friendship. For instance, Abraham Maslow (1943) assumed that friendship is one of the basic human requirements in the hierarchy of needs theory. According to Maslow's theory (1943), friendship is one of the ways of meeting love and belonging needs. McClelland's theory of needs (1988) assumed that there are three basic motives for a human being. These are achievement, power, and affiliation. Affiliative motives are described as the desire to build and continue close relationships with others. In other words, affiliative motives can be expressed as friendship motives.

Although Frederick Winslow Taylor has been criticized by his colleagues for ignoring the social side of the organization in scientific management theory, according to our knowledge, he mentioned workplace friendship for the first time in modern management literature. Specifically, there are four principles in Taylor's (1914) scientific management theory to obtain maximum output in the organization. These are: the development of real science, scientific recruiting of employees, scientific training of employees, and friendship between supervisors and workers. Elton Mayo also mentioned friendship in the workplace. Mayo (2004) argued that friendly, free, happy, and pleasant working environments are the necessary conditions for good employee outcomes. Poor treatment of employees, monotonous jobs, and working overtime, on the other hand, are the sources of problems in the workplace (Mayo, 2004).

2.1. Integrating Organizational Social Capital Perspective (OSC) and Social Exchange Theory

Integrating the OSC perspective with the social exchange theory may help get a better grasp of the association between workplace friendships and the four important employee outcomes: job

insecurity, turnover intention, job performance, and organizational deviance. To this end, firstly, I will clarify what is OSC and how OSC suppositions are related to these four employee outcomes. Later, I will clarify the basic assumptions of the social exchange theory and how this theory predicts the relationship between workplace friendships and these four employee outcomes (job insecurity, turnover intention, job performance, and organizational deviance).

The concept of OSC was derived from social capital. Social capital is a desirable quality that firmly set in place in the relationships of individuals and groups of people who are living together (Burt, 1997; Nahapiet & Ghoshal, 1998; Walker, Kogut, & Shan, 1997). Social capital includes social interactions and ties (Leana & Van Buren, 1999). Having a good relationship with others is the common way of building social capital (Tsai & Ghoshal, 1998). It is crucial for organizations because it creates competitive advantages (Watson & Papamarcos, 2002). The existence of relationships among workers within the organization is a required condition of the social capital in the organization. But it is more complicated than having a relationship with others (Gönç-Şavran, 2018).

OSC can be defined as the relationship between individuals in the organization (Leana & Van Buren, 1999). Powerful and positive relationships in the organization depend on building and maintaining OSC (Leana & Van Buren, 1999). If the OSC level is high, members of the organization view their environment through similar lenses (Arregle, Hitt, Sirmon, & Very, 2007). Thus, the level of trust and collective goal tendency in the organization will increase, and in turn, this situation will facilitate collective action and enhance members' skills (Leana & Van Buren, 1999).

There are two main components of OSC: associability and trust. Associability means a readiness and an ability to get involved with collective activity. Trust means that partners can rely on each other (Leana & Van Buren, 1999). To build strong OSC, associability and trust levels among members of the organization must be high (Leana & Van Buren, 1999). OSC not only has benefits like commitment and work flexibility but it also has some maintenance costs (Leana & Van Buren, 1999).

But, this study only tests the benefits of workplace friendship by investigating the associations between *workplace friendships* and employee outcomes using the OSC perspective. To this end, three suppositions of the OSC perspective have been tested in this study. Firstly, because OSC reduces the need to closely monitor employee and helps to build stable relationship among members of the organization (Leana & Van Buren, 1999), it can be argued that OSC lessens employee's job insecurity. Second, according to the OSC perspective, if an employee feels he/she is trusted by his/her supervisor, he/she wants to commit to the organization (Leana & Van Buren, 1999). Hence, it can be argued that workplace friendship decreases employee turnover intention (Leana & Van Buren, 1999). Third, because OSC facilitates the mutual acceptance of partners and supports high-performance (Leana & Van Buren, 1999), it can be argued that OSC and job performance are dependent upon each other.

According to my research, Leana and Van Buren (1999) didn't mention the association between OSC and organizational deviance. I assume that workplace friendship as a component of OSC may reduce organizational deviance. So, this study extends to the OSC perspective by testing the association between workplace friendships and organizational deviance.

This study also tests the association between workplace friendship and four employee outcomes using the social exchange theory. According to this theory, the relations between parties (*friendship with coworkers* and *friendship with a supervisor*) evolves over time (Cropanzano & Mitchell, 2005). After relationships have strengthened among parties, the level of mutual commit-

ment, trust, and loyalty increases between partners (Cropanzano & Mitchell, 2005). Thus, exchange norms develop between parties. These exchange norms demand reciprocity from them (Cropanzano & Mitchell, 2005). For instance, if someone helps another person, that person has to help him/her as a reciprocate behavior.

Using the social exchange theory, I propose that when a supervisor builds a friendship with employees or supports coworkers to develop a strong friendship amongst themselves, employees can feel secure in the workplace. In response to this positive situation (job security), an employee a) will not intend to quit the organization, b) will display high performance and c) will show less organizational deviance. In other words, if a supervisor develops a friendship with his/her employees or supports coworkers' friendship, employees feel happy, relaxed and secure. Thus, the supervisor expects that the *employees who are feeling secure in their jobs* will behave according to management's expectations (not quitting the organization, displaying high-performance and low deviance) as a requirement of reciprocity within this positive working environment. I will explain this process with details in the hypotheses section of the paper. But firstly, I will explain the concept of workplace friendship.

2.2. Workplace Friendship

Workplace friendship means interacting with the members within and outside the organization (Nielsen et al., 2000). Workplace friendship evolves among coworkers, supervisors, and departments during interactions between members of the organization (Berman et al., 2002). It is informal and person-related (Berman, et al. 2002). It can't be programmed and it depends on voluntary ties (Aries & Johnson, 1983). It doesn't include compulsory ties such as regular supervisor-employee relationships (Sias & Cahill, 1998). It requires reciprocal commitment, shared values, and trust between workers (Berman et al. 2002). Shared tasks, closeness, physical proximity, personality, and supervisor approach influence the progressing of workplace friendship (Sias & Cahill, 1998). Workplace friendship is a close but also a different concept from a romance in the workplace. This is because romance includes a relationship between a man and a women from which other people are excluded, and it is also a deeper relationship than friendship (Berman et al., 2002).

To gauge workplace friendship, Riordan and Griffeth (1995) modified six items of *workplace friendship opportunity* from the Job Dimensions Instrument (Hackman & Lawler, 1971). But, this workplace friendship scale only measures the opportunities for friendship in the workplace. Later, Nielsen et al. (2000) developed two types of friendship in the workplace measurement. These were *friendship opportunity* and *friendship prevalence*. To contribute to workplace friendship literature, this study aims to add two new dimensions to the workplace friendship scale which is based on *coworkers and supervisors*. These two dimensions are *friendship with coworkers* and *friendship with a supervisor*. *Friendship with coworkers* means that there is a reciprocal commitment, shared values, and trust between coworkers. *Friendship with a supervisor* means that there is a reciprocal commitment, shared values, and trust between an employee and his/her supervisor.

It may seem that *friendship with a supervisor* and leader-member exchange (LMX) are similar concepts. But these two concepts have some dissimilarities. LMX is about the excellence of the relationship between leaders and employees (Dulebohn, Bommer, Liden, Brouer, & Ferris, 2012). LMX means how a leader treats employees inside the workplace. But *friendship with a supervisor* emphasizes the association between a subordinate and his/her supervisor who are voluntarily interacting both inside and outside the workplace. However, LMX may not be voluntarily and may not include friendship between an employee and his/her supervisor outside of the organization.

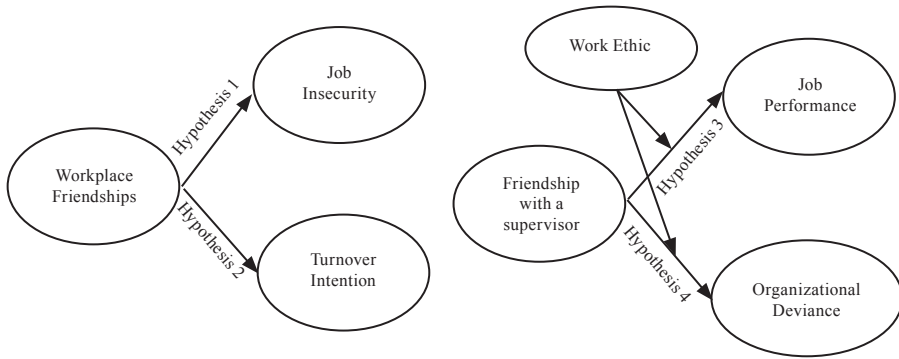


Figure 1. Research models

2.3. Workplace Friendship and Job Insecurity

Job insecurity means an employee’s feeling of powerlessness in a threatening work environment (Greenhalgh & Rosenblatt, 1984). I assume that workplace friendships are negatively associated with job insecurity for the following reasons. Good relationships among workers facilitate knowledge exchanges by reducing uncertainty (Hansen, Mors, & Lovas, 2005). Friends who know each other outside of the work environment describe the relationship with their partners as someone can share anything with (Colbert et al., 2016). In other words, when a friendship develops between partners, they feel free to explain both their positive (e.g., bliss) and negative (e.g., worry) feelings to each other (Greco, Holmes, & McKenzie, 2015). So, if partners develop a strong friendship, they can learn real thoughts and feelings from each other (Berndt, 1982). Thus, workplace friendships create a feeling that everything is under control and an employee who learns the real thoughts of others (coworkers and supervisors) feels more relaxed and secure in the workplace.

Friendships as a social capital in the organization decrease the need to monitor employees (Leana & Van Buren, 1999). When an employee realizes that he/she is not being followed by his/her supervisor, he/she will feel himself/herself secure. *Friendships with coworkers* and *friendships with a supervisor* allow for the building of mutual trust between partners, and in turn, trust-based relationships with coworkers and supervisor create a psychologically secure work environment. Supporting this argument, a meta-analysis paper revealed that trust and job insecurity had a negative relationship (Sverke et al., 2002).

Friends in the workplace protect each other against negative attacks by other employees to eliminate target employees (Greco et al., 2015). Therefore, it can be argued that an employee feels more secure in the workplace when he/she gets protected by his/her friends. Combining these suppositions and findings, the first hypothesis is;

Hypothesis 1: Workplace friendships (friendship with coworkers and friendship with a supervisor) are negatively associated with job insecurity.

2.4. Workplace Friendship and Turnover Intention

Turnover intention means a worker’s wish to end the employment relationship (Shaw, Delery, Jenkins, & Gupta, 1998). While positive attitudes like satisfaction increase the possibility of an employee’s staying in the organization, negative attitudes like dissatisfaction may cause an employee’s turnover intention (Mobley, Griffeth, Hand, & Meglino, 1979). I assume that workplace friend-

ship increases the employee's positive attitudes towards the organization. Therefore, workplace friendship is a good tool to decrease an employee's turnover intention for the following reasons.

Good relationships among employees increase positive emotions like happiness and well-being (Argyle, 2001; Colbert et al., 2016; Greco et al., 2015). Researchers also revealed that *friendship* was positively associated with happiness (Demir et al., 2012; Demir & Davidson, 2013; Demir & Weitekamp, 2007) and well-being (Hartup & Stevens, 1999). Happiness and well-being are negatively associated with turnover intention (Wright & Bonett, 2007).

Strong friendships increase trust among partners (Leana & Van Buren, 1999). Similarly, Bordia et al. (2004) found that a high-quality relationship which includes trust reduces employee turnover intention during organizational change. Trust is also negatively related to turnover intention (Mulki, Jaramillo, & Locander, 2006). Hence, it can be argued that workplace friendship decreases employee turnover intention.

Workplace friendship enhances employee integration, belonging to the organization (Greco et al., 2015) and commitment to the organization (Rawlins & Jerome, 1994). Highly committed workers don't want to quit the organization (Wasti, 2003). Further, a meta-analysis study showed that commitment to organization decreases employee turnover intention (Mathieu & Zajac, 1990). Combining all the findings and the arguments, the second hypothesis as;

Hypothesis 2: Workplace friendships (friendship with coworkers and friendship with a supervisor) are negatively related to turnover intention.

2.5. Friendship with a Supervisor, Work Ethic, and Job Performance

It can be argued that *friendship with a supervisor* is positively associated with employee job performance for the following reasons. Friendship in the workplace helps to develop solidarity and collaboration, thus employees fulfill their work responsibilities and goals effectively (Greco et al., 2015). Research supports this argument. Song and Olshfski (2008) found that workplace friendship is positively associated with high-quality work, high-performance and completing assignments on time. Similarly, a meta-analysis study found that groups that consisted of friends show higher performance than groups consisted of non-friends (Chung, Lount Jr, Park, & Park, 2018). A research also found that multiplex workplace friendships network size is positively associated with job performance (Methot, Lepine, Podsakoff, & Christian, 2016). However, I assume that the association between *friendship with a supervisor* and performance is conditional, and this association depends on the level of the work ethic of employees.

I will focus on the moderating role of the work ethic in the association between workplace friendship and job performance. Work ethic is a kind of value that emphasizes hardwork (Merriam-Webster Dictionary, 2002). Work ethic includes high moral standards for an individual, and it is an indispensable part of individual and social life for people having high work ethic values (Ali & Al-Owaihian, 2008). According to the work ethic perspective, a society's welfare depends on hard work, indolence is terrible, to devote oneself to work is a necessity, and to work is a person's responsibility to society (Ali & Al-Owaihian, 2008).

Several researchers show the positive association between work ethic and performance (Day & Silverman, 1989; Hayati & Caniango, 2012; Merrens & Garrett, 1975; Ntayi, 2005). Based on these findings, I argue that *employees having a high work ethic* display high-performance regardless of the level of friendship (weak or strong) with their supervisors. In other words, even if a high work ethic employee has a weak friendship with his/her supervisor, he/she will show high-performance.

However, I also argue that *an employee having a low work ethic* may display low or high-performance. His/her job performance depends on the level of friendship with their supervisors. In other words, I assume that the association between *friendship with a supervisor* and job performance will be positive for *employees having a low work ethic* but non-significant for *employees having a high work ethic* for the following reasons.

If *an employee having a low work ethic* has a weak friendship with his/her supervisor, he/he will display low job performance because low work ethic employees don't like hard work. However, *an employee having a low work ethic* may display high performance when he/she develops a strong friendship with his/her supervisor. This is because *an employee having a low work ethic* will grasp the importance of the high-performance expectations of their supervisor after they have developed a strong friendship with their supervisor. During the friendship with a supervisor, *an employee having a low work ethic* will notice the importance of high-performance expectations of the supervisor during their interactions, and in turn, will show high job performance. This is because expectations of others are one of the powerful factors that affect human behavior (Berlew & Hall, 1966). Another reason is that *employees having a low work ethic* know that if they exhibit low-performance, they may get negative feedback (e.g. criticizing low performance) from their supervisor. So, *employees having a low work ethic* will show high job performance to avoid negative feedback.

In addition, a supervisor's stable interaction with an employee leads to him/her identifying with the company (Pastoriza, Arino, & Ricart, 2008). If an employee identifies himself/herself with the organization, he/she will show a high-performance (Walumbwa, Cropanzano, & Hartnell, 2009). A friendship between parties also facilitates shared values (Song & Olshfski, 2008). One of the important values of management is high-performance. Combining these findings and arguments, the third hypothesis is:

Hypothesis 3: Work ethic is a moderator in the association between friendship with a supervisor and job performance and this association will be positive when an employee's work ethic is low (vs. high).

2.6. Friendship with a Supervisor, Work Ethic, and Organizational Deviance

Organizational deviance includes harmful behaviors which are targeted towards to organization (Berry, Ones, & Sackett, 2007) like taking things from the organization without permission, coming too late to work without supervisor's approval, and working slowly and putting less effort into the organization (Bennett & Robinson, 2000). Most managers don't like organizational deviance behaviors and try to ameliorate them.

The recent study shows the negative association between work involvement and organizational deviance (Galperin & Burke, 2006). It means that *high work ethic employees* display low organizational deviance. Therefore, I assume that employees having a high work ethic will already have a low tendency to engage in organizational deviance behavior regardless of the level of friendship (low or high) with their supervisor. It can be argued that *friendship with a supervisor* will not create significant change for *employees having a high work ethic* value. In both cases (strong and weak friendship with a supervisor), *employees having a high level of work ethic* will display low organizational deviant behaviors.

However, I argue that if *employees having a low work ethic* have a weak friendship with their supervisors, they will engage in high organizational deviant behaviors because the research shows the positive relationship between anti-work ethic (leisure) and organizational deviance

(Meriac & Gorman, 2017). So, it can be argued that low-level work ethic employees willingly engage in a high level of deviant behavior. However, I argue that if *low work ethic employees* having a strong friendship with their supervisors, they will display low level deviant behaviors. It may be argued that the association between workplace friendship and organizational deviance will be negative for *employees having a low work ethic* but not for those with a high work ethic since *employees having a low work ethic* will learn their supervisor's negative thoughts and attitudes about organizational deviance after he/she has developed a strong friendship with them. So, *friendship with a supervisor* will decrease organizational deviance in *employees having a low work ethic*. Three studies support this idea. Firstly, research revealed that a good relationship with a leader was negatively associated with organizational deviance (Lian, Ferris, & Brown, 2012). Secondly, if a supervisor fosters high trust in the relationship with their employees, employees will engage in less deviant behaviors (Litzky et al., 2006). Thirdly, when an employee satisfies his/her basic needs by developing a friendship, he/she shows fewer deviance behaviors (Lian et al., 2012). Putting this all together, the fourth hypothesis is;

Hypothesis 4: Work ethic is a moderator in the association between friendship with a supervisor and organizational deviance, and this association will be negative when an employee's work ethic level is low (vs. high).

3. Methods

3.1. Participant and Procedure

Participants were selected from service sector employees working in call centers, hotels, and banks located in Istanbul, Turkey. I decided to collect data from service companies because most of the workers in this sector share the same workplace environment. Therefore, the service environment provides the appropriate atmosphere for the development of workplace friendship and for testing its influence on employee outcomes. The researchers contacted the managing directors of the organizations to collect the data. After getting general permission to collect data from managers, the researchers announced the study event to the organization, with a letter providing anonymous and free participation to all employees and their contacted supervisors in a sealed envelope. If an employee and their closest supervisor agreed, they simultaneously filled out the survey. Employees and supervisors were assured that others in the organization would not know their individual responses to the questionnaire. An employee filled out the a) workplace friendships, b) turnover intention, c) job insecurity, d) work ethic and e) organizational deviance scales. The supervisor working with the employee only filled out the job performance scale. I used Brislin's (1970) *translation back* translation procedure from English to Turkish for all scales.

377 employees and their supervisors agreed to join this study, but 64 of them were not able to complete all of the data collection requirements, so I didn't use these samples in the analysis. Consequently, I used 313 data samples for analysis. The employees in the overall sample varied in age from 19 to 46 years. The mean age of the participants was 29.4 years (s.d.= 4.6). 49% of them were female. The employees average job tenure was 4.81 years (s.d. = 3.2), ranging from 1 to 20 years. The average annual income of the employees was US \$ 7397 and ranged from US \$ 4320 to US \$ 14400. 34% of the employees had a high school education, 26% of them had a junior technical college education and 40% of them had a college degree. 58% of the employees were working in the marketing and sales department, 23% of them were working in the finance and accounting department, 10% of them were working in the human resource management department and 9% of them were working in other departments.

3.2. Measures

Workplace friendship: To assess workplace friendship scale, I ran an exploratory factor analysis with varimax rotation to reveal factor structure in SPSS 21 using Nielsen et al.'s (2000) scale. The results revealed two different factors and these accounted for 65% of the total variance. The first factor, which I called *friendship with a supervisor* made up 34% and the second factor, which I called *friendship with coworkers* made up 31%. The remaining 12 items had loadings from .58 to .90 on their corresponding factor. To identify the construct validity of the workplace friendship scale and to see whether these two dimensions were distinct from each other, I ran confirmatory factor analyses using AMOS 22.

The two-factor model, which specified the *friendship with coworkers* and the *friendship with a supervisor* as unique constructs, fit the data well. The Comparative Fit Index (CFI) value was .91 and the value of RMSEA (Root Mean Square Error of Approximation) was .10 better than the one factor model (CFI= .61 and RMSEA= .24). It appears that the two-factor model of workplace friendship was better than the one-factor model (Cheung & Rensvold, 2002). So, this study adds new dimensions to the workplace friendship scale - "*friendship with coworkers*" and "*friendship with a supervisor*".

Employees had to report their thoughts about their coworkers and supervisors regarding their friendship. Participants indicated how well each statement described them. The Cronbach's alpha value was .85 for the *friendship with coworkers* scale and it was .86 for the *friendship with a supervisor* scale. All items regarding the two workplace friendships can be seen in the appendix. The response scales of workplace friendship, job insecurity, job performance, and work ethic ranged from 1: "strongly disagree," to 6: "strongly agree".

Job insecurity: This measurement scale included 4-items. This scale was taken from Borg, and Elizur's study (1992) Job insecurity measures for employees. The sample items are "my job is secure" (reverse coded) and "in my opinion, I will keep my job in the near future" (reverse coded). The Cronbach's alpha was .79 for this scale.

Job Performance: This scale was evaluated across 5-items taken from Janssen and Van Yperen's study (2004). The supervisors involved completed job performance surveys. The sample items are "this employee always completes the duties specified in his/her job description" and "this employee never neglects aspects of the job that he/she is obligated to perform." The Cronbach's alpha was .73 for this scale.

Work Ethic: Because I conducted this research in Turkey as a mostly Muslim country, I used Ali and Al-Owaihian's (2008) 17 items Islamic version of the work ethic scale. The example items are "laziness is a vice", "life has no meaning without work", and "work gives one the chance to be independent". The Cronbach's alpha was .75 for this scale.

Turnover Intention: This scale was evaluated with 2 items from Colarelli (1984) using a response scale ranging from 1: "never" to 5: "always". The items are "I frequently think of quitting my job" and "I am planning to search for a new job during the next 12 months." The Cronbach's alpha was .88 for this scale.

Organizational Deviance: To measure employee's organizational deviance, I picked 12-item measures from Bennett and Robinson (2000) using a response scale ranging from 1: "never" to 5: "every day". The sample items are "taken property from work without permission", "spent too much time fantasizing or daydreaming instead of working", and "come in late to work without permission". The Cronbach's alpha was .87 for this scale.

Control variables. Five demographic variables (age, education, tenure, gender, and income) were used for this study as control variables. These variables were frequently used in organizational studies as control variables.

4. Results

The means, the standard deviations and the correlation coefficients of all the variables appear in Table 1. As expected, the two types of workplace friendships and the two employee outcomes (job insecurity and turnover intention) are correlated. Specifically, *friendship with coworkers* is negatively correlated with job insecurity ($r = -.24$; $p < .01$), and turnover intention ($r = -.22$; $p < .01$). *Friendship with a supervisor* is negatively correlated with job insecurity ($r = -.23$; $p < .01$) and turnover intention ($r = -.16$; $p < .01$). However, there is no significant correlation between the two types of workplace friendships & job performance and the two types of workplace friendships & organizational deviance.

Table 1. Means, Standard Deviations, and Correlations

Variable	Mean	S.D.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Gender	.49	.50											
2. Age	29.48	4.62	-.24**										
3. Education	2.10	.89	.03	.44**									
4. Tenure	4.82	3.19	-.16**	.80**	.26**								
5. \$ Annual income	7397	1918	-.20**	.77**	.44**	.74**							
6. Friendship with coworkers	4.76	.77	.01	.04	.10	.04	.01						
7. Friendship with a supervisor	4.83	.84	-.02	.07	.04	.01	.04	.32**					
8. Job insecurity	1.73	.59	.05	-.02	-.01	-.05	-.02	-.24**	-.23**				
9. Turnover intention	1.19	.56	.01	-.08	-.01	-.05	-.04	-.22**	-.16**	.31**			
10. Organizational deviance	1.84	.62	.02	-.04	.05	.04	-.02	-.03	.01	.00	.03		
11. Job performance	5.41	.43	-.12*	.25**	.03	.17**	.19**	.09	.04	-.10	-.18**	-.18**	
12. Work ethic	4.44	.36	.02	.12*	.08	.04	.10	.13*	.09	-.13*	-.10	-.28**	.10

n= 313. S.D: Standard deviation. Gender: male coded as 0, female coded as 1. Education: high school coded as 1, junior technical college coded as 2, and college coded as 3. * $p < .05$, ** $p < .01$.

4.1. Hypothesis Testing

I tested the hypotheses using hierarchical regression analysis in SPSS 21. I ran the control variables in the first and independent variables in the second for Hypothesis 1, Hypothesis 2 and the interaction term in the third for Hypothesis 3 and Hypothesis 4. Because the multicollinearity problem can emerge while testing moderated associations among continuous variables, I centered the two types of workplace friendships and work ethic (Aiken & West, 1991).

Hypothesis 1 predicts that workplace friendships (*friendship with coworkers* and *friendship with a supervisor*) are negatively associated with job insecurity. The regression equation shows that the association between *friendship with a coworker* and job insecurity was significant ($\beta = -.17$, $p < .01$). The regression equation also shows that the association between *friendship with a supervisor* and job insecurity was significant ($\beta = -.16$, $p < .01$). Thus, Hypothesis 1 was accepted.

Hypothesis 2 assumes that workplace friendships (*friendship with coworkers* and *friendship with a supervisor*) are negatively associated with turnover intention. The regression equation shows that the association between *friendship with coworkers* and turnover intention was significant ($\beta = -.18$, $p < .01$). The regression equation also shows that the association between *friendship with a supervisor* and turnover intention was significant ($\beta = -.10$, $p < .05$). Thus, Hypothesis 2 was accepted.

Table 2. Regression Analyses Results

Step and Variable	Job Insecurity		Turnover Intent		Job Performance			Organizational Deviance		
	1	2	1	2	1	2	3	1	2	3
1. Gender	.05	.05	.00	.00	-.03	-.04	-.05	.01	.01	.02
Age	-.02	-.01	-.13	-.11	.37**	.36**	.29**	-.20*	-.12	-.10
Education	.00	.02	.02	.07	-.12	-.12	-.09	.11	.14*	.09
Tenure	.05	.04	.03	.03	-.13	-.12	-.06	.28**	.24**	.14
Annual income	.00	.00	.03	.02	.06	.07	.05	-.11	-.08	-.04
2. FWC		-.17**		-.18**		.09	.08		-.02	-.02
FWS		-.16**		-.10*		-.02	-.05		.03	.07
Work Ethic		-.09		-.07		.05	.00		-.28**	-.25**
3. FWC x Work ethic							-.06			-.02
FWS x Work ethic							-.18**			.23**
R ²	.00	.09**	.01	.07**	.08*	.09*	.13**	.03	.11**	.16**

Note: n=313. *p < .05; **p < .01, Standardized coefficients are reported. FWC: Friendship with coworkers, FWS: Friendship with a supervisor.

Hypothesis 3 predicts that work ethic is a moderator in the association between *friendship with a supervisor* and job performance and this association is positive when work ethic is low rather than high. The interaction association between *friendship with a supervisor* and work ethic on job performance was significant. ($\beta = -.18, p < .01$, see Table 2 and Figure 2). Simple slope analyses showed that for low work ethic employees, there was a significant positive association between *friendship with a supervisor* and job performance ($\beta = .51, t = 1.95, p < .05$). But, this relationship was negative and non-significant for those with a high work ethic ($\beta = -.09, t = -1.81, p > .05$). Thus, Hypothesis 3 was accepted.

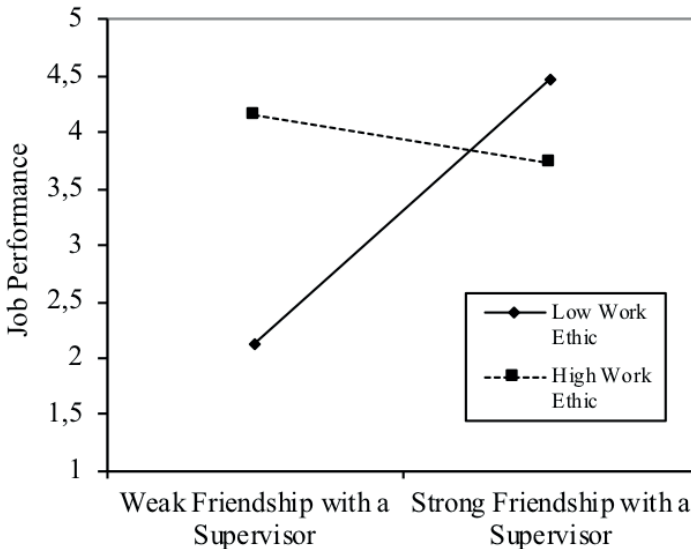


Figure 2. Interaction effect of friendship with a supervisor and work ethic on job performance

Hypothesis 4 predicts that work ethic is a moderator in the association between *friendship with a supervisor* and organizational deviance and this association is negative when work ethic is low rather than high. The interaction effect between *friendship with a supervisor* and work ethic on the organizational deviance was significant ($\beta = 0.23$, $p < 0.01$, see Table 2 and Figure 3). Simple slope analysis showed that for low work ethic employees, there was a significant negative association between *friendship with a supervisor* and organizational deviance ($\beta = -0.52$, $t = -3.42$, $p < 0.01$). Surprisingly, the association between *friendship with a supervisor* and organizational deviance was positive and significant for high work ethic employees ($\beta = 0.23$, $t = 3.24$, $p < 0.01$). Thus, hypothesis 4 was accepted.

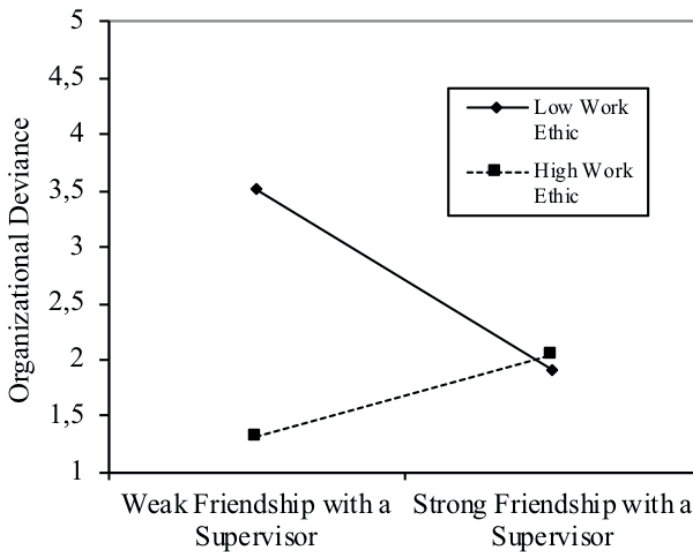


Figure 3. Interaction effect of friendship with a supervisor and work ethic on organizational deviance

5. Discussion

The current study investigated the influence of workplace friendships on four employee outcomes using 313 data samples which were collected from service sector workers. Consistent with the OSC perspective (Leana & Van Buren, 1999) and the social exchange theory (Cropanzano & Mitchell, 2005), the current study found that workplace friendships decrease job insecurity and turnover intention. The current study also found that positive association between *friendship with a supervisor* and job performance is stronger for *employees having a low work ethic* but not for employees with a high work ethic. Further, results show that the negative association between *friendship with a supervisor* and organizational deviance is stronger for *employees having a low work ethic* but not for those with a high work ethic.

5.1. Implications for Theory

One of the aims of this research was to create a questionnaire that could measure workplace friendships. This aim was achieved and a significant result was obtained for the construct validi-

ty of the scale. The exploratory and the confirmatory factor analyses using maximum likelihood estimation show that the two-factor scale fits the data well. It can be seen that, this study added new dimensions to the existing workplace friendship scale - “*friendship with coworkers*” and “*friendship with a supervisor*”. These new dimensions may create a difference from existing work by generating a number of new research directions.

I found previously unknown negative associations between workplace friendships (*friendship with coworkers* and *friendship with a supervisor*) and job insecurity. The results show that *friendship with coworkers* and *friendship with a manager* are negatively associated with job insecurity. Feeling secure in the workplace is critical because it is one of the biggest concerns of employees (Jiang & Lavaysse, 2018). In addition, a meta-analysis study shows that job insecurity triggers negative employee outcomes such as psychological contract violation, burnout, and absenteeism (Jiang & Lavaysse, 2018). The findings show that employees may feel less job insecurity if they can develop a strong friendship with coworkers and supervisors.

The current study demonstrates that two types of friendships in the workplace (*friendship with a supervisor* and *friendship with coworkers*) are negatively related to turnover intention. It appears that if a strong workplace friendship develops between parties, employee turnover intention will reduce. In other words, friends in the workplace want to stay in the organization. These results support the idea that social capital decrease turnover (Adler & Kwon, 2002). This result functions as a constructive replication of Morrison’s (2004) research.

This study extends the OSC perspective and contributes to the social exchange theory by investigating the moderating role of work ethic in the relationship between friendship in the workplace and employee performance. Results show that *friendship with a supervisor* is positively associated with job performance for *employees having a low work ethic*. However, this relationship was negative and non-significant for *employees having a high work ethic*. Results also show that general level of job performance was higher for *employees who have a high work ethic* than *employees who have a low work ethic* (See Figure 2). It appears that exchange norms and reciprocity in the association between *friendship with a supervisor* and job performance are valid for *employees having a low work ethic but not those with a high work ethic*. In other words, *friendship with the supervisor* increases only a low work ethic employee’s job performance but it doesn’t increase a high work ethic employee’s job performance since employees having a high work ethic are already high-performers.

This study also extends the OSC perspective and contributes to the social exchange theory by investigating the work ethic as a moderator in the association between *friendship with a supervisor* and organizational deviance. Leana and Van Buren (1999) did not mention the association between friendship as a part of OSC and organizational deviance in their study. Furthermore, there is no study which has explained this relationship using the social exchange theory. The results show that there is a negative association between *friendship with a supervisor* and organizational deviance for *employees having a low work ethic* but not those with a high work ethic. It seems that social exchange norms and reciprocity are valid for *employees who have a low work ethic* but not for those with a high work ethic. However, even if the level of friendship with a supervisor is weak, employees having a high work ethic already engage in less organizational deviant behaviors. In other words, a supervisor doesn’t need to develop a strong friendship with *employees having a high work ethic* to reduce organizational deviance behaviors.

In spite of the general level of organizational deviance behaviors are low for *employees having a high work ethic* (See Figure 3), surprisingly, results show that *friendship with a supervisor* is

positively associated with organizational deviance for *employees having a high work ethic*. The logical explanation of this result may be as follows. After *employees having a high work ethic* have developed a strong friendship with their supervisor, they may learn that *employees having a low work ethic* engage in very high organizational deviance. Therefore, *employees having a high work ethic* may start to engage in more organizational deviance behaviors because they presumably start to think that a small increase in deviant behaviors will be tolerated by their supervisor. Given that tolerating deviant behaviors increases employee deviant behaviors (Litzky et al., 2006), they may engage in more deviant behaviors. This result shows the dark side of workplace friendship for employees having a high work ethic.

5.2. Implications for Practice

The results show that *friendship with coworkers and friendship with a supervisor* lessen employees' job insecurity. It means that an employee feels more secure in the workplace when they have a strong friendship in the workplace. Decreasing employee's job insecurity is important for managers because a meta-analysis paper shows that job insecurity was negatively associated with job involvement, job satisfaction, commitment, and trust (Sverke et al., 2002). According to results, if a manager wants to reduce an employee's job insecurity, they have to support friendships between coworkers and develop a friendship with their employees.

I found that the workplace friendships (*friendship with coworkers and friendship with a supervisor*) are negatively associated with employee turnover intention. Since finding and replacing a new employee creates additional costs (e.g. the loss of time and money) (Staw, 1980), turnover damages organizations. Employee turnover also harms other employees' morale (Staw, 1980). Therefore, managers try to decrease employee turnover. The results show that if a manager builds a strong relationship with employees or supports a friendship between coworkers, employees will probably stay with the organization. In other words, if a supervisor wants to keep staff in the organization, they have to support and develop friendships with their employees.

The result of this study shows that if *employees having a low work ethic* have a weak friendship with a supervisor, they perform poorly. Some managers may threaten their *employees having a low work ethic* in the form of bullying, cutting pay or laying them off to attain high performance. However, results show that *employees having a low work ethic* may demonstrate a high job performance when their friendship with a supervisor is strong. This study presents interesting practical implications for supervisors by answering the question "why should a supervisor develop a friendship with *employees having a low work ethic*?" One of the answers to this question is that managers can increase *low work ethic employees'* job performance by developing a friendship with them. Another answer is that if an employee with a low work ethic has superior skills such as creativity and the organization needs an employee's creativity, in this case, managers have to build a strong friendship with these *low work ethic employees* to attain high performance. However, managers don't need to develop a strong friendship with *employees having a high level work ethic* in order to attain high job performance as *employees having a high work ethic* already achieve a high job performance, regardless of the level of friendship level (weak or strong) with their supervisor.

The current study shows one of the ways of ameliorating organizational deviance. Recent research shows that managers display abusive supervision when they see deviant behaviors of an employee (Mawritz, Greenbaum, Butts, & Graham, 2017). But this kind of behavior may not solve the deviance problem. Results suggest that if a supervisor develops a friendship with *employees*

having a low work ethic, they will engage in less organizational deviant behaviors. However, managers don't need to develop a strong friendship with *employees who have a high level work ethic* to ameliorate organizational deviance because *employees having a high work ethic* already engage in less organizational deviance, regardless of the level of friendship level (weak or strong) with their supervisor.

Overall, the benefit of workplace friendship for an employee is less job insecurity. In addition, the benefits of workplace friendships for an organization are less turnover intention, high job performance, and less organizational deviance. The results support the idea that understanding relationships between people in the organization is the key to managerial success (Krackhardt & Hanson, 1993) and both employees and managers gain advantage from the workplace friendship (Herman et al., 2008).

5.3. Limitations and Future Research

All variables (except job performance) used in this research were measured by self-reports. Future research will use the reports of other workers (coworkers and supervisors) to replicate this study because using both employees and supervisors' data to measure workplace friendships may give more comprehensive results.

The current study was cross-sectional, and so, it is not clear which variable affects the others. The significant association between workplace friendships and the four employee variables may be reciprocal. For instance, friendship in the workplace may lessen job insecurity or job insecurity may lessen workplace friendship. This situation may create a common method variance bias problem (Lindell & Whitney, 2001). Therefore, a longitudinal study is needed.

The sample size of this study collected from 313 employees and their supervisors from the service sector, was fairly small and therefore the results can't be generalized. This research was also quantitative so future studies are needed to qualitatively assess this model. Data was collected from Turkey. According to Hofstede (1980), Turkey is a country that is high in collectivism and high in power distance. Future research might investigate workplace friendship and these employee outcomes in a different cultural context.

There are different costs and benefits to OSC. For instance, OSC may increase trust and commitment, may facilitate flexible organization, collective action, and intellectual capital (Leana & Van Buren, 1999). But this study didn't test these associations. Future studies may build a theory and test the associations between friendships in the workplace and these outcomes. OSC also has some cost or dark sides like being an impediment to innovation and institutionalized power structure (Leana & Van Buren, 1999). Workplace friendships may also relate to distraction from goals, increased inter-role conflict, complication of complex decision making, and inhibition of knowledge sharing (Pillemer & Rothbard, 2018). Future studies may test these dark sides of workplace friendship.

This study investigated workplace friendships associated with job insecurity and turnover intention. However, I didn't investigate the moderator and mediator variables in these relationships. Investigating moderators (e.g., organizational justice, pay satisfaction) and mediators (e.g., job satisfaction, trust) variables in these relationships may contribute to the workplace friendship literature. Furthermore, individualism and collectivism may be a moderator in the association between friendship in the workplace and employee outcomes. Because more collectivistic and less individualistic people may be more open to workplace friendship. Research also found that if employees feel secure, they demonstrate high performance (Kraimer, Wayne, Liden, & Sparrowe,

2005). So, future research may investigate the mediating role of job insecurity in the association between workplace friendship and employee job performance.

The current research examined the interaction effect of work ethic and friendship with a supervisor on job performance. The current study also examined the interaction effect of work ethic and friendship with a supervisor on organizational deviance behaviors. However, possible mediators (e.g., job satisfaction, OCB or organizational commitment) are missing in this study. Future studies may investigate mediated and moderated mediation models.

I didn't take into account leadership styles in the research model. Future research may investigate the leadership styles as moderators (e.g., transformational leadership, relationship-oriented leadership, and task-oriented leadership) in the association between workplace friendships and employee outcomes. Finally, Sias, and Cahill (1998) mentioned three levels of workplace friendship. These are friends, close friends, and best friends. Future research may investigate the association between these three different levels of workplace friendships and employee outcomes.

6. Conclusion

The current study reveals that two types of workplace friendships (*friendship with coworkers and friendship with a supervisor*) are negatively associated with job insecurity and turnover intention. This study also shows that *friendship with a supervisor* was positively associated with job performance for *employees having a low work ethic* but not for those with a high work ethic. Furthermore, results show that *friendship with a supervisor* was negatively associated with organizational deviance for *employees having a low work ethic* but not for those with a high work ethic. Taken as a whole, the results suggest that workplace friendship is a useful managerial tool to get positive employee outcomes for organizations.

Acknowledgment

I thank Zeynep Ayca for her suggestions on improving this study.

References

- Adler, P. S., & Kwon, S. W. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, 27(1), 17–40.
- Aiken, L. S., & West, S. G. (1991). *Multiple regression: Testing and interpreting interactions*. London, UK: Sage.
- Ali, A. J., & Al-Owaihan, A. (2008). Islamic work ethic: A critical review. *Cross Cultural Management: An International Journal*, 15(1), 5–19.
- Argyle, M. (2001). *The psychology of happiness*. London, UK: Routledge.
- Aries, E. J., & Johnson, F. L. (1983). Close friendship in adulthood: Conversational content between same-sex friends. *Sex Roles*, 9(12), 1183–1196.
- Arregle, J. L., Hitt, M. A., Sirmon, D. G., & Very, P. (2007). The development of organizational social capital: Attributes of family firms. *Journal of Management Studies*, 44(1), 73–95.
- Bennett, R. J., & Robinson, S. L. (2000). Development of a measure of workplace deviance. *Journal of Applied Psychology*, 85(3), 349–360.
- Berlew, D. E., & Hall, D. T. (1966). The socialization of managers: Effects of expectations on performance. *Administrative Science Quarterly*, 11(2), 207–223.
- Berman, E. M., West, J. P., & Richter Jr, M. N. (2002). Workplace relations: Friendship patterns and consequences (according to managers). *Public Administration Review*, 62(2), 217–230.
- Berndt, T. J. (1982). The features and effects of friendship in early adolescence. *Child Development*, 53(6), 1447–1460.
- Berry, C. M., Ones, D. S., & Sackett, P. R. (2007). Interpersonal deviance, organizational deviance, and their common correlates: A review and meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 92(2), 410–424.
- Bordia, P., Hunt, E., Paulsen, N., Tourish, D., & DiFonzo, N. (2004). Uncertainty during organizational change: Is it all about control? *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 13(3), 345–365.
- Borg, I., & Elizur, D. (1992). Job insecurity: Correlates, moderators and measurement. *International Journal of Manpower*, 13(2), 13–26.
- Brislin, R. W. (1970). Back-translation for cross-cultural research. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 1(3), 185–216.
- Brustein, D. (2018). *What you haven't considered about the dark side of friendships at work*.
Retrieved from <https://www.forbes.com/sites/darrahrbrustein/2018/05/13/what-you-havent-considered-about-the-dark-side-of-friendships-at-work/#7650cfc2dba0>
- Burt, R. S. (1997). The contingent value of social capital. *Administrative Science Quarterly*, 42(2), 339–365.
- Cheung, G. W., & Rensvold, R. B. (2002). Evaluating goodness-of-fit indexes for testing measurement invariance. *Structural Equation Modeling*, 9(2), 233–255.
- Chung, S., Lount Jr, R. B., Park, H. M., & Park, E. S. (2018). Friends with performance benefits: A meta-analysis on the relationship between friendship and group performance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 44(1), 63–79.
- Colarelli, S. M. (1984). Methods of communication and mediating processes in realistic job previews. *Journal of Applied Psychology*, 69(4), 633–642.
- Colbert, A. E., Bono, J. E., & Purvanova, R. K. (2016). Flourishing via workplace relationships: Moving beyond instrumental support. *Academy of Management Journal*, 59(4), 1199–1223.
- Cropanzano, R., & Mitchell, M. S. (2005). Social exchange theory: An interdisciplinary review. *Journal of Management*, 31(6), 874–900.
- Day, D. V., & Silverman, S. B. (1989). Personality and job performance: Evidence of incremental validity. *Personnel Psychology*, 42(1), 25–36.
- Demir, M., & Davidson, I. (2013). Toward a better understanding of the relationship between friendship and happiness: Perceived responses to capitalization attempts, feelings of mattering, and satisfaction of basic psychological needs in same-sex best friendships as predictors of happiness. *Journal of Happiness Studies*, 14(2), 525–550.
- Demir, M., Jaafar, J., Bilyk, N., & Mohd Ariff, M. R. (2012). Social skills, friendship and happiness: A cross-cultural investigation. *The Journal of Social Psychology*, 152(3), 379–385.

- Demir, M., & Weitekamp, L. A. (2007). I am so happy cause today I found my friend: Friendship and personality as predictors of happiness. *Journal of Happiness Studies*, 8(2), 181–211.
- Denison, D. R., & Mishra, A. K. (1995). Toward a theory of organizational culture and effectiveness. *Organization Science*, 6(2), 204–223.
- Dess, G. G., & Shaw, J. D. (2001). Voluntary turnover, social capital, and organizational performance. *Academy of Management Review*, 26(3), 446–456.
- Dulebohn, J. H., Bommer, W. H., Liden, R. C., Brouer, R. L., & Ferris, G. R. (2012). A meta-analysis of antecedents and consequences of leader-member exchange: Integrating the past with an eye toward the future. *Journal of Management*, 38(6), 1715–1759.
- Galperin, B. L., & Burke, R. J. (2006). Uncovering the relationship between workaholism and workplace destructive and constructive deviance: An exploratory study. *The International Journal of Human Resource Management*, 17(2), 331–347.
- Göncü-Şavran, T. (2018). Sosyal sermaye ve sağlık arasındaki ilişki: Ampirik çalışmalar ne gösteriyor? *Journal of Economy Culture and Society*, 57, 53–91.
- Greco, S., Holmes, M., & McKenzie, J. (2015). Friendship and happiness from a sociological perspective. In M. Demir (Ed.), *Friendship and happiness* (pp. 19–35). Dordrecht, NL: Springer.
- Greenhalgh, L., & Rosenblatt, Z. (1984). Job insecurity: Toward conceptual clarity. *Academy of Management Review*, 9(3), 438–448.
- Hackman, J. R., & Lawler, E. E. (1971). Employee reactions to job characteristics. *Journal of Applied Psychology*, 55(3), 259–286.
- Hansen, M. T., Mors, M. L., & Lovas, B. (2005). Knowledge sharing in organizations: Multiple networks, multiple phases. *Academy of Management Journal*, 48(5), 776–793.
- Hartup, W. W., & Stevens, N. (1999). Friendships and adaptation across the life span. *Current Directions In Psychological Science*, 8(3), 76–79.
- Hayati, K., & Caniogo, I. (2012). Islamic work ethic: The role of intrinsic motivation, job satisfaction, organizational commitment and job performance. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 65, 1102–1106.
- Herman, H. M., Dasborough, M. T., & Ashkanasy, N. M. (2008). A multi-level analysis of team climate and interpersonal exchange relationships at work. *The Leadership Quarterly*, 19(2), 195–211.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Janssen, O., & Van Yperen, N. W. (2004). Employees' goal orientations, the quality of leader-member exchange, and the outcomes of job performance and job satisfaction. *Academy of Management Journal*, 47(3), 368–384.
- Jiang, L., & Lavaysse, L. M. (2018). Cognitive and affective job insecurity: A meta-analysis and a primary study. *Journal of Management*, 44(6), 2307–2342.
- Kraimer, M. L., Wayne, S. J., Liden, R. C., & Sparrowe, R. T. (2005). The role of job security in understanding the relationship between employees' perceptions of temporary workers and employees' performance. *Journal of Applied Psychology*, 90(2), 389–398.
- Krackhardt, D., & Hanson, J. R. (1993). Informal networks: The company behind the chart. *Harvard Business Review*, 71(4), 104–111.
- Leana, C. R., & Van Buren, H. J. (1999). Organizational social capital and employment practices. *Academy of Management Review*, 24(3), 538–555.
- Li, C. (2017). *Does friendship make employees better citizens?* (Master thesis, The John Molson School of Business, Concordia University, Canada).
- Lian, H., Ferris, D. L., & Brown, D. J. (2012). Does taking the good with the bad make things worse? How abusive supervision and leader-member exchange interact to impact need satisfaction and organizational deviance. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 117(1), 41–52.
- Lindell, M. K., & Whitney, D. J. (2001). Accounting for common method variance in cross-sectional research designs. *Journal of Applied Psychology*, 86(1), 114–121.
- Liu, J., Kwan, H. K., Fu, P. P., & Mao, Y. (2013). Ethical leadership and job performance in China: The roles of workplace friendships and traditionality. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 86(4), 564–584.

- Litzky, B. E., Eddleston, K. A., & Kidder, D. L. (2006). The good, the bad, and the misguided: How managers inadvertently encourage deviant behaviors. *Academy of Management Perspectives*, 20(1), 91–103.
- Marcoulides, G. A., & Heck, R. H. (1993). Organizational culture and performance: Proposing and testing a model. *Organization Science*, 4(2), 209–225.
- Mathieu, J. E., & Zajac, D. M. (1990). A review and meta-analysis of the antecedents, correlates, and consequences of organizational commitment. *Psychological Bulletin*, 108(2), 171–194.
- Mawritz, M. B., Greenbaum, R. L., Butts, M. M., & Graham, K. A. (2017). I just can't control myself: A self-regulation perspective on the abuse of deviant employees. *Academy of Management Journal*, 60(4), 1482–1503.
- Mayo, E. (2004). *The human problems of an industrial civilization*. London, UK: Routledge.
- McClelland, D. (1988). *Human motivation*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Meriac, J. P., & Gorman, C. A. (2017). Work ethic and work outcomes in an expanded criterion domain. *Journal of Business and Psychology*, 32(3), 273–282.
- Methot, J. R., Lepine, J. A., Podsakoff, N. P., & Christian, J. S. (2016). Are workplace friendships a mixed blessing? Exploring tradeoffs of multiplex relationships and their associations with job performance. *Personnel Psychology*, 69(2), 311–355.
- Merrens, M. R., & Garrett, J. B. (1975). The Protestant Ethic Scale as a predictor of repetitive work performance. *Journal of Applied Psychology*, 60(1), 125–127.
- Merriam-Webster Dictionary. (2002). *Work ethic*. Retrieved from <https://www.merriam-webster.com/dictionary/work%20ethic>
- Maslow, A. H. (1943). A theory of human motivation. *Psychological Review*, 50(4), 370–396.
- Mobley, W. H., Griffeth, R. W., Hand, H. H., & Meglino, B. M. (1979). Review and conceptual analysis of the employee turnover process. *Psychological Bulletin*, 86(3), 493–522.
- Morrison, R. (2004). Informal relationships in the workplace: Associations with job satisfaction, organisational commitment and turnover intentions. *New Zealand Journal of Psychology*, 33, 114–128.
- Mulki, J. P., Jaramillo, F., & Locander, W. B. (2006). Effects of ethical climate and supervisory trust on salesperson's job attitudes and intentions to quit. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 26(1), 19–26.
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23, 242–266.
- Naranjo-Valencia, J. C., Jiménez-Jiménez, D., & Sanz-Valle, R. (2016). Studying the links between organizational culture, innovation, and performance in Spanish companies. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 48(1), 30–41.
- Nielsen, I. K., Jex, S. M., & Adams, G. A. (2000). Development and validation of scores on a two-dimensional workplace friendship scale. *Educational and Psychological Measurement*, 60(4), 628–643.
- Ntayi, J. M. (2005). Work ethic, locus of control and salesforce task performance. *Journal of African Business*, 6(1–2), 155–176.
- Pastoriza, D., Arino, M. A., & Ricart, J. E. (2008). Ethical managerial behaviour as an antecedent of organizational social capital. *Journal of Business Ethics*, 78(3), 329–341.
- Pillemer, J., & Rothbard, N. (2018). Friends without benefits: Understanding the dark sides of workplace friendship. *Academy of Management Review*, 43(4), 635–660.
- Rawlins, W. K., & Jerrone, D. (1994). Friendship matters: Communication, dialectics and the life course. *Ageing and Society*, 14(1), 133–133.
- Riordan, C. M., & Griffeth, R. W. (1995). The opportunity for friendship in the workplace: An underexplored construct. *Journal of Business and Psychology*, 10(2), 141–154.
- Riordan, C. M. (2013). *We all need friends at work*. Retrieved from <https://hbr.org/2013/07/we-all-need-friends-at-work>
- Shaw, J. D., Delery, J. E., Jenkins, G. D., & Gupta, N. (1998). An organization-level analysis of voluntary and involuntary turnover. *Academy of Management Journal*, 41(5), 511–525.
- Sias, P. M., & Cahill, D. J. (1998). From coworkers to friends: The development of peer friendships in the workplace. *Western Journal of Communication*, 62(3), 273–299.

-
- Song, S. H. (2006). Workplace friendship and employees' productivity: LMX theory and the case of the Seoul city government. *International Review of Public Administration*, 11(1), 47–58.
- Song, S. H., & Olshfski, D. (2008). Friends at work: A comparative study of work attitudes in Seoul city government and New Jersey state government. *Administration & Society*, 40(2), 147–169.
- Staw, B. M. (1980). The consequences of turnover. *Journal of Occupational Behaviour*, 1(4), 253–273.
- Sverke, M., Hellgren, J., & Näswall, K. (2002). No security: A meta-analysis and review of job insecurity and its consequences. *Journal of Occupational Health Psychology*, 7(3), 242–264.
- Taylor, F. W. (1914). *The principles of scientific management*. New York, NY: Harper.
- Tsai, W., & Ghoshal, S. (1998). Social capital and value creation: The role of intrafirm networks. *Academy of Management Journal*, 41(4), 464–476.
- Walker, G., Kogut, B., & Shan, W. (1997). Social capital, structural holes, and the formation of an industry network. *Organizational Science*, 8(2), 109–125.
- Walumbwa, F. O., Cropanzano, R., & Hartnell, C. A. (2009). Organizational justice, voluntary learning behavior, and job performance: A test of the mediating effects of identification and leader-member exchange. *Journal of Organizational Behavior*, 30(8), 1103–1126.
- Wasti, S. A. (2003). Organizational commitment, turnover intentions and the influence of cultural values. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 76(3), 303–321.
- Watson, G. W., & Papamarcos, S. D. (2002). Social capital and organizational commitment. *Journal of Business and Psychology*, 16(4), 537–552.
- Wright, T. A., & Bonett, D. G. (2007). Job satisfaction and psychological well-being as nonadditive predictors of workplace turnover. *Journal of Management*, 33(2), 141–160.
- Zaleznik, A. (1997). Real work. *Harvard Business Review*, November-December, 53–62.

APPENDIX

Two Dimensions Scale of Workplace Friendship

Friendship with the coworkers

1. I have formed strong friendships at work with my coworkers
2. I socialize with my coworkers outside of the workplace.
3. I can confide in my coworkers at work.
4. I feel I can trust many of my coworkers a great deal.
5. Being able to see my coworkers is one reason why I look forward to my job.
6. I do not feel that the coworkers I work with are true friends. (R)

Friendship with the supervisor

1. I have formed strong friendships at work with my supervisor.
2. I socialize with my supervisor outside of the workplace.
3. I can confide in my supervisor at work.
4. I feel I can trust my supervisor a great deal.
5. Being able to see my supervisor is one reason why I look forward to my job.
6. I do not feel that the supervisor I work with is a true friend. (R)

Note: R: Reverse item

Journal of Economy Culture and Society

ISSN: 2602-2656 / E-ISSN: 2645-8772

Kuramsal Makale / Theoretical Article

Sekülerleşme ve Devlet: “Mardin Tezi”, Edebiyat Alanları ve Toplumsal Sermaye

Secularization and the State: The “Mardin Thesis”, Literary Fields, and Social Capital

Barış BÜYÜKOKUTAN¹

¹Dr. Öğr. Üyesi, Koç Üniversitesi, İnsani Bilimler ve Edebiyat Fakültesi, Sosyoloji Bölümü, İstanbul, Türkiye

Corresponding author:

Barış BÜYÜKOKUTAN,
Koç Üniversitesi, İnsani Bilimler ve Edebiyat
Fakültesi, Sosyoloji Bölümü, Rumelifeneri
Yolu, 34450 İstanbul, Türkiye
E-mail: bbuyukokutan@ku.edu.tr

Received: 04.05.2018**Accepted:** 26.05.2018**Citation:** Büyükokutan, B. (2018).

Sekülerleşme ve devlet: “Mardin tezi”,
edebiyat alanları ve toplumsal sermaye.
Journal of Economy Culture and Society, 58,
177-194.
<https://doi.org/10.26650/JECS421157>

Öz

Türkiye’de sekülerleşme süreçlerine devletin müdahil olmasının o süreçleri seçkinci bir yola sokarak kalıcılıklarını önlediği tezi sıklıkla dile getirilir. 1940’lardaki bir devlet ediminin iki kültürel üretim alanını (şiir ve roman) nasıl etkilediğini ele alan bu makale, sekülerleşmeyle ilişkisi olmayan bu edimin birbirine çok benzeyen bu iki alanın insan sermayesini farklı şekillerde değiştirerek sekülerleşme süreçlerini farklı yönlere soktuğunu ortaya koymaktadır. Dolayısıyla, anılan tezin temel bir dayanağı olan devletin sekülerleşme süreçlerinden elini çekmesinin mümkün olduğu varsayımını tartışmaya açmakta ve devletin “karar değişkeni” olmaktan çıktığı, sivil toplum ve toplumsal sermaye perspektifli bir sekülerleşme kuramının öneminin altını çizmektedir.

Anahtar Kelimeler: Sekülerleşme, Şerif Mardin, 1940 kuşağı**ABSTRACT**

This article concerns the thesis that state intervention into secularization processes in Turkey vitiates those processes by making them more elitist. By demonstrating that a state action that had nothing to do with secularization pushed the secularization processes of two similar fields of cultural production (poetry and the novel) in opposite directions by changing their composition of human capital in the 1940s, it questions a key assumption of the aforementioned thesis—i.e. that it is possible for the state not to intervene in secularization. It thus calls for a secularization theory in which the state ceases to be the key independent variable—a theory that takes the perspective of civil society and of social capital instead.

Keywords: Secularization, Şerif Mardin, The 1940 generation

EXTENDED ABSTRACT

It is a commonly held view that state intervention into secularization processes has given those processes an elitist character and thus prevented them from attaining permanence. Associated, among others, with the late Şerif Mardin, this thesis applies to culture as well as to politics: the secularization of culture (defined as the autonomization of cultural practices from religious authority) was tainted, Mardin and his associates hold, by the heavy hand of state bureaucrats who wanted to get things done quickly and without taking into account the priorities of people other than themselves. This article is an attempt to evaluate the Mardin thesis from within by assessing the impact of a particular state action on the human capital of two fields of literary production, i.e., poetry and the novel.

While the secularization of the field of poetry took a remarkably inclusive turn for the Turkish context in the 1950s, in the field of the novel the picture resembles the Turkish stereotype: a vicious and sterile cycle of contention between elitist, top-down secularization on one hand and anti-secularist Islamism on the other. In articles published elsewhere, I showed that a crucial difference between the two fields concerned their autonomy, in the Bourdieusian sense, from politics: featuring a higher dose of such autonomy, the field of poetry was able to "bracket" dangerous political conversations, thus making it less likely for typically left-leaning non-pious poets and typically right-leaning pious ones to give up on each other before truly weighing each other as partners in a shared literary enterprise.

This article traces the two fields' levels of autonomy from politics to an unintended consequence of the persecution of socialist writers in the 1940s. By making it harder for left-wing writers to stay in touch with the semi-formal institutions of the world of poetry, such as coffeehouses and journals, this action ended up pushing those writers to the novel, where one could thrive in relative isolation. In the novel, such ex-poets instituted the dominance of the village novel, a genre with very little autonomy from politics. The places they were forced to vacate in the field of poetry were eventually filled by formalistically-minded poets of the İkinci Yeni movement, whose relative indifference to politics in the 1950s allowed some pious poets to build friendships and literary alliances with non-pious peers in the context of a nonreligious (but not anti-religious) framework of rules for the assessment of poems and poets.

As such, not only were the two processes of secularization related, they also corresponded to the formation of distinct patterns of social capital. Using both quantitative and qualitative methods, I document the networks that dominated the two fields and illustrate the effects of those networks by focusing on two events—the failure of Attila İlhan's challenge to İkinci Yeni's cosmopolitan formalism and the failure of the formalist novelist Yusuf Atılgan to prevail over Fakir Baykurt in the 1958 Yunus Nadi Award. In both events, robust network assets were fundamental for the eventual winners of the struggle, and the losers were characterized less by the lack of literary merit than by the lack of such network assets.

This article interprets these findings as casting doubt on the meaningfulness of the Mardin thesis—that thesis is neither right nor wrong but simply meaningless. This is because, for an act to be prescribed as a moral duty, it must be viable given the actor's resources—"ought" presumes "can." By contrast, it does not seem possible for the state not to affect the processes of secularization in culture: when state elites intervened against socialist writers in the 1940s, what they had in mind was not at all the inclusiveness of poetry's or novel's secularization; they were motivated by geopolitical concerns such as the building of a safety net against the Soviet menace that haunted them. Because of the sheer size of the state's resources and its inherent inability to control the indirect consequences of the deployment of those resources, the state shapes secularization even when state elites are not trying to affect that process.

What this calls for, this article argues, is a theory of secularization in which the state is not the privileged independent variable to be intelligently guided by enlightened cadres but a loose cannon that

will enter the picture in unpredictable ways in unpredictable moments. Theories of secularization must take the perspective of civil society instead and reconcile themselves to a high degree of uncertainty when the state is involved, unless forces in civil society converge, focusing all their energies in the same direction. In that case, the actions of the state will simply not matter much.

1. Giriş

Türkiye'nin sekülerleşme deneyimine dair yazılanlar arasında kabaca "liberal" diye tarif edilebilecek bir literatür mevcuttur. Şerif Mardin'in yazılarında en iyi örnekleri gözlenen bu literatürün temel tezleri, devletçi merkezîyetçiliğin sekülerleşmeyi toplumsal tabanını daraltarak doğal rotasından çıkarttığı; estetik ve etik içeriğini cılızlaştırdığı; ve böylece belki de İslamcılığın zaferini hazırladığı olarak özetlenebilir. Prens Sabahattin, Cemil Meriç, İdris Küçükömer ve Besim Dellaloğlu gibi yazarlarda izleri bulunabilen bu görüşlere göre sekülerleşme ancak Anglo-Amerikan geleneğindeki gibi bir "bırakınız tapsınlar" siyasasına evrildiğinde demokratikleşmeye ve toplumsal uzlaşmaya yarayabilir ve ancak bu şekilde kalıcılaşabilir.

"Mardin tezi"nin kuramsal dayanaklarındaki sorunlar hakkında çok şey yazılmıştır, ancak bu tür dışarıdan eleştiriler tezin çekiciliğini yok etmemiştir—en sert eleştirmenleri (ör. Tuğal, 2009) bile Mardin tezini tümüyle reddetmekten kaçınabilmektedir. Bu yüzden bu makale Mardin tezini kendi evinde, kendi terimleriyle ve ampirik olarak sınamak için yazılmıştır. Amacım bulgulardan hareketle tezi daha kapsayıcı bir biçimde yeniden inşa etmenin olasılığını tartışmaktır. Bu amaçla devletin seçim ve eylemlerinin kültürel üretim alanlarının (Bourdieu, 1993, 1996) sekülerleşmesinde nasıl bir etki yaptığına bakmak istiyorum. Yirminci yüzyılın ikinci yarısında Türkiye şiir çevrelerinin roman çevrelerine göre daha katılımcı bir sekülerleşme süreci yaşadığı bulgusundan (Büyükokutan, 2017, 2018) hareketle, bu süreçlerin şekillenmesinde devletin oynadığı rolü bulmak, bu rolün Mardin'in betimlediğine ne kadar benzediğini sormak ve Mardin tezinin normatif boyutunu ne kadar desteklediğini tartışmak istiyorum.

Bu amaçlarla topladığım tarihsel bilgiler, Mardin tezinin temel varsayımlarından birinin yanlışlığına dikkat çekiyor: Devletin sekülerleşmeden elini ayağını çekmesi devletin "sahipleri" bunu istese bile mümkün gözüküyor. Buna aynı devlet ediminin farklı alanlarda farklı (yani içerici ya da dışlayıcı) sekülerleşme örüntülerine yol açtığı bulgusu da eklenince devleti biçimlendirerek sekülerleşmeyi biçimlendirme arzusu, Kemalist varyantının yanısıra liberal varyantıyla da aşılması gereken bir ufuk olarak karşımıza çıkıyor. Müdahil bir sekülerleşme tezi için devlet bir karar değişkeni değil sürecin diğer aktörlerinin kabullenmesi gereken bir serseri mayındır—devlet elitlerinin edimleri o süreci mutlaka biçimlendiriyor, ancak o biçimlendirmenin süreci ne yöne iteceğini kestirmek mümkün gözüküyor. Böyle bir tezin yazarlarının hedef kitlesi devleti "ele geçirmeyi" aklından bile geçirmeyen aktörler olmalıdır; bu kitleye "öğretilebilecek" şeyler de çok temel – ve kitlenin muhtemelen zaten bildiği – bazı ilkelerle sınırlıdır: kendi içinde ilişkileri sıkı tutmak ve "dışarı" ile belli bir mesafeyi korumak.

2. Türkiye Sekülerleşmesi ve "Mardin Tezi"

Batı dünyası dışındaki ilk sekülerleşme süreçlerinden birini yaşamış olduğu için Türkiye, Hindistan, Fransa ve ABD ile birlikte sekülerleşmeyle ilgilenenler için çalışılması elzem yerlerden biri olagelmıştır (bkz. Cady ve Hurd, 2010; Calhoun, Juergensmeyer ve VanAntwerpen, 2011; Jakobsen ve Pellegrini, 2008). Böylece Osmanlı/Türkiye deneyimi akla gelebilecek her açıdan çalışılmış gibi gözükmektedir: makro ölçekli çalışmalar (Kuru, 2009; Mardin, 1973; Tepe, 2008) kadar mikro ölçekli çalışmalara (Özyürek 2006; Tuğal, 2009) konu olmuş; sosyologlar (Göle 1996; Mardin, 1973, 1989) ve siyaset bilimciler (Kuru, 2009; Tepe, 2008; Toprak, 1981; Yavuz, 2009) kadar antropologlar (Navaro-Yashin, 2002; Özyürek, 2006) tarafından incelenmiştir. Sosyolojiye bakıldığında Weberci yaklaşımlar (Mardin, 1962, 1973, 1989) kadar Marxçı (Berkes, 1964; Tuğal, 2009) ve postyapısalcı (Göle, 1996) olanlar da göze çarpar.

Bu çeşitliliğe rağmen literatürde bazı konularda konsensustan bahsedilebilir. Bunların en

önemlisi, Türkiye sekülerleşmesinin katılımcı ve açık olmaktan çok dışlayıcı ve elit niteliğidir. Sekülerleşmenin Osmanlı ve Türkiye deneyiminde aşağıdan yukarıya değil yukarıdan aşağıya doğru çalıştığı sıklıkla vurgulanmıştır. Bu görüşte Osmanlı/Türk sekülerleşmesi hızla gerileyen ve sürekli tehdit altında olacağı öngörülen bir devleti diriltmenin çabuk bir yolu olarak kurgulanmış bir toplumsal mühendislik projesi olarak karşımıza çıkar. Başka bir deyişle, sekülerleşme modelleri arasında ideal tipik bir ayırım gözetildiğinde Türkiye deneyiminin katılımcı Anglo-Amerikan tipinden ziyade militan Fransız tipine benzediğinden söz edilir. Kimi örneklerde bu seçim meşrulaştırılırken (ör. Berkes, 1964), özellikle daha yakın dönemde yazılanlar eleştirel bir çizgide konuşlanır (ör. Kuru, 2009; Yavuz, 2009).

Şerif Mardin, 1960'lerden beri yazdıklarıyla bu son yaklaşımın duayeni olmuş ve en etkili örneklerinden bazılarını üretmiştir (ör. Mardin, 1971, 1989, 2011). Toplumların birer merkezi olduğu ve merkezin etrafında o merkeze yaklaşmaya çalışan çevresel aktörler olduğu varsayımlarından (Mardin, 1973) hareketle, Osmanlı/Türk toplumunun merkezine devleti ve devlet sayesinde serpiyen statü gruplarını oturturken eşraf, ticari burjuvazi ve köylülüğü çevrenin öğeleri arasında değerlendirerek Weberci yaklaşımın Türkiye sosyolojisindeki en yetkin örneklerinden birini vermiştir. Osmanlı/Türk modernleşmesini merkez ve çevre arasındaki tek iletişim kanalı olan “dini kurum”un Batıcı bir bürokratik elit tarafından cendereye alınması olarak yorumlayarak Kemalizmin bastırdığı “irticai” hareketlerdeki demokratik bir potansiyelin altını çizmiştir. Bu çözümlemeden çıkan normatif önerme, devletin din konusunda tarafsız davranarak her grubun kendi inanç pratiklerini sürdürmesine izin vermesidir—Mardin’in Weberciliği, sosyolojik temelleri kuvvetlendirilmiş bir liberalizmin din alanındaki izdüşümünü oluşturur.

“Mardin tezi”nin kuramsal dayanakları Marx’ın yeniden yükselişe geçtiği (ör. Brown, 2003; Graeber, 2001, 2014; Streeck, 2014, 2016) ve Weberciliğin dönüşüm üstüne dönüşüm geçirdiği (ör. Gorski, 2003, 2011) günümüzde artık çok da sağlam gözükmeyebilir. Toplumun tek bir merkezi olduğu varsayımı, en az o tek merkezde ekonomik sermayenin değil siyasal iktidarın bulunduğu ve bu iki gücün birbiriyle çatışmalı olduğu savları kadar kuşku uyandırmalıdır. AK Parti iktidarının ilk yıllarında akla yakın duran çevrenin merkeze gelmesi tezi ise 2010’dan beri gittikçe daha az yorumcuyla tatmin etmektedir—bu süreci yeni ve en az selefi kadar acımasız ve otoriter bir merkezin kuruluşu olarak okumak, bizzat Mardin’in “mahalle baskısı” çıkışı da değerlendirilirse, fazlasıyla mümkündür.

Yine de bu tür eleştirilerin Mardin tezini kesin bir biçimde çürüttüğünü söylemek yanlış olur. Ampirik yanlıştamanın bile bilimsel tezleri tarihin çöplüğüne göndermeye yetmediği bilgi sosyolojisinin açıkça ortaya koyduğu bir durumken (Burawoy, 1989; Kuhn, 1970; Lakatos ve Musgrave, 1970) kurama kuramla karşı çıkmanın, hele de “herkesin kuramı kendine” çağında sınırlı etki yapacağıın altı çizilmelidir.

Bu nedenle Mardin tezinin Mardin’in kendi çerçevesinin içinden de eleştirilmesi gerektiğini ve bu eleştirinin kuramsal düzeyde kalmaması gerektiğini düşünüyorum. Sekülerleşme çalışmalarının bugün aldığı yön doğrultusunda (ve Mardin’in kendisinin estetik konusunda yazdıklarını düşünerek) devlet yerine kültürü araştırma nesnesi yaparak ve araştırmanın ölçeğini makro düzeyden mikro düzeye çekerek Türkiye’de Anglo-Amerikan deneyimiyle birlikte anılagelmiş dinamiklerin görüldüğü alanları, alışılmış sekülerleşme örüntülerinin egemenliğindeki alanlarla karşılaştırmayı öneriyorum. Tezim, daha demokratik sekülerleşme biçimlerinde de devletin izlerini bulmanın mümkün olduğu ve belki de devletin sekülerleşme konusunda nötr durmasının imkansızlığıdır.

3. Şiir ve Roman Çevrelerinde Sekülerleşme Örüntüleri

Türkiye’de farklı sekülerleşme izleklerinin gözlemlendiği yerler olarak şiir ve roman çevrelerini değerlendireceğim. Önceki çalışmalarımda (Büyükokutan, 2017, 2018) roman çevrelerinde Türkiye stereotipine çok yakın bir deneyimin egemen olduğunu, şiir çevrelerinde ise 1950’lerden itibaren sekülerleşmenin tabanının hatırı sayılır ölçüde geniş olduğunu bulmuş ve bu farkı şiir çevrelerinin siyasetten Bourdieücü anlamda biraz daha özerk olması ve şiir çevrelerindeki etkileşim yoğunluğunun daha yüksek olmasıyla açıklamıştım. Bir sonraki bölümde bu etkenlerden ilki üzerinde devletin etkilerini tartışacağım. Ancak önce bahsettiğim çalışmalarımı kısaca özetlemek yerinde olacaktır.

Şiir çevrelerinde en geç İkinci Yeni’den beri eksik olmayan bir figür vardır: klasik İslami edebiyat geleneğinden çok modern (ve postmodern) Batı edebiyatlarıyla anılagelen pratiklerden beslenen; birçok Türkiyeli Müslümanın konuları dolayısıyla uzak duracağı şiirleri “iyi şiir” diyerek benimseyebilen dindar Müslüman. Bu figürün örnekleri olan Sezai Karakoç, Cahit Zarifoğlu, Ebubekir Eroğlu ve Cahit Koytak’ın biyografileri incelendiğinde dindar olmayan şairlerle tanışıklık, dostluk ve işbirlikleri dikkat çeker. Karakoç’un Cemal Süreya ile inişli-çıkışlı arkadaşlığı bu kozmopolit ilişkilerin en bilinen örneği olarak göze çarpar.

Bu tür ilişkilerin şiirin “kalburüstü” tabakasını ne kadar biçimlendirdiğini bulmak amacıyla bir antoloji ve edebiyat tarihi taraması ve o taramadan çıkan isimlerle network analizi gerçekleştirdim. Siyasi yelpazenin her iki tarafından seçtiğim yedi kaynaktan (Fedai, 2011; Fuat, 2008; Kabaklı, 2002; Karaalioglu, 1983; Kolcu, 2011; Necdet, 1993; Soysal, 2005) 1930-1980 yılları arasında aktif isimlerden en çok anılan 35’inin biyografilerini, otobiyografilerini, yazılarını, günlüklerini, yazışmalarını ve fotoğraflarını iki yıl boyunca inceleyerek birbirlerinden hangileriyle kalıcı ilişkiler içinde olduklarını buldum. Buna göre bu 35 kişi içerisindeki dindar olmayan şairlerden yüzde 48.38’i anılan dönemde en az bir dindar şairle düzenli olarak etkileşim halindeydi.

Benzer bir çalışmayı aynı saiklerle seçtiğim 5 kaynaktan (Fedai, 2011; Kabaklı, 2002; Korkmaz, 2013; Moran, 1983, 1990, 1994; Ünlü, 2009) çıkan 31 romancı için yürüttüğümde çok farklı bir resim belirdi: Şiir çevrelerinde yüzde elliye yaklaşan dindar-dindar olmayan etkileşim oranı, onlardan birçok açıdan hiç de farklı olmayan roman çevrelerinde yüzde 3.7 ile sınırlıydı. Bu fark, Yeni İslamcı hareketin romandaki görece güdüklüğü kadar dindar romancıların dindar olmayan romancılara bazen duyduğu düşmanlığı da açıklıyordu: roman çevreleri, dindar-dindar olmayan ekseninde ikiye bölünmüştü; bu iki dünya arasındaki ilişki çok sınırlıydı; ve bu ilişkisizlik hali kendisini mağdur hisseden İslami kesimde ciddi bir içerleme duygusu yaratmıştı. Kısacası, şiir çevrelerinde sınırlı da olsa bir ortak yaşamdan ve bunun sonucunda neredeyse kendiliğinden gelişmiş gibi gözükabilen bir sekülerleşmeden bahsedilebilecekken roman çevrelerinde durum literatürde Türkiye genelile özdeşleştirilenden farklıydı.

Birbirine bu kadar benzeyen iki çevrenin sekülerleşme örüntülerinin böylesine ayrıksı olmasını iki etkenin bileşimiyle açıkladım. Bunlardan ilki olan siyasetten Bourdieücü anlamda özerklik, sayısal yöntemlerle gösterdiğim üzere, biçem-içerik tartışmalarında İkinci Yeni’den itibaren biçemi vurgulayan aktörlerin ortaya çıktığı şiirde romandakinden daha yüksek bir seviyede seyretmişti. Bourdieu’nün terimlerini kullanacak olursak, şiirde alana özgü sermayenin tanımı siyasi kimlik ve pratiklerden daha bağımsız olarak yapılıyordu; böylece dindarların sağa, dindar olmayanların ise sola meyletmesinin iki grubun bir araya gelmesini engellemesi olasılığı düşüyordu.

Ancak yine sayısal yöntemle gösterdiğim üzere şiirin siyasetten özerkliği şiir-roman kontrastını tek başına açıklayabilecek düzeyde değildi. Siyasetten özerkliğe ek olarak, özerkliğin etkisini

güçlendirecek dinamikler gerekiyordu. Aradığım etkenleri etkileşim yoğunluğunu arttıran etkileşim dinamiklerinde, yani sosyalleşme biçimlerinde ve edebiyatın üretim süreçlerinin örgütlenmesinde buldum. Kahveler, pastaneler ve meyhaneler gibi yarı-kamusal ortamlarda şairler romancılara göre daha çok zaman geçiriyordu; ayrıca şairler edebiyat dergilerine romancılardan daha bağımlı oldukları için yine çoğunlukla şairlerden oluşan dergi editörleriyle daha sıkı ilişkiler içindeydiler. Siyasetten özerklik iki yazar arasındaki ilişkilerin siyasetin kayalarına çarparak batmasını zorlaştırırken, sosyalleşme biçimlerinin ve edebiyatın üretim süreçlerinin beslediği etkileşim yoğunluğu, ilişki kurma denemelerinin sıklığını arttırıyordu. Antoloji ve tarih çalışmamdan elde ettiğim şairler arasında etkileşim yoğunluğu romancılarınkinin iki buçuk katı seviyesindeydi.

4. Şiirde ve Romanda 1940 Kuşağı

Peki siyasetten özerkliği ve etkileşim dinamiklerini şekillendiren etkenler hakkında ne söylenebilir? Etkileşim dinamikleri için bu soruya verilebilecek cevap büyük ölçüde diğer etkileşim dinamikleriyle ve, edebiyat özelinde, edebi türlerin özellikleriyle sınırlıdır. Siyasetten özerklik ise hem daha inişli-çıkışlı bir değişkendir hem de iniş ve çıkışlarını şekillendirmesi mümkün etkenlerin listesi daha uzundur. Bu bölümde bu etkenlerden birine, devlet seçkinlerinin jeostratejik saiklerle yaptığı bir seçimin dolaylı sonuçlarına odaklanacağım. Bu seçim hem şiir hem roman çevrelerini etkiledi, ancak bu iki etki zıt yönlerdeydi—şiiri siyasetten özerkleştirerek katılımcı sekülerleşme süreçlerinin önünü açarken romanı siyasete daha da angaje ederek ‘Türk tipi’ sekülerleşmeyi perçinliyordu. Bahsettiğim seçimin devlet seçkinleri açısından sekülerleşmeyle hiçbir ilişkisi olmadığını bir kez daha vurgulamalıyım.

Bu seçim “1940 Kuşağı” olarak anılan sosyalist şairler grubunun ani bir kararla daha önce görülmemiş bir baskı altına alınarak şiir çevrelerinden uzaklaşmak zorunda bırakılmaları idi. İkinci Dünya Savaşı’nın ve Soğuk Savaş’ın yolaçtığı durumlardan bağımsız düşünülemez olan bu edim, sosyalist şairlerin önemli bir kısmını aciliyet kazanan siyasi konuları daha rahatça işleyebileceklerini düşündükleri düzyazıya, özellikle de roman ve hikayeye iterek odağımdaki iki çevrenin de insan sermayesinde ciddi dönüşümlere yol açtı. Romana yönelen sosyalist yazarlar, 1950’lerin biçimde yenilik arayışlarını yeni evlerinde yenilgiye uğratabacak sayıda ve birbirlerine yakın idiler ve, bu arayışlar Nazım Hikmet’le başlamış olmalarına rağmen, onlara tepki göstermek için yeterince nedene sahip olduklarını düşünüyorlardı. Şiirde ise 1940 Kuşağı’ndan boşalan yere gelenler yenilik arayışlarını siyasi temalardan uzaklaştırdılar. Böylece şiiri siyasi iktidarın yürümesine sokmasalar bile ne CHP’nin ne DP’nin itiraz etmek için fazlaca sebep bulmadığı şiirleri ürettiler. Katılımcı sekülerleşme bu süreçlerin hiç kimse tarafından beklenmeyen bir sonucu olarak ortaya çıktı.

Nazım Hikmet’in 1929’da yayımlanan 835 *Satır*’ının ardından Türkçe edebiyatta ilk defa büyük sayıda genç sosyalist yazar belirmeye başladı (Altınkaynak, 1977; Ilgaz ve Yağcı, 1993; Kurşunluoğlu, 1967; Toprak, 1968). 1920 ve 30’ların eğitim reformlarından beslenen bu yazarlar çeşitli adlarla anılageldiler, ancak ‘1940 Kuşağı’ adı zaman içinde öne çıkmıştır. Rıfat Ilgaz’a (Ilgaz ve Yağcı, 1993, s. 16–17) göre grup 16 yazardan oluşuyordu (Tablo 1).

Bu yazarları bir kategorinin ötesine geçirerek bir edebiyat akımı yapan şey, birbirleriyle kurdukları dostluk, dayanışma ve (sınırlı) rekabet ilişkileri idi—İstanbul’da Rusçuk Köftecisi, Marmara Kahvesi, Nisuaaz, Küllük Kahvesi ve Lambo’nun Meyhanesi gibi mekanları merkez edinen (Ilgaz ve Yağcı, 1993, s. 87–88) bu yazarlar için buralarda birlikte geçirdikleri zaman edebi kimlikleri için vazgeçilmez önemdedi:

Tablo 1: Rıfat Ilgaz'a göre 1940 Kuşağı yazarları.

A. Kadir	M. Niyazi Akıncıoğlu
Ahmed Arif	Mehmed Kemal
Arif Damar	Muzaffer Arabul
Attila İlhan	Ömer Faruk Toprak
Cahit Saffet Irgat	Rıfat Ilgaz
Enver Gökçe	Sabri Soran
Fethi Giray	Suat Taşer
Hasan İzzettin Dinamo	Şükran Kurdakul

[Nisuz'da] [Hasan İzzettin] Dinamo ile de aynı saatlerde karşılaştık. Buluşmamızın adı, yoklamada bulunmaktı. Bir gün ona: "Aman yoklamaları kaçırmayalım!" demiştim, "Üç yoklamada bulunmadık mı bizi şairlikten atıverirler sonra!" (Ilgaz ve Yağcı, 1993, s.88).

Ilgaz'ın listesindeki 1940 Kuşağı yazarlarının hepsi edebiyata şiirle giriş yapmıştı, ancak hemen hepsinin şiirdeki hızları çok geçmeden kesilecekti. Ilgaz'ın 1944'te yayımlanan kitabı *Sınıf*'ın başına gelenler bu deneyimin tipik bir örneğini oluşturur. *Sınıf*, bir aydan kısa bir süre piyasada kaldıktan sonra sıkıyönetim komutanlığına toplandı. Tutuklanacağını anlayınca iki buçuk ay kaçak yaşayan Ilgaz, mahkemeye bilirkişi olarak atanan Hilmi Ziya Ülken'in kitapta suç unsuru bulmamasına rağmen 6 ay hapis cezasına çarptırıldı ve bu cezayı son gününe kadar çekti. Ilgaz'ın sonraki iki şiir kitabı, *Yaşadıkça* (1947) ve *Devam* (1953) da toplandı. Ilgaz o ana kadar sürdürdüğü öğretmenlik mesleğini de kaybederek hayatını yazı yazarak kazanmak zorunda kaldı.

Ancak şiir kitapları çoğunlukla dergilerde yayımlanmış şiirlere dayanıyordu ve dergilerle iletişim de hapisteki veya kaçak yaşayan birisi için çok zordu. Kaldı ki şiirde Nazım Hikmet'le başlayan serbest nazım devrimi, şairleri bu yeni yönelimi geliştirmek için sürekli birbirlerine takibe zorluyordu; bu da yukarıda örnekleri verilen kahvehane, pastane, meyhane gibi mekanlarda zaman geçirmeyi zorunlu kılarak hareket özgürlüğü kısıtlı yazarlara dezavantaj yaratıyordu. Bu sorunları aşarak şiirlerini kitaplaştıranlar ise 1940'lar ve 50'ler Türkiye'sinde şiir yazarak geçinmenin mümkün olmadığını hızla keşfettiler. Sonuç olarak Ilgaz'ın 1962'deki kitabı *Suluk Soluğa*'da yeni şiirler çok azdı, zira Ilgaz 1950'lerin sonu ve 1960'ların başında daha çok satan ve diğer yazarlarla iletişimi daha az gerektiren romana kayarak 1957'de çıkan *Hababam Sınıfı*'nın satış başarısının ardından 1959'da *Bizim Koşuş*'u yayımlamıştı.

Toplamda Ilgaz'ın listesindeki 16 yazardan 12'si – Ilgaz'ın yanısıra A. Kadir, Enver Gökçe, Ahmed Arif, M. Niyazi Akıncıoğlu, Mehmed Kemal, Attila İlhan, Arif Damar, Şükran Kurdakul, Muzaffer Arabul, Suat Taşer ve Hasan İzzettin Dinamo – hapis yattı. Hapse girdiği için Dinamo'nun da öğretmenlikle ilişkisi kesildi ve hapisten çıkar çıkmaz alındığı askerliği yedi yıl sürdü. A. Kadir hapis cezasının yanısıra 1943-1947 arasında beş farklı şehirde sürgünde geçirmiştir.

Şiirden başka bir türle ilgilenmeyen Ahmed Arif gibi 1940 Kuşağı üyeleri için bu cezalar edebi varlıklarının neredeyse tamamen silinmesi anlamına geliyordu. Edebiyatı, özellikle de şiiri götürülen mekan ve kurumlara erişimin kaybı, edebi kariyerler için telafisi imkansız sonuçlar doğurabiliyordu:

[Ahmed Arif] şiir matinerinde görünmezdi. (...) 154 aydınla birlikte o da tutuklanmıştı. Dil ve Tarih Coğrafya Fakültesi Felsefe Bölümü'nde okuyordu. Fakültesinden alıp götürmüşlerdi. İşkenceden geçirmiş, cezaevine atmışlardı. Kaşla göz arasında unutulmuştu. O zaman şairler tümden yasaklanabiliyor, gençliğin kafasından silinebiliyordu (Baykurt, 2002, s. 324).

1940 Kuşağı şairlerinin önünde böylece üç seçenek duruyordu. Ya şiirlerinin içeriğini değiştirecekler, ya bu baskıyla yaşamayı tüm sonuçlarıyla birlikte kabul edecekler, ya da roman gibi türlere yöneleceklerdi. İlk seçeneğin cazibesine görebildiğim kadarıyla hiç kapılmadılar. Dolayısıyla toplu izlekleri ikinci ve üçüncü seçeneklerin bir karışımı olarak gelişti: şiirde irtifa kaybederken romanda toplumculuğa yeni ufuklar açtılar. Şiirde onlardan boşalan yerde önce Nazım Hikmet'in biçimsel deneylerini CHP iktidarının itiraz etmediği temalara taşıyan ve CHP'li düşünce adamı/bürokratların desteğini alan Garip hareketi, sonra da bu yenilikleri daha da radikal-leştiren İkinci Yeni gelişti.

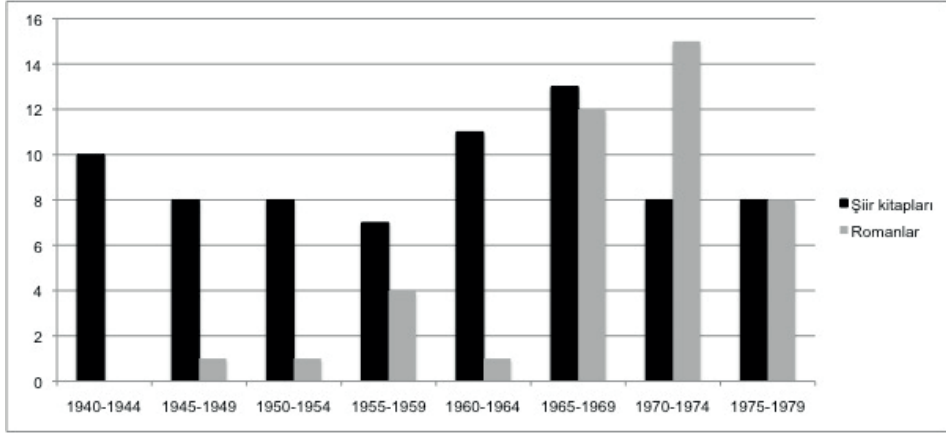
1940 Kuşağı'nın tarihsel izleğinin en iyi örneği olarak Hasan İzzettin Dinamo'nun gelişimi göze çarpar. Dinamo, şiirde toplumculuğa bağlı kalmanın cezasını birinci sınıf bir şair olarak anılmayarak çekerken aynı çizgide yazdığı *Kutsal İsyân* gibi romanlarla edebiyata tutunmayı başardı. Attila İlhan'a 1966 ve 1967'de yazdığı iki mektupta Dinamo, yirmi beş yıllık geçmişini şöyle yorumluyordu:

Varlık'ta yazdığınız pek lirik yazıyı okurken gözlerim yaşardı. Beni yirmi beş yıl susturan trajediyi derinden duymuş bir haliniz vardı. (...) Yaşımız epeyce ilerlediyse de Türk edebiyatını yine de bizler yapmak ve Türk edebiyatı tarihindeki yerimizi almak zorundayız. Ahmet Kabaklı gibi gericilerin yazdığı edebiyat tarihinde ne kadar yerimiz yoksa Türk şiirini tam anlamıyla dejenere eden sonra da onun üzerine bir sultan gibi kurulan Garipçilerin yazacağı ya da salıklayacağı edebiyat tarihinde de öylece yerimiz olmayacaktır. Politikanın demir yumruğu bizi dediğimiz mağaralara kaparken onlar kendiliğimize boşalttığımızı sandıkları yerlere kururlar ve bizlere bir kez olsun dönüp bakmazlar ve insancıl bir acıma bakışı bile fırlatmaya tenezzül etmediler. Ölmek için sanat potansiyelimizi bir yere kanalize etmek istedik ve bundan *Kutsal İsyân* doğdu. (Akt., Sarmaşık, 2001, s. 347)

Orhan Veli takımından “çete” diye söz edişinizi çok yerinde buldum. Koyunun bulunmadığı yerde boy atan bu Abdurrahman Çelebi'lerde hiç insanlık duygusu da yok. *Yön* dergisinin son sayılarında Oktay Rifat'ın bir yazısını okumuştum. Nazım Hikmet'in bile kendilerinin etkisi altında kaldığından, hele onun arkasından gidenlerin büsbütün piyasadan silinip gittiklerinden ağzı kulaklarına vararak söz ediyordu. Ben, bu anlayışsızlığı çok acı buldum. Sanki bizler sahneden kendi yeteneksizliğimiz yüzünden çekilmişiz gibi. (Akt., Sarmaşık 2001, s. 348)

Ancak ne kadar içten gelirlerse gelsinler bu gibi sözleri objektif gerçeğin dolayimsız ifadesi olarak sunmak doğru olmaz—Rıfat Ilgaz ve Hasan İzzettin Dinamo gibi şairlerin ve onlara sempatiyle yaklaşan Fakir Baykurt gibi romancıların soldaki yazarların uğradığı haksızlıkların altını her fırsatta çizmesi ve hatta bu haksızlıkları belki de büyütmesi, Bourdieucü açıdan alandaki baskın pozisyonlara gelen rakipleri o pozisyonlardan indirmek için kullanılan yarı-bilinçli bir taktik olarak düşünülebilir. Özellikle bu ifadeler abartılı ise 1940 Kuşağı'nın şiirdeki yenilgisini devlet baskısından çok alan içi dinamiklere bağlamak daha doğru olur.

Dolayısıyla 1940 Kuşağı'nın şiirden romana devlet baskısıyla kaymasını başka yöntemlerle de göstermek gerekir. Bu amaçla Ilgaz'ın listesindeki yazarların 1940'tan 1980'e kadar yayımladığı romanlar ve şiir kitaplarını belirleyerek yıllar ilerledikçe şiir kitapları ve romanlar arasındaki dağılımı izledim (Şekil 1). Bu dağılım sosyalist yazarlar üzerindeki baskının geçici olarak hafiflediği 1960'ların ilk yarısı hariç romana artan ilgiyi net bir şekilde gösteriyor: 1950'lere kadar romana hiç yüz vermeyen 1940 Kuşağı yazarları, 1970'lere gelindiğinde yazdıkları her şiir kitabı için neredeyse iki roman yazıyorlardı.



Şekil 1. 1940 Kuşuğu yazarlarının romanları ve şiir kitapları.

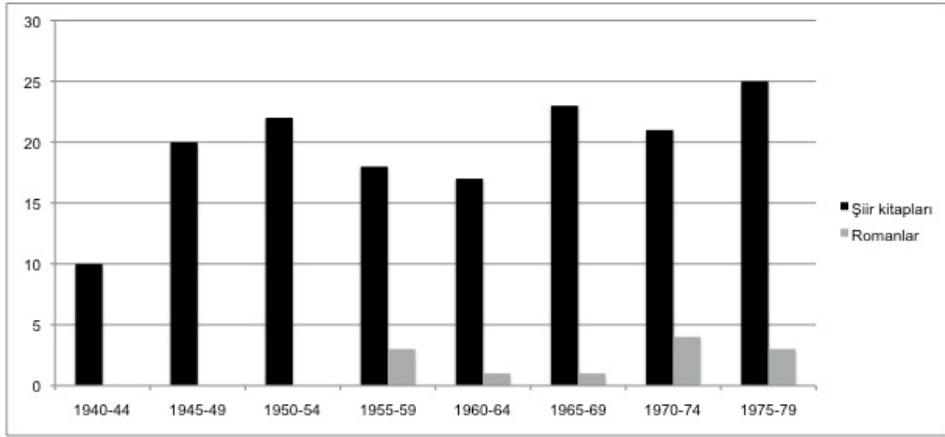
Yine de bu verilerin şiirde gerilemeden çok romanda ilerlemeyi gösterdiği iddia edilebilir—bizzat Tablo 1'e göre 1940 Kuşuğu yazarları 1950'ler ve 1960'larda da şiir kitapları yayımlamayı sürdürüyorlardı ve bu kitapların sayısının bir düşüş trendi içinde olduğunu söylemek, özellikle romandaki yükselişi tespit etmeye göre, zordur. Yazarların yaşlandıkça daha verimli olduğu düşünülse bile bu artış beklentisinin 1940'larda kitap yayımlamaya başlayan ortalama bir Türkiyeli yazar için ne seviyede olması gerektiği konusunda şu ana dek sunduğum veriler hiçbir şey söylemiyor.

Bu sorunları çözme stratejisi olarak karşılaştırmalı analizi düşündüm. Bu amaçla, yukarıda sözünü ettiğim antoloji çalışmamdan çıkan şairlerden 1930'lar ve 1940'larda alanda olan ve 1940 Kuşuğu'na dahil olmayanları izledim. İlk olarak, bu 15 şairin biyografilerini inceleyerek hiçbirinin hapis yatmadığını belirledim. İkinci olarak, bunların yayımladıkları roman ve şiir kitaplarını, 1940 Kuşuğu üyelerinkiyle aynı analize tabi tuttum. Bu şairlerin listesi Tablo 2'de, analizin sonuçları ise Şekil 2'te verilmektedir.

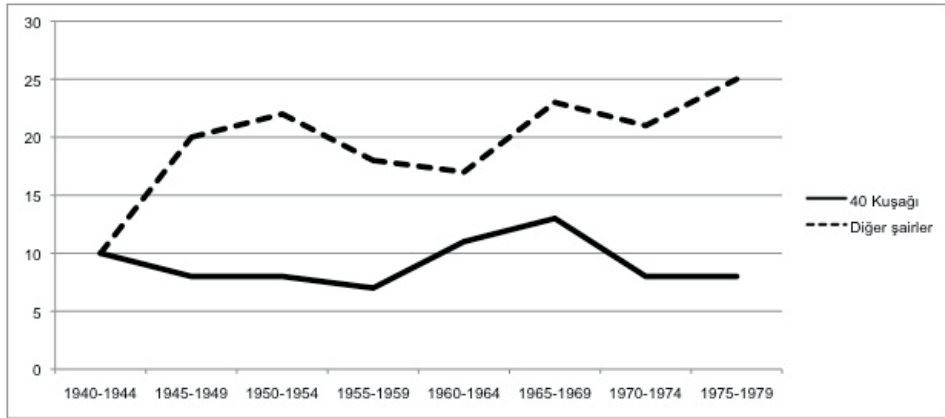
Şekil 1 ve 2'nin benzerliklerini de farklarını da oldukça çarpıcı buluyorum. Antolojilerden elde ettiğim "kontrol grubu"nun erken 1940'lardaki üretimi 1940 Kuşuğu'ninkine tıpatıp aynıdır—her iki grup da 1940'tan 1945'e kadar olan sürede 10'ar şiir kitabı yayımlarken romandan tamamen uzak durmuş. 1945'ten 1955'e farklılaşmanın ilk belirtilerini gözlemek oldukça kolaydır—1940 Kuşuğu yazarlarının şiir kitapları azalır ve romanları hızla artarken diğer grubun şiir kitapları iki katına çıkıyor ve romana ilgileri marjinal seviyede devam ediyor. Makas 1955-1965 arasında, özellikle de 1960'tan sonra daralır gibi olurken daha sonra sosyalist yazarlara baskı

Tablo 2: 1940 Kuşuğu'nun şiir alanındaki çağdaşları.

Asaf Halet Çelebi	Melih Cevdet Anday
Bedri Rahmi Eyüboğlu	Nahit Ulvi Akgün
Behçet Necatigil	Necati Cumalı
Cahit Külebi	Oktay Rifat Horozcu
Celal Sılay	Orhan Veli Kanık
Ceyhan Atuf Kansu	Sabahattin Kudret Aksal
Fazıl Hüsnü Dağlarca	Ziya Osman Saba
İlhan Berk	



Şekil 2. 1940 Kuşağı'nın çağdaşı şairlerin romanları ve şiir kitapları.



Şekil 3. 1940 Kuşağı ve rakiplerinin şiir kitapları.

yeniden artınca iyice açılıyor. İki grubun şiir kitaplarını bir arada izlemek (Şekil 3) resmi daha da açık bir şekilde ortaya koyar: aynı seviyede başlayan iki gruptan 1940 Kuşağı yerinde sayarken diğerinin üretimi iki buçuk katına çıkmıştır.

5. Devlet Müdahalesinin Yankıları, I: Şiir Alanı

Şekil 1, 2 ve 3'te özetlenen veriler, Hasan İzzettin Dinamo'nun Attila İlhan'a yazdığı mektuplarda ifade edilen öfke ve kırgınlığın objektif temellerini ortaya koyar: Türkçe şiir, sanatsal yetkinlikleri birbirine çok benzer iki gruptan birisinin siyasi baskılarla şiir alanından uzaklaştırılmasının sonucu olarak 1940'ların ikinci yarısından itibaren belli bir yöne girmiş gibi gözüküyor. Bu bölümde şiirdeki bu kaymayı İlhan'ın Garip ve İkinci Yeni'yle mücadelesine yoğunlaşarak daha detaylı olarak anlatacağım.

1940 Kuşağı'na şiirden el çektirilmesi dindar ve dindar olmayan şairlerin yakınlaşmasını hemen başlatmadı. Yukarıda anlatılan kovuşturma, sürgün ve baskıların sonucu olarak Nazım

Hikmet'in başlattığı serbest nazım devriminin bayraktarlığı, önce Garip hareketine geçti. Hareketin lideri Orhan Veli Kanık'ın *Yaprak* dergisine yazdığı başyazıların önemli bir bölümü laiklik ve irtica üzerineydi; bu yazılarda Kanık CHP'nin temsil ettiği ve 2002'ye dek Türkiye deneyimiyle özdeşleşen militan laikliğin ateşli bir temsilcisi olarak karşımıza çıkar. Hareketin "şairane"liğe karşı takındığı tutum da biçem-içerik tartışmalarında içerik tarafında durduğunun göstergesi olarak düşünülebilir. Dolayısıyla dindarlar ve dindar olmayanların iletişiminin önündeki en büyük engel olan gündelik siyaset tartışmalarının, Garip'in egemenliğinde geçen yıllarda şiir alanını gölgelemeye devam ettiği iddia edilebilir.

Ancak Garip hareketi bir yönüyle de sanatsal özerkliğin savunusu idi—herşeyin şiire konu olabileceği savı, Kanık ve arkadaşlarını şiiri kendi kendine yeterli bir dünya haline getirme mücadelesinin bir parçası yapıyordu. Böylece şiir siyasetten pratikte ayrılmaya da o ayrışmanın bir önkoşulu yerine getirilmiş oluyordu. Garip'le birlikte siyasetten özerklik bir potansiyel olarak Türkiye şiir alanının ufkunda yeniden belirmişti.

İkinci Yeni hareketi, Garip'ten devraldığı bu mirasın üstüne yoğun bir biçimsel deneyler bütünü inşa ederek o potansiyeli aktüel dönüştürmüştür. Cemal Süreya, İlhan Berk, Turgut Uyar ve Edip Cansever gibi şairler, şiiri bir öyküleme aracı olarak değil anlamları sorgulamaya açılan kelimelerle çizilen soyut bir resim olarak düşündüler. Ortaya koydukları kelime-resimlerde zaman zaman siyasi içerik hissedilebilse de bunlar deneysel doğaları gereği çoksesli-çokanlamlı metinlerdi ve vurgu ne söylendiğinden çok nasıl söylendiğinin üzerindeydi. Sosyalist kimliğini ön plana koyan yazarlar, bu şiiri 'biçimci'likle yaftalayıp reddetmekte gecikmemişti:

1950'den sonra şiire girişen şairler, ta Namık Kemal'den beri kurulmuş, gelişmiş şiir dünyamızı özde yenileyerek yürütememişler, bu dünyanın içinde güçlü olmadığı için sesleri, yetenekleri yetersiz olduğundan; sözcük oyunlarına sapsmışlar; "biz bunalıyoruz" diye tutturmuşlardır. Bunalım nedeni olarak da Demokrat Parti'nin baskısını ileri sürmüşlerdir. Elbet böyle bir baskı, şairler – eğer korkak değilse, yetenekliyse – durduramazdı, bunalıma sürükleyemezdi. (Kocagöz, 1983, s. 73–74)

Bu eleştirinin en güçlü kaynağı, hayatta kalmayı ve edebiyata tutunmayı başaran 1940 Kuşağı yazarlarından Attila İlhan olmuştur. İlhan'ın 1951'de artık kendisinin bir karikatürüne dönüşmekte olan Garip'e yönelttiği saldırının okları kısa süre sonra İkinci Yeni'ye döndü. *Pazar Postası*'nda başlayan bu mücadeleyi İlhan bir süre sonra daha Yılmaz Gruda ve Güner Sümer gibi genç yazarların çıkardığı *Mavi* dergisine taşıdı.

İlhan'ın amacı bu yazarları da yanına ya da arkasına alarak İkinci Yeni'ye alternatif oluşturacak "sosyal realist" bir hareket başlatmaktı. Ancak *Mavi* ekibi İlhan'ın liderliğini kabul etmedi. Tersine, bu şairler 1940 Kuşağı'nın yokluğunda edebiyat dergilerinde geniş bir etki alanını hızla kazanan İkinci Yeni'nin çekimine kapıldı. *Mavi*'nin 25. sayısında şu not vardı:

Bazı gazete ve dergilerde *Mavi* 'sosyal realizm' organı olarak gösterilmektedir. Dergimizin 'sosyal realizm' ile hiçbir ilişkisi yoktur. *Mavi*, bu konudaki gerçeği ortaya çıkarabilecek tartışmalara, zemin hazırlayabilmek ümidiyle Attila İlhan'ın yazılarına sütunlarında yer vermiştir" (Akt., İlhan, 1996, s. 19).

Mavi'cilerin bu tutumu ve İkinci Yeni'ye yaklaşması, İlhan'ın destekçilerinden yayıncı Avni Dökmeci'ye şu satırları yazdırıyordu:

Genç nesil sanatçısı Attila İlhan, neslinden aldığından çok kendinden katmasını bildi ve kendini kabul ettirdi. Ya bu Yavru Nesil kendinden ne kattı? Sorarım size. Ama gene genç nesil sanatçısı Yılmaz Gruda, Attila İlhan'dan çok şey aldı, alıyor. Fakat kendinden de katmasını biliyor. Yalnız onda, sevmediğim değil, sevmediğim şu: Yavru Neslin yaygarasına katılması. Oysaki, yaygaraya ihtiyacı yok Gruda'nın. Söyleyeceği çok! Söylemesini bilsin yeter.

Bu Yavru Neslin zararı Attila İlhan'adır, dedim. Neden mi? Korkaklar da ondan. Ne idüğü belirsiz bir iki yazı çıktı 'Sosyal Realizm'in aleyhinde. Siniverdiler hemen. Bir ay bile geçmeden aradan dönüverdiler. Kem küme başladılar" (Akt., İlhan, 1996, s. 20).

İlhan'ın sosyal realizme yer açma çabasının yenilgiye uğramasının doğrudan sonucu olarak şiirde dindar aktörlere yer açan bir *nomos* oluştu: İkinci Yeni'nin biçemi ön plana alarak şiirin ana sorunu yapması, daha önce alanda kendine yer bulamayacak Sezai Karakoç gibi aktörlere bir fırsat sağlıyordu. İlhan'ın biraz da bu kozmopolit yapısına itiraz ettiği için reddettiği İkinci Yeni ve onu izleyen grupların üyeleri, 1960'ların daha politize ortamından bazen sosyalist realizme taviz vererek, bazen de sosyalist realizmi temellük ederek görece az zararlı çıktılar; İlhan bu süreçlere de itiraz etse de amacına ulaşamamıştır. Sonuç olarak Karakoç ve Cemal Süreya'nın 1950'lerdeki dostluğu zarar görse de tamamen kopmamış ve benzer ilişkiselliklere örnek oluşturmayı sürdürmüştür; Cahit Zarifoğlu'nun Süreya'nın dergisi *Papirüs*'te etkin bir varlık gösterebilmesi bu devamlılığın doğrudan sonucudur.

6. Devlet Müdahalesinin Yankıları, II: Roman Alanı

1940 Kuşağı'nın 1950'lerin ikinci yarısından itibaren romana yönelmesi, Attila İlhan'ın şiir alanında kaybettiği türden mücadelelerin roman alanında bambaşka sonuçlara ulaşmasını getirdi. İkinci Yeni'nin şiirde yolaçtığı dönüşümü romanda tekrarlamayı hedefleyen yazarlar, kendilerini şair dostlarının baş etmek zorunda kaldığından çok daha büyük ve etkili bir muhalefetle karşı karşıya buldular. Sonuçta romanda biçem, içeriğin gölgesinde kaldı ve böylece Sezai Karakoç gibi aktörlerin romanın kalburüstü tabakasına eşit haklara sahip birer yurttaş olarak katılması çok zorlaştı.

1940 Kuşağı romana giriş yaparken bu alanda şiirdekine benzer belirgin ve organize bir ege-men güç yoktu. 1930'lar ve 40'larda Türkçe roman Halide Edip Adıvar, Yakup Kadri Karaosmanoğlu ve Peyami Safa gibi birbirine benzemeyen bağımsız yazarların elinde geliyordu. Sosyalist yazarlar, bizzat Nazım Hikmet'in de yönlendirmesiyle, bu alana çok hızlı bir giriş yaparken birbirlerini kollamayı da ihmal etmediler. 1940 Kuşağı ex-şairlerinin yanı sıra Orhan Kemal, Kemal Tahir, Fakir Baykurt ve Samim Kocagöz gibi yazarların elinde Türkçe roman yeni bir yöne girdi.

Bu yönün en belirgin göstergesi, sayıları hızla çoğalan köy romanları idi. Mahmut Makal'ın *Bizim Köy*'üyle başlayan bu akım, 1950 ve 1960'larda Türkçe romanın ana damarını belirlemeyi başarmıştır. Yaşar Kemal'in elinde sanatsal açıdan en yüksek noktasına çıkan "Anadolu romanı" (Moran, 1990), edebi olduğu kadar toplumsal saiklerle yazılıyordu ve dolayısıyla vurgu biçemden çok içeriğin üstündeydi—bazı köy romancıları, romansal yapıyı didaktik amaçlarla kasten bozarak "toplumsal aydınlanma"ya hizmet etmeyi, Türkçe romanı derinleştirmek ve olgunlaştırmaktan daha önemli sayıyorlardı. Bunlardan en önemlisi olan Kemal Tahir, eserlerini sanatsal açıdan zayıf bulan eleştirmenlere roman türünün Batı emperyalizminin bir kolu olduğu iddiasıyla cevap verebiliyordu.

Kemal Tahir, Rıfat Ilgaz'ın 1940 Kuşağı listesinde yer alması da edebi izleği 1940 Kuşağı'ninkine paralel bir çizgideydi. Edebiyata şiirle girmiş, 1940'a kadar sadece şiir yazmıştı (Eğri-

bel ve Andı, 2010, s. 26). Şiirden romana kayması 1938'den 1950'ye kadar çektiği hapis cezasıyla çakışır. Hapiste geçirdiği süre düşünüldüğünde 1940 Kuşağı ile beraber anılmamasının sebebinin 1940 Kuşağı deneyimini 1940 Kuşağı üyelerinden daha yoğun yaşamış olması gösterilebilir. Bunun sonucu olarak Kemal Tahir'in romanları, bazı diğer köy romancılarınıninkiler gibi, Attila İlhan gibi edebi sermayesi daha güçlü sosyalist yazarlarca reddedilebiliyordu. 1970'lerin sonuna gelindiğinde benzer kaygıları bizzat bazı köy romancılarında bile bulmak mümkün oluyordu:

Marksist Öğretiye çok sıkı bağlı görünen kimi eleştirmecilerimize gelince, bunlar mangalda kül bırakmıyorlar! Elleri aldıkları bir romandan, bir hikayeler kitabından önce, yazarını sorguya çekiyorlar: Sen solun neresindesin bakalım? Biz senin politik tutumunu biliriz... Ne demek istiyorsun bu romanda? Yorumun – öğretiyeye göre elbette – yanlış! Yine romandan çok romancıyı eleştirmeler, suçlamalar... (Kocagöz, 1983, s. 10–14)

Kemal Tahir gibi romancıların alanda ne kadar hızla egemen güç olduğunu ve bu dönüşümün siyaset-sanat ilişkisini daha dolaylı yoldan kuran ve biçimsel yenilikleri daha önemseyen aktörlere etkisini göstermek için 1958 Yunus Nadi Yarışması mükemmel bir odak noktası oluşturur. O yıl yarışan eserler arasında Fakir Baykurt'un köy romanı *Yılanların Öcü* ile beraber Yusuf Atılgan'ın *Aylak Adam*'ı öne çıkıyordu. *Aylak Adam*, romanda 1970'lerde Oğuz Atay'la anılacak deneysel tekniklerin erken bir habercisiydi; köyde değil İstanbul'da geçiyordu; ve, en önemlisi, emekçilerin egemenlerle mücadelesini değil bir rantiyenin bireysel çalkantılarını konu alıyordu. Kısacası, *Yılanların Öcü* köy romanının en iyi örneklerinden birini oluştururken *Aylak Adam* İkinci Yeni'yi doğuran edebi duyarlılıkların roman alanındaki izdüşümü idi.

Yarışmanın Halide Edip Adivar, Yakup Kadri Karaosmanoğlu ve Refik Halit Karay'lı jürisi de yarışanlar kadar etkileyiciydi. Ancak yarışmanın sonucunu belirleyen jürideki iki genç isim, yani Yaşar Kemal ve (şiirden romana hapisteyken geçen) Orhan Kemal olmuştur. Özellikle Orhan Kemal, *Aylak Adam*'a karşı amansız bir savaş vermiştir. Baykurt, hatıralarında bu mücadelenin kendisine aktarılmasını şöyle anlatır:

Yaşar [Kemal], 1958 Yunus Nadi yarışmasına gelen romanların ilk elemesini yapan Ön Kurul'daki konuşmaları, sonra da asıl değerlendirmeyi yapan Büyük Kurul'daki cengi anlatıyor: "Öbürleri *Aylak Adam* diye tutturunca sözü Orhan Kemal aldı. Başladı, Karataşlı Irazca Ana'yı anlatıyor. Bizimkinin soluğu gü." (...) Nuriye Hanım bir daha gidip kahveleri getirdi. Yaşar da Yakup Kadri'yle, Refik Halit'le görüşmemizi anlatmaya başladı. Dinledi biraz. Sonra kesip sordu: "Anlattın mı Kurul'daki cengi Fakir'e?"
"Anlattım *Aylak Adam*'cılarını!"
"Gerçekçi edebiyatın yolunu kesecekler, ama yağma yok" (Baykurt 2002, s. 153–156)!

Alanda yükselmesi bu şekilde gerçekleşen Baykurt, çok geçmeden köy romanı-deneysel roman zıtlaşmasında aldı(rıldı)ğı pozisyonu edebi kimliğinin merkezine yerleştirecek, Atılgan gibi romancıları acımasızca eleştirecekti. Eleştirinin odağında deneysel romancıların siyasi sorumlulukları vardı:

Asıl uğraşılacak olan gerçekleri değiştirmektir. Türk köyü bugün, hala her türlü lafın dışında perişandır. Birçok köylerimizde insanların yemesi yeme, yatması yatma değildir. İnsan onuru ile bağdaşmayacak bir yaşayışları vardır. Gören göz, duyar kulak ve öteki insanlardan biraz

daha hassas olan sanatçı, bunlara acaba nasıl sırtını döner? İşi gücü bırakıp aylak insanlar üstüne bir takım edebiyat numaraları yapmak isteyenler yollarına devam etsinler... Biz de çalışsan 40 bin Türk köyünün acısını, çilesini sesimizin yettiği kadar duyurmaya çalışalım. (Akt., Fedai, 2011, s. 144)

Bu gelişmelerin sonucu olarak 1960 ve 1970’lerde dindar romancılar üç kategoride toplanmıştır. İlk ve en büyük kategori, Hekimoğlu İsmail ve Şule Yüksel gibi didaktik “hidayet romancıları” nı bir araya getiriyordu. Neredeyse tüm diğer romancıların düşük sanatsal yetkinlikleri ve/veya siyasetleri dolayısıyla reddettiği bu tür yazarlar, sekülerlikten uzaklaşmaya çalıştıkları alanın kalburüstü tabakasından olabildiğince uzaktı. İkinci kategorideki Emine Işın ve Sevinç Çokum gibi yazarların ilk kategoriden farkı İslamcı çizgiden çok milliyetçi çizgiye yakın olmaları idi, ancak bu farkın Fakir Baykurt ve Kemal Tahir gibi toplumcu gerçekçiler için dikkate almaya değer olduğunu söylemek zor olur. Dolayısıyla ikinci kategorideki bir yazarın alandaki itibarının ilkindeki bir yazarinkine benzer düzeyde olması şaşırtıcı değildir.

Üçüncü kategoriye ise belki tek başına Tarık Buğra tanınılıyordu. Buğra, dönemin “merkez sağ” olarak andığı noktada duran klasik anlamda bir muhafazakardı ve dindarlığı da şu ana kadar sözü geçen diğer yazarlarınkı gibi değildi. Alanda kazandığı başarının ilk iki kategorideki romancılarınkinin çok ötesine geçmesini ise işlediği konular ve teknik ustalığının yanı sıra, estetiği siyasetten en azından söylemsel düzeyde tamamen ayırmasına borçlu—sosyalist bir yazar için bir yük oluşturacak olan bu duruş, Buğra gibi sağcı bir yazarın kendisini hem “kötü” sağcı yazarlardan hem de toplumcu gerçekçilerden ayırıştırarak biricik bir noktaya gelebilmesini sağlıyordu.

Köy romanının zaferinin sonucu olarak fazlaca yazarı barındıramayacak kadar daralan bu pozisyon, tek bir kişi tarafından doldurulduğunda sahibine önemli bir avantaj getirebiliyordu. Ancak bu pozisyonda kalabilmenin ön şartı diğer her türlü yazarla araya geniş bir mesafe koymaktı; sonuç olarak Tarık Buğra edebiyatın Küllük Kahvesi gibi yarı resmi kurumlarıyla bağlantılı olsa da edebi kimlik olarak “bağımsız” görünmeyi tercih ediyordu. Röportajlarında bu tercihin altını ısrarla çizen Buğra, zaman içerisinde gerçekten de izole bir yazara dönüştü ve alanın sekülerleşme sürecini belirleme imkanından yoksun kaldı.

7. Sonuç

Herhangi bir edimin ahlaki bir ödev olarak verilebilmesi için öncelikle o edimin gerçekleştirilebilir olması gerekir. Bu durumda, “devlet, kültürün sekülerleşmesi sürecini biçimlendirmeye çalışmamalı” önermesinin anlamlı olması için devletin o sekülerleşmeden elini ayağını çekebilmesi mümkün olmalıdır. Aktardığım tarihsel anlatılar ise bu beklentinin gerçekçi olmadığına işaret ediyor. Devlet, sekülerleşme örüntülerini onları biçimlendirmeye çalışmadığı zaman bile biçimlendirmeye devam edebiliyor—sekülerleşmeyle ilk bakışta hiçbir ilgisi olmayan devlet edimleri, devlette yoğunlaşan devasa ekonomik, siyasi ve kültürel güç dolayısıyla o örüntüleri dolaylı yoldan biçimlendirebiliyor ve bu dolaylı etkiler oldukça belirleyici olabiliyor.

Eğer bu öngörmesi çok güç etkiler nüfuz ettikleri her alanı aynı biçimde etkileseydi “Mardin tezi”ni yeniden inşa ve tahkim etmek mümkün olabilirdi. 1940 Kuşağı’na yönelen saldırı şiir ve roman çevrelerini aynı tarzda sekülerleştirmiş olsaydı, devleti kontrol altına alacak demokratik güçlere sözü geçen edimleri daha az ya da daha çok yapmalarını salık vererek bu yazıyı sonlandırabilirdim. Ancak aktardığım tarihsel süreçler buna izin vermemektedir.

Bunlardan çıkan sonuç, devletin sekülerleşme kuramına araştırmacının alışması gereken bir

"serseri mayın" olarak girmesi gerektiğidir. Dolayısıyla, devleti merkeze oturtan sekülerleşme kuramcıları, fazlasıyla büyük bir belirsizlik dozuyla yaşamayı öğrenmek zorundadır. Aktardığım tarihsel süreçler, her bir sekülerleşme sürecinin kendi tarihselliği içinde açıklanması gerektiğinin altını çizerek kolay formüllerin önünü kapattıkları gibi her bir alanın tarihini diğer alanların tarihlerinin içine geçirerek araştırma sürecini karmaşıklştırıyorlar.

Yine de burada ele aldığım tarihsel anlatılardan yola çıkarak sekülerleşme hakkında bazı sınırlı öngörülerde bulunmak mümkündür. Hem siyasetten özerklik hem de etkileşim yoğunluğu gözlemlediğim çevrelerin ikisinde de 1940'ların başından itibaren çok yüksek seviyede olmuş olsaydı, devletin 1940 Kuşatışı şairlerine yönelttiği saldırının sekülerleşmeyi romanda veya şiirde daha elitist bir yöne sokması çok zor olacaktı. Aynı şekilde, bu iki değişken her iki çevrede de dönem boyunca çok daha düşük seviyede seyretmiş olsaydı, devletin yapacağı hiçbir şey sekülerleşmeyi ne şiirde ne de romanda çok daha katılımcı yapamayacaktı. Bu durumda sekülerleşme biçiminin asıl belirleyicisi olma rolü, buldukları çevreleri bu iki uçtan birine doğru itebilecek aktörlere düşmektedir. Edebiyatı – ya da müziği, ya da felsefeyi, ya da mimariyi – herkesin herkesi tanı[mak zorunda kal]dığı, siyaseti kendi ürettiği bir dille konuşan çevreler haline getirebilecek yazar örgütleri, edebi akımlar, hatta bireyler, eğer varolabilirlerse, Türkiye sekülerleşmesinin makus talihinin ötesine işaret edebilecektir.

Dolayısıyla liberal düşüncenin Mardin'de beliren varyantını kurtarmak mümkün olmasa bile "liberal" olarak anılagelmiş diğer bazı yazarlardan öğrenilebilecek şeyler vardır. Örneğin Mardin'e de ilham kaynağı olan Alexis de Tocqueville misali umutlarını piyasa yerine sivil topluma ve toplumsal sermayenin alacağı yeni biçimlere bağlayanlar için siyasetten özerklik fikrinin etkileşim yoğunluğuyla bileşiminin gerçek bir bir arada varolma kültürünü destekliyor olmasında şaşırarak bir şey olmamalıdır. Bu durumda, estetiği – ya da etiği, ya da önem verilen başka herhangi bir şeyi – din ile devlet arasında sıkıştığı gittikçe daralan alandan kurtarmak isteyenlerin yapması gereken şey, şiir çevreleri gibi sekülerleşmeyi daha katılımcı bir şekilde yaşayan alanları arayıp bulmak ve bu alanların sekülerleşmesini devletin değil sivil toplumun ve toplumsal sermayenin çerçevesinden izlemektir.

Kaynaklar

- Altunkaynak, H. (1977). *Edebiyatımızda 1940 kuşağı*. İstanbul: Yaylacık Basımevi.
- Baykurt, F. (2002). *Dost yüzleri (portreler): Özyaşam*. İstanbul: Papirüs Yayınları.
- Berkes, N. (1964). *The development of secularism in Turkey*. Londra: Psychology Press.
- Bourdieu, P. (1993). *The field of cultural production: Essays on art and literature*. New York, NY: Columbia University Press.
- Bourdieu, P. (1996). *The rules of art: Genesis and structure of the literary field*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Brown, W. (2003). Neo-Liberalism and the end of liberal democracy. *Theory & Event*, 7(1).
- Burawoy, M. (1989). Two methods in search of science. *Theory and Society*, 18(6),759–805.
- Büyükokutan, B. (2017). In pursuit of non-western deep secularities: Selfhood and the “Westphalia moment” in Turkish literary milieus.” *New Perspectives on Turkey*, 56, 3–32.
- Büyükokutan, B. (2018). Elitist by default? Interaction dynamics and the inclusiveness of secularization in Turkish literary milieus. *American Journal of Sociology*, 123(5), 1249–1295.
- Cady, L. E., & Hurd, E. S. (Eds.). (2010). *Comparative secularisms in a global age*. New York, NY: Palgrave MacMillan.
- Calhoun, C. J., Juergensmeyer, M., & VanAntwerpen, J. (2011). *Rethinking secularism*. New York, NY: Oxford University Press.
- Eğribel, E. ve Andı, M. F. (2010). *Kemal Tahir: 100 Yaşında*. Ankara: T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı.
- Fedai, C. (Ed.). (2011). *Şiiri konuşular*. İstanbul: Sütun Yayınları.
- Fedai, Ö. (Ed.). (2011). *Romanı konuşular*. İstanbul: Sütun Yayınları.
- Fuat, M. (Ed.). (2008). *Çağdaş Türk şiiri antolojisi, 1920-1970*. İstanbul: Adam Yayınları.
- Göle, N. (1996). *The forbidden modern: Civilization and veiling*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- Gorski, P. S. (2003). *The disciplinary revolution: Calvinism and the rise of the state in early modern Europe*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Gorski, P. S. (2011). *The Protestant Ethic Revisited*. Philadelphia: Temple University Press.
- Graeber, D. (2001). *Toward an Anthropological Theory of Value: The False Coin of Our Own Dreams*. Springer.
- Graeber, D. (2014). *Debt-Updated and Expanded: The First 5,000 Years*. Melville House.
- İlgaz, R. ve Yağcı, Ö. (1993). *Fedailer mangası: Kırk kuşağı anıları*. İstanbul: Çınar Yayınları.
- İlhan, A. (1996). *“İkinci Yeni” savaşı*. Ankara: Bilgi Yayınevi.
- Jakobsen, J. R., & Pellegrini, A. (Eds.). (2008). *Secularisms*. Durham, UK: Duke University Press.
- Kabaklı, A. (2002). *Türk edebiyatı*. İstanbul: Türk Edebiyatı Vakfı Yayınları.
- Karaalioğlu, S. K. (Ed.). (1983). *Çağdaş Türk şiir antolojisi*. İstanbul: İnkılâp ve Aka Kitabevleri.
- Kocagöz, S. (1983). *Roman ve yazarlık onuru*. İstanbul: Çağdaş Yayınları.
- Kolcu, A. İ. (Ed.). (2011). *Modern Türk şiiri antolojisi*. Erzurum: Salkımsöğüt Yayınevi.
- Korkmaz, R. (Ed.). (2013). *Yeni Türk edebiyatı el kitabı (1839-2000)*. Ankara: Grafiker Yayınları.
- Kuhn, T. S. (1970). *The structure of scientific revolutions*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Kurşunluoğlu, M. K. (1967). *Acılı kuşak*. Ankara: Toplum Yayınları.
- Kuru, A. T. (2009). *Secularism and state policies toward religion: The United States, France, and Turkey*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Lakatos, I., & Musgrave, A. (1970). *Criticism and the growth of knowledge*. Cambridge, UK: University Press.
- Mardin, Ş. (1962). *The genesis of young Ottoman thought: A study in the modernization of Turkish political ideas*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Mardin, Ş. (1971). Ideology and religion in the Turkish revolution. *International Journal of Middle East Studies*, 2(3), 197–211.
- Mardin, Ş. (1973). Center-periphery relations: A key to Turkish politics? *Daedalus* 102(1), 169–190.

- Mardin, Ş. (1989). *Religion and social change in Modern Turkey: The case of Bediüzzaman Said Nursi*. New York, NY: SUNY Press.
- Mardin, Ş. (2011). *Türkiye, İslam ve sekülerizm: makaleler 5*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Moran, B. (1983). *Türk romanına eleştirel bir bakış 1*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Moran, B. (1990). *Türk romanına eleştirel bir bakış 2*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Moran, B. (1994). *Türk romanına eleştirel bir bakış 3*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Navaro-Yashin, Y. (2002). *Faces of the state: Secularism and public life in Turkey*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Necdet, A. (1993). *Modern Türk şiiri: 100 şair, 500 şiir: yönelimler, tanıklıklar, örnekler, albüm, şairler sözlüğü*. İstanbul: Broy Yayınevi.
- Özyürek, E. (2006). *Nostalgia for the modern: State secularism and everyday politics in Turkey*. Durham, UK: Duke University Press.
- Sarmaşık, B. (Ed.). (2001). *Edebiyat dünyasından Attilâ İlhan'a mektuplar*. İstanbul: Otopsi Yayınevi.
- Soysal, İ. (2005). *20. yüzyıl Türk şiiri antolojisi*. Ankara: Bilgi Yayınevi.
- Streeck, W. (2014). *Buying time: The delayed crisis of democratic capitalism*. Brooklyn, NY: Verso.
- Streeck, W. (2016). *How will capitalism end? Essays on a failing system*. London, UK: Verso.
- Tepe, S. (2008). *Beyond sacred and secular: Politics of religion in Israel and Turkey*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Toprak, B. (1981). *Islam and political development in Turkey*. Leiden: Brill.
- Toprak, Ö. F. (1968). *Duman ve alev: Günlük-anı*. İstanbul: May Yayınları.
- Tuğal, C. (2009). *Passive revolution: Absorbing the Islamic challenge to capitalism*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Ünlü, M. (2009). *Türkçede öykü - roman: Seçki (antoloji)*. İstanbul: İnkılap.
- Yavuz, M. H. (2009). *Secularism and Muslim democracy in Turkey*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Journal of Economy Culture and Society

ISSN: 2602-2656 / E-ISSN: 2645-8772

Kuramsal Makale / Theoretical Article

Tüketim Yoluyla Sosyal Sermaye Edinimi ve Tahvil Aracı Olarak Borçlanma

Gaining Social Capital by Consumption and Indebtedness as a Tool of Conversion

Beyzade Nadir ÇETİN¹

¹Doç. Dr., Fırat Üniversitesi, İnsani ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Sosyoloji Bölümü, Elazığ, Türkiye

Corresponding author:

Beyzade Nadir ÇETİN,
Fırat Üniversitesi, İnsani ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Sosyoloji Bölümü, Elazığ, Türkiye
E-mail: beyzadenadircetin@gmail.com

Received: 04.05.2018**Accepted:** 31.07.2018

Citation: Çetin, B. N. (2018). Tüketim yoluyla sosyal sermaye edinimi ve tahvil aracı olarak borçlanma. *Journal of Economy Culture and Society*, 58, 195-215.
<https://doi.org/10.26650/JECS421188>

Öz

Tüketim toplumu aşaması ile birlikte metanın değer kazanımı, metaya yüklenen sembolik anlamlar aracılığıyla gerçekleşmektedir. Bir nesne ya da deneyimin satılabilir ürün haline getirilmesi olarak tanımlanan metalaştırma için, tüketim toplumu aşamasında işaretler, imajlar, semboller ve toplumsal konum belirten aidiyet belirteçleri kullanılmaktadır. Tüketim toplumunda meta, anlamını kullanım değerinin çok ötesinde bir anlam içeren sembolik ve aidiyet değerleri bağlamında kazanır. Bu aşamada başta üreticiler olmak üzere ekonomik sistemin egemenlerinin temel avantajı, bir nesne ya da deneyimin; alım-satım ilişkisinin konusu olmasını sağlayan sınırsız ve sonsuz sayı ve nitelikte anlam ile yüklü olmasıdır. Artık tüketiciden beklenen, bu anlamlardan herhangi biri üzerinden metaya değer atfetmesi ve metayı her ne olursa olsun satın almasıdır. Sistem tüketmeye ilişkin böyle bir algı yaratırken aynı zamanda tüketim ediminin gerçekleşmesine engel teşkil edecek yoksunlukları da bertaraf etmek için çeşitli araçları sağlamaktadır. Tüketim toplumu aşamasında tüm düzeneğin tüketmek üzerine kurulu olduğu kabul edildiğinde bu dönemde yaşayan insanın tüket(e)memesinin temel mazeretlerinden biri ve en önemlisi maddi yoksunluktur. Bu yoksunluğu gidermek için ise sistem yine kendi avantajına olacak şekilde çeşitli borç ve kredi araçlarını (kredi kartı, tüketicici kredisi, avans hesaplar gibi) ihdas etmiştir.

Bu çalışmada kapitalist sistemin ürettiği borç olgusu sosyal sermaye olgusu ile değerlendirilecektir. Çalışmada borçluluk, sosyal sermayeye tahvil stratejisi olarak analiz edilecek ve borçluluğun yarattığı düşünülen tahakkümün izleri takip edilmeye çalışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Sosyal sermaye, borçluluk, tahvil stratejisi, tüketim toplumu

ABSTRACT

With a consumerist society, the term “commodity,” gained value through symbolic meanings, that were attached to a commodity itself. Signs, images, symbols and belonging identifiers that indicate a station are used for commoditization, which is defined as “the transformation of an object or experience into a merchantable product.” In a consumerist society, a commodity gains its meaning from symbolic and belonging values, whose meanings are beyond the commodity’s intrinsic value. At this stage the essential advantage of the economic system’s hegemony– mainly the manufacturers’ – is that an object or experience, which can be a subject of a purchase and sale relation, is encumbered with unlimited and an infinite number of meanings. So, what is expected from the consumer is to attribute value to the commodity based on any of these meanings, and still buy the commodity. While the system is creating such a perception, it also provides various ways to eliminate the deficiencies that could possibly prevent consumption. Since it is accepted that in the context of a consumerist society, the whole order is based on consumption, the most significant point that an individual does not – cannot – consume is financial incapability. The system creates various debt and credit instruments such as credit cards, consumer credits, and advance accounts, in order to remove this incapability.

In this study, the debt phenomenon is going to be evaluated within the perspective of social capital phenomenon. Indebtedness will also be analyzed as a conversion strategy for social capital, and the traces, which are thought that the hegemony of indebtedness has created, will be followed within the study.

Keywords: Social capital, indebtedness, conversion strategy, consumer society

EXTENDED ABSTRACT

Just as the economic capital corresponds to a material gain determined in accordance with its position in a production system, social capital corresponds to the position and prestige achieved in the reproduction of the society. Even though they seem to be basically different, both forms of capitals are phenomena likely to transform into one another. The possibility of such a transformation reveals the social orientation of the capital, whether economic, cultural, symbolic or social. In this context, this study tries to reveal the relations of commodity that emerges with the idea of social capital acquisition, and focuses on the relationship between the perception of borrowing obligations and the domination created by the commodity.

According to Bourdieu, the “conversion strategies” that arise in an attempt to transform an owned capital form into another form of capital, point to the efforts of the individual who is situated to protect his position or to achieve another position in a social structure. Each class focuses on the goals of the other classes in order to gain new achievements and superiority to other classes. Inter-class struggles and efforts to obtain “goods or titles” previously identified in habitus and capital forms refer to an extension of such a conversion strategy. The goods or titles that are determinant in terms of social stratification give an important social position to the owners. In this case, groups that do not (cannot) have goods and titles enter into a struggle against the leading groups in the social hierarchy as they have these goods and titles. The struggle is related to the attempt to acquire goods and titles that give social status. However, the groups “above” the social hierarchy respond in a way that does not exclude the goods and titles which they possess in order to protect their position (Bourdieu, 2017, s. 237–242), because the positions outlined in the social structure are defined on the basis of the possessed goods, titles, liking, talents and skills. The values given in the content of consumption commodities are especially symbolic representations of the meanings that determine the social position. In this respect, the habitus determining the location and form of social capital surrounded by the habitat, are transformed into another habitus and another capital respectively, causing the change in the social position of the individual. This transformation can be achieved by consuming the products and experiences required by the desired habitus and the form of capital . Consumption needs to afford a certain social or

economic value. For this reason, individuals who constitute social constructions are confronted with the reality of social and economic costs that they must have. Such an obligation necessitates the social construction of a wide variety of strategies and tools that Bourdieu calls conversion strategies. In today's consumer society, in which the ideology of consumerism spreads rapidly, various tools and actors serving this purpose have been created by the system. The credit and debt situation, which is the basis of the conversion strategies of the consumer society, is one of such tools and actors.

Credit and debt practices legitimize people who want to get a social position and intend to make themselves a member of a specific habitus. However, this legitimization is achieved only by the fulfillment of an act expected from them at the level of discourse. For those who have products and experiences in this way, the positions they cannot reach due to the inadequacy of social capital is almost granted to them by the system. At the consumer society phase, commodities and experiences provide a strategic application for the tools of the system as well, since they create a sense of difference via the symbolic meanings that they have. Credit is one of these applications. The capitalist system attributes the meanings that add commodity values to the produced materials and also gives possible strategies for buying this product to the consumers. In this respect, credit has become a vehicle for lifting the barriers to consumption in the form of time and space shifts. Those, who has been conceived consumption by the symbolic meanings presented in products and experiences, but cannot be put in action, are made to be included by the system. But this sense of impenetrability and being a part of the system is just a tribute to a temporary and imaginary paradise. In due course, debt and credit, which have to be paid, turn into the yoke of the consuming class.

However, the sense of prestige that is believed to be reached is not real. The reality is the support that is for the continuity of the system with indebtedness. This state of support is again dominated by the vehicles and actors of the system and a power relation is established through indebtedness. In particular, the perception of social capital, which the people who cannot have the social capital expected by the ideology of consumerism think they have obtained by borrowing, is producing a domination based on indebtedness.

1. Giriş

Modern bireyin özgürlüğü ile kapitalizm arasındaki ilişki, tüketim alanında kapitalizme önemli avantajlar sağlamaktadır. Çünkü kapitalizm artık “rekabetle tanımlanmayan” ve teknik ilerlemelerle sağlanmış yeni ve pahalı “bilgi toplama ve üretme araçlarıyla donatılmış” ve “yönlendirilebilen, organize bir sistemdir”. Böyle bir sistem, tasarladığı yapıyı kendi zihniyeti doğrultusunda işletme kapasitesine sahiptir. Böylece kapitalizmin “kendini işe, deyim yerindeyse dibine kadar, işsiz kalana kadar iş vermek” biçimindeki zihniyet oluşturma amacına yaklaşmıştır. Bu sistemde “özgürlük bir ayrıcalıktır”. Kendini bulma, kimlik sahibi olma ve toplumda kabul görme baskısı, artık her şeyin önüne geçmiştir. İnsana sunulan böyle bir baskıyı aşmak adına kendisine sunulan yaşamı kabul etmesi ve buna uygun şekilde harekete geçmesidir. Böyle bir yaşamı arzulayıp istediği gibi yaşayabilenlerin sayısının az olması, toplumun üyelerinin büyük çoğunluğunu “panoptikon” biçiminde bir kontrol ve denetimin kucağına itmektedir. Dolayısıyla ayrıcalıklı olmak, özgürlük anlamına gelmekte, bu özgürlüğe ulaşmak ise sisteme tabi olmayı gerektirmektedir. Sembolik anlamları üzerinden ve meta değerleri bağlamında gerçekleşen kapitalist rekabet ortamı, hazırladığı özgürlük anlayışı sayesinde ürün ve deneyimlerine olan talebi “gelmiş geçmiş en yüksek seviyelere” çıkarmıştır. Böylece metanın kullanım değeri aşılmış ve ürün ve deneyimler klasik ihtiyaç algısının ötesinde değerlendirilmeye başlanmıştır. Tüketimin, yeniden inşa edilen meta değerleri üzerinden “bireysel özgürlüğün oyun alanına” dönüşümü, kapitalizmin sürmesine ve geleceğini teminat altına alabilmesine sebep olmaktadır. Tüketimin sembolik değerler üzerinden ve bireysel bir özgürlük algısı ile sunulması sayesinde toplumsal kontrolün sağlanması da kolaylaşmıştır. Artık panoptikal kontrol anlayışı yerini ikna ve baştan çıkarmaya dayalı yöntemlere bırakmıştır. Bireysel özgürlük bu sayede tüketici olabilme ile bir arada sunulmuş ve kapitalist sistemin yeniden üretilmesi gerçekleştirilmiştir (Bauman, 2015, s. 83–85).

Modern anlamda bireyin sahip olduğu sahte özgürlük algısının sebebi tüketim alanında kazandığı avantajlardır. Kapitalist sistem yeniden ürettiği araç ve aktörlerle bu avantaj algısını güçlendirmektedir. Sistemin ürettiği tüm araç ve aktörler ise sistemin tahakkümünün yaygınlaşması ve kabul edilmesi duygusunu ortaya çıkarmaktadır. Prestij, saygınlık ve toplumda konum edinme algısının tüketimle özdeşleştiği günümüzde başta üretilen ürün ve deneyimlere ilişkin talebin yaratılması olmak üzere aslanan insanları tüketmeye ikna etmektir. Metanın taşıdığı sembolik değerler bağlamında tüketmeye ilişkin rızayı oluşturan kapitalist sistemin aşmak zorunda olduğu diğer problem, tüketmek istediği halde tüketebilecek iktisadi kaynağa sahip olmayanların varlığıdır. Bu sorunu aşmak üzere kapitalist sistem tüketimi kolaylaştırıcı araçlar olarak sınıflanan araç ve aktörleri üretmiştir. Bu araçların en önemlisi ise başta tüketici kredileri olmak üzere kredi kartı, ihtiyaç kredileri ve avanslar olmak üzere sistemin tüketicilere verdiği borçlardır.

Kişiler arası bağlar dolayısıyla toplumda birbirine yaklaşan ve birbirinden ayrılan gruplar, bu yaklaşma ve ayrımlarını tükettikleri ürün ve deneyimlerle gösterdikleri beğeni ve pratiklerine borçludur. Beğeni ve pratikler ise ortaklaşarak belli bir grubun diğer gruplardan ayrımını ortaya çıkaran habitusunu oluştururlar. Böylece meta tüketimi aracılığıyla kişilerin sosyal sermayeleri kazanılmış ve gösterilmiş olur. Dolayısıyla belli bir habitusun üyesi olmak adına gereken sosyal sermayenin temeli tüketilen metaldır. Belli bir sosyal sermayenin sahibi olabilmek için gereken tüketme pratiği ise tüketim toplumunda bireyleri baskılamakta ve kapitalist sistemin ürettiği tüketimi kolaylaştırıcı araçlara yönlendirmektedir. Tüketimi kolaylaştırıcı araçlar ise Bourdieu'nun tahvil stratejileri dediği ve kişinin sahip olduğu sermayesini başka bir sermayeye dönüştürme araçlarıdır.

Bu çalışmada sosyal sermayeye tahvil stratejisinin bir aracı olarak borçluluk/borçlanma olgu-

su analiz edilmektedir. Bu kapsamda öncelikle sosyal sermaye kavramının tüketim ile ilgisi ortaya konmaya çalışılmaktadır. Metanın taşıdığı değer üzerinden kazanılan sosyal sermayenin yarattığı metalaştırma, sosyal sermaye gösterimleri olarak kabul edilen aidiyet ve gösteriş değeri üzerinden açıklanmaktadır. Ardından sosyal sermayeye tahvil stratejisi olarak borçluluk ele alınmış ve borcun yarattığı metalaşma algısı tartışılmaktadır. Çünkü “şeylerin değeri onları elde etmek için feda edilenlerin büyüklüğüyle ölçülür” (Bauman, 2014, s. 29) şeklindeki değerlendirmeden hareketle borçlanma, Simmel’in (2009) “fedakarlık” olgusuna benzer biçimde bir metalaştırmaya sebep olmaktadır. Çalışmanın son bölümünde ise borçluluğun yol açtığı tahakküm ilişkisi ele alınmakta ve yaratılan iktidar dolayısıyla gerçekleşen kabullenme ve alternatifsizlik algısı ortaya konmaya çalışılmaktadır.

2. Sosyal Sermaye ve Meta Tüketimi

Sermaye kavramı kapitalist sistem içerisinde daha çok iktisadi anlamıyla analiz edilmesine rağmen toplumsala ait ve toplumsalı ilgilendirmesi dolayısıyla sosyo-kültürel açıdan da tanımlanmaya başlanmıştır. İktisadi bakımdan sermaye, üretim gücünden çalışarak elde edilenlerden arta kalan maddi güce işaret ederken; sosyal sermaye, sosyalleşme sürecinde bireyin elde ettiği beceri, yetenek, toplumsal konum, bağlı olduğu sınıf, almış olduğu eğitim, sahip olduğu iş ve tükettiği ürün ve deneyimler dolayısıyla kazandıklarını ifade etmektedir. Buna göre sosyal sermaye, bireylerin toplumsal konumları ile birlikte onların daha başarılı ve ön planda olmalarını sağlar (Fine, 2008, s. 55). Tek başına zengin olmak toplumdaki konumu belirlemekle birlikte ek olarak sahip olunan kültürel beğeni ve tarzlar kişinin toplumsal farklılığını ortaya koyan ayrımını genişletmektedir. Toplumsal açıdan farklılığını ve diğer bireylerden ayrımını ortaya koyan birey ise toplumda saygınlığını, prestijini ve çevresini kazanmaktadır. İktisadi sermayenin bir üretim sistemi içerisindeki konum uyarınca belirlenen bir maddi kazanç karşılıklı gelmesi gibi sosyal sermaye de toplumsalın yeniden üretiminde elde edilen konum ve prestij kazanımına karşılıklı gelmektedir.

Ana fikir olarak “toplumsal iletişim ağlarının” taşıdığı değere vurgu yapan sosyal sermaye kavramı, başlangıçta bir metafor olarak sadece toplumsal bağların taşıdığı sermaye değerini tanımlamıştır. Puntam’a göre yirminci yüzyıldan önce de kullanılan sosyal sermaye kavramı, “insan yaşamının iyileştirilmesine” yönelik olarak toplumsal bağlantıların kullanılabileceğini anlatmaktadır. Sermaye kavramının ifade ettiği anlam daha çok iktisadi açıdan biriktirilmiş ya da elde hazır olan paraya işaret ederken (Field, 2008, s. 16); sosyal sermaye kavramı, toplumsal önekinde olarak biriktirilmiş, edinilmiş ve kazanılmış beceri, yetenek, miras, eğitim durumu, beğeni ve tarz gibi kişisel ayırım niteliklerine işaret etmektedir.

Sosyal sermaye kavramını “Bourdieu, kaynaklara ulaşmadaki eşitsizlik ve iktidarın sürdürülmesi sorunu biçiminde ele alırken, Coleman, bireylerin, kendi çıkarlarını sürdürebilmek için rasyonel olarak davrandıkları fikri üzerinden analiz etmekte ve Puntam ise dernek ve toplumsal faaliyet fikirlerini toplumsal bütünleşmenin ve refahın temeli olarak sosyal sermaye olgusu ile birleştirmektedir. Farklılıklarına rağmen üç teorisyene göre de sosyal sermaye kavramı, kişisel bağlantılardan, kişilerarası etkileşimin yanı sıra bu ilişkilerle bağlantılı olan bir takım ortak değerlerle birlikte oluşmaktadır” (Field, 2008, s. 18).

Bourdieu, sosyal sermaye analizini ortaya koyarken önce sermayeyi, “ekonomik, kültürel, sosyal ve sembolik” olmak üzere dört kategoriye ayırmaktadır. Bu kategorilerden her biri etki ettikleri toplumsal alan ve kendilerine özgü faaliyetleri temelinde belirlenmiştir. Ekonomik sermaye, bireyin sahibi olduğu maddi kaynaklarına (özellikle de paraya çevrilebilen) işaret ederken;

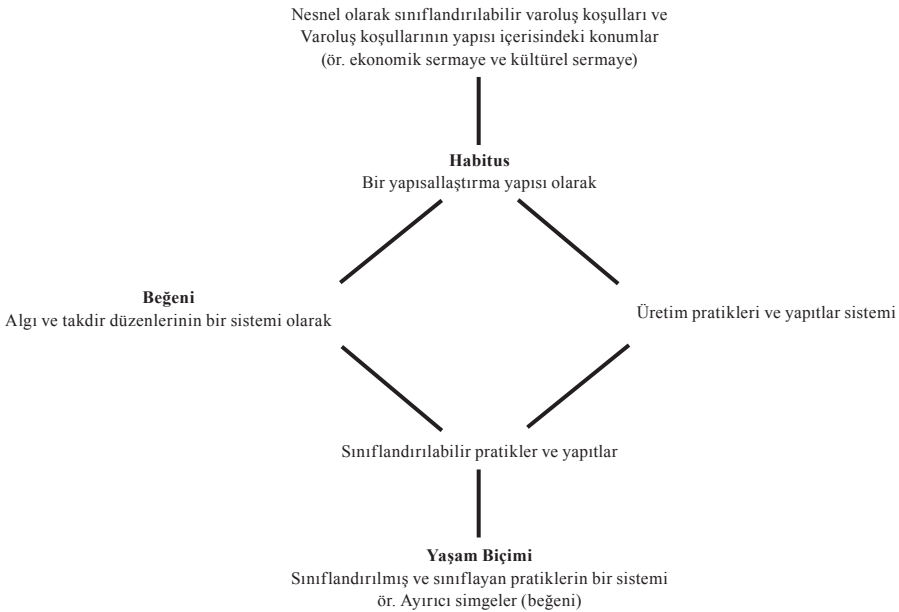
kültürel sermaye, “içerilmiş, somutlaşmış ve kurumsallaşmış” biçimleriyle bireylerin toplumdaki konumlarını belirleyen beğeni, tercih, eğitim ve teknik ustalık gibi toplumsal olarak kabul gören niteliklere işaret etmektedir. Sosyal sermaye, karşılıklı tanımayaya dayalı karşılıklı kurumsallaştırılmış ilişkiler ağı olarak tanımlanırken; sembolik sermaye ise başta tüketilen ürün ve deneyimler olmak üzere yaşam tarzına yansıtılan kültürel ve iktisadi sermayenin “prestij ve şeref” biçiminde bireyde temsiline vurgu yapmaktadır (Fine, 2008, s. 101; Jourdain ve Naulin, 2016, s. 107; Smith, 2007, s. 188; Swartz, 2013, s. 112). Sahip olunan ve dört şekilde kategorize edilen sermaye, sahibine hem kendisine ilişkin hem de kendi dışındakilere ilişkin etkileme ve denetim gücü kazandırmaktadır. Böyle bir güç ise sermayenin bir iktidar biçimi almasına sebep olur. Başta sembolik ve kültürel sermaye olmak üzere sosyal sermaye, kazandırdığı toplumsal konumlanma niteliği sayesinde simgesel bir şiddetin verili temelidir.

Sosyal sermayenin içerdiği tahakkümün en net biçimde gözlenebildiği alan, ürün ve deneyimlerin sahip olunan konumlar uyarınca tüketilme mecburiyetidir. Çünkü sosyal sermayenin gösterilebildiği, metaların içerdiği anlamlar temelinde sınıf ayrımlarının ortaya çıktığı uzam meta tüketimidir. Toplumsal bakımdan bireylerin öğrenme süreci, tüketilen ürün ve deneyimlerle ilişkili ve bu ürün ve deneyimleri toplumsal süreçte akılcılaştırmaya dayanmaktadır. Ürün ve deneyimlerde nesnel hale gelen toplumsal ilişkiler ise toplumsal yapıyı oluşturanlar tarafından içselleştirilir (Bourdieu, 2017, s. 106, 123). Bourdieu’ya göre tüketiciler, bir ayırım mantığı uyarınca hareket etmektedir. Bu hareket tarzı ise kendi beğenilerine göre şekillenir. Tüketiciler, metaları kendi aralarındaki ayrımı belirlemek üzere birbirinden ayırır. Yani tüketiciler, sahip olacakları/olmak isteyecekleri metaların belirlenmesi sırasında kendi kapasite ve kategorik konumlarını göz önünde bulundurlar. Dolayısıyla buldukları konum ve kategori uyarınca sahip olabilecekleri ya da olamayacakları metalar belirlenir. Bourdieu, buna göre sadece kimlik temsilleri veya sembollerin değişimini içermeyen maddi ve somut şeyler olarak insan eylemini yapılandıran/inşa eden bir pratik teorisi önerir. Bu teoride insan deneyimleri bilişsel veya dilsel modeller aracılığıyla anlaşılabilen taklit ve somutlaşmalar olarak *habitus* kavramı çerçevesinde analiz edilmektedir. *Habitus*, hayatın ilk yıllarından itibaren kurulan ve aktörlerin nesnelere, kendilerine ve başkalarına bağlanmalarını belirleyen bilinçsiz bir mekanizmadır. *Habitus* bu anlamıyla kişinin geçmiş deneyimleri üzerinde vücuda gelir (Sassatelli, 2007, s. 92). Bourdieu, toplumsal uzamın bireylerin dünyayı anlamaları için kullandıkları ve kendilerine “bakış açısı” sağlayan “soyut temsiller” olduğunu savunmaktadır. *Habitus*, “pratiklerin sınıflama sistemi” olarak toplumsal dünyayı oluşturan “yaşam tarzları uzamıdır”. Buna göre toplumsal dünya “pratikler ile beğeni” arasındaki bir ilişkiden oluşmaktadır (Bourdieu, 2017, s. 253–255). Bourdieu için *habitus*, aynı toplumsal uzamda yaşayan bireylerin her türlü pratikleri ile aynı toplumsal uzamı paylaşmaları dolayısıyla ortaklaştırdıkları beğenilerini içeren bir benzeşme sistemidir. Toplumsal dünyada diğer *habitus* ve sermaye sahipleri arasındaki pratik ve beğeni farkları bütünüyle toplumsal sistemi oluşturmaktadır.

“Beğeni, sahip olduğumuz her şeyin –kişiler, şeyler-, başkasının gözünde ifade ettiğimiz her şeyin, kendi kendimizi sınıflamamızdaki ve başkalarının bizi sınıflamasındaki her şeyin temelidir”. Beğeni bu anlamıyla “farkın pratik olumlanmasıdır”. Çünkü tercihleri belirtmektedir. Beğeniler bir tür karşılaştırma araçlarıdır. Beğeniler diğer beğenilerle karşı karşıya geldiklerinde bir ayırım biçimi haline gelir. Böyle bir durumda başka beğenilere karşı, “tiksinti, dehşete düşme ve tahammülsüzlük” içerecek biçimde beğeniler kendilerini ve farklarını belirler. Buradaki beğeni ayrımı aynı zamanda her *habitusun* içerdiği ortak beğeniler arasındaki ayrımı ortaya çıkarır. Örneğin bedensel kozmetik, giyim veya ev dekorasyonu gibi nesnel ve öznel estetik konumlan-

malar, tutulacak bir saf ya da korunacak bir mesafe olarak toplumsal uzamda işgal edilen konumu sınama ya da olumlama fırsatlarıdır” (Bourdieu, 2017, s. 90–93). Beğeniler, tüketim ve yaşam biçimi habitus mekanizmasında gerçekleşir. Karmaşık ve ince bir şekilde ayarlanmış habitus tanımı ile Bourdieu, sosyal yapı ve sosyal yapı ile beğeniler arasında işleyen ilişkilerin hiyerarşik ve doğrusal bir tasavvurunu bir arada sunmaktadır. Aslında bireysel habitus, daima sermayenin iki ana biçimi olan *ekonomik* ve *kültürel* sermayenin tanımladığı sınıf habitusu ile bir türdeşlik (yani homojenlik içerisindeki çeşitlilik) ilişkisi içerisinde. Sonsuza kadar uygulanabilir yaratıcı sınıflandırma aracı niteliğinden dolayı bireysel habitus, böylece sermaye biçimlerini yeniden üretmeye yardım etmektedir. Tüketim uygulamaları, kaynaklandıkları sosyal alanın özgül noktadaki beğenilerin kültürel kökenini yansıtırken; beğeniler ise toplumsal mücadelelerin gerçekleştiği ve iktidar uygulamalarının somutlandığı sınıflandırma sistemlerinde yer almaktadır. Böylece beğeni bir sembolik güç olarak ortaya çıkar (Sassatelli, 2007, s. 92). Çünkü beğeniler bir sınıflama, tabakalanma ve sosyalleştirme aracına dönüşür.

Pratikleri ve beğenileri belirlediği gibi habitus aynı zamanda “yapılandırılan bir yapıdır”. Çünkü temeli, toplumsal yapının “toplumsal sınıflara bölünmeyi içselleştirmesi” üzerine kuruludur. Bu yapı içerisindeki konumlar, sayelerinde geliştirilen “ilişkisel nitelikleriyle” kendilerini diğer konumlardan (karşıtlarından) ayırmaktadır. “Toplumsal kimlik farklılıkta tanımlanır ve kendini farklılıkta ortaya koyar”. Dolayısıyla toplumsal kimlik, grubun yatınlığına sahip olduğu habitusunda “kayıtlıdır”. Üst ve alt sınıf ile zengin ve yoksul gibi “temel karşıtlıklar” başta olmak üzere tüm karşıtlıklar habitusta verili olan “pratikler” tarafından belirlenir (Bourdieu, 2017, s. 255–256). O halde sınıf algısını oluşturan ve bu sınıf algısı temelinde grupların pratiklerini belirleyen, diğer gruplar ile sınıfsal farklılıkları ortaya koyan ve tüm bunların doğal algılanmasını sağlayan şey habitustur.



Kaynak: (Bourdieu’dan uyarlayan Sassatelli, 2007, s. 93; Bourdieu, 2017, s. 257)

Bourdieu'ya göre toplumsal konumların belirlenimi nesnel yaşam koşulları içerisinde gerçekleştirilen aktivitelerin ortaklaşması ile mümkündür. Nesnel yaşam koşulları içerisinde ortaklaşan faaliyetler ise belli bir ekonomik ya da kültürel sermaye sahibi olmanın belirlediği *Habitus*'ta gerçekleşmektedir. belli bir toplumsal yapılanmanın temeli olan habitus, hem *beğeni* biçiminde yaşamı algılama ve kabullenme sistemini hem de yaşam koşullarını ve tarzını belirleyen üretme biçimlerinin sistemini belirlemektedir. Bu beğeniler ve yapıtlar ise sınıflandırılabilen *yaşam biçimlerini* belirlemektedir.

3. Tüketim Aracılığıyla Toplumsal Konumun Belirlenmesi

İnsanların, kendileriyle değil tersine ürün ve deneyimler tarafından çevrelendiği ve nesne tüketiminin her şey haline geldiği tüketim toplumunda bir simgesel imge dünyası ortaya çıkmıştır. Tüketim toplumu, her şeyin nesne temelli bir simgesel oyuna dönüştüğü yapıdır (Baudrillard, 2010, s. 15–16). Kapitalizmin yeni aşaması olarak tüketim toplumu, başta ürün ve deneyimler biçimindeki metanın klasik değer algısını yeniden üretmiştir. Metaiların kullanım değerinden dolayı içerdiği faydası uyarınca kazandığı mübadele değeri anlayışı yerini; metanın taşıdığı simgesel anlamları dolayısıyla kazandığı ve metanın toplumda kişiye bir yer ve konum atfetmesi üzerinden geliştirilen sembolik değere bırakmıştır. Bu toplumda bireyler, sınırsız tüketim çıtırtkanlıklarını sunan moda, reklam, kitle iletişim araçları gibi sistemin ideolojik araçlarının yaratmaya çalıştığı bilinçsizlik halinin mağdurlarına dönüşmüştür. Yaratılan bu hal dolayısıyla toplum, tükettiği metaların belli amaçları ve anlamları olduğuna ikna edilmiştir. Tüketim toplumunda ürün ve deneyimlerin içerdiği en temel amaç ve anlamı ise, “toplumsal bir konum ve prestije sahip olabilmek” (Adanır, 2016, s. 46–47) biçiminde üyelerine sunulmaktadır. Ürün ve deneyimlere atfedilen meta değerleri, metaları adeta kültürel alanın bir parçası haline getirmiş ve klasik anlamda iktisadi bakımdan tanımlanan tüketim alanı bu sayede sosyo-kültürel alanın konusu haline gelmiştir. Çünkü bu dönemde tüketim, bir anlam üretim süreci biçiminde işletilen metalaştırma stratejisine dönüşmüştür. Tüketilen her meta, taşıdığı gösterge değeri üzerinden değerlendirilir ve adeta toplumsal yapıdaki bireylerin yaşamlarının her alanını ilgilendiren bir olgu olarak sunulur. Artık “göstergelerin tüketildiği” (Featherstone, 2005, s. 143) bir kapitalist evrede yaşanmaktadır. Tüketim toplumunda tüketilen ürün ve deneyimler, bireylerin kendileri ve yaşamları hakkında bilgileri içeren ve bu sayede toplumun diğer üyelerine “mesajlarını ileten” kültürel “kod veya dil” haline gelmiştir. Böylece tüketilen metalarla sunulan kültürel kodlar, bireylerin toplumdaki konumunu ve nasıl bir insan olduklarının bilgisini vermektedir (Adanır, 2016, s. 48; Toffoletti, 2014, s. 78). Metaiların değerini kazandıran bir anlama sahip olduğuna ilişkin genel kabul; kapitalist sistemin her aşaması için geçerli olmakla birlikte tüketim toplumu aşamasında ürün ve deneyimlerin anlamları daha da ön plana çıkmıştır. Mübadeleye esas teşkil eden meta değeri; kullanım, aidiyet, gösteriş ve simgesel biçimlerde çeşitlenmiş durumundan, tüm değerlerin içerisinde toplandığı bir sembolik değer mantığına dönüşmüştür. Marx ve Simmel'in önem atfettiği kullanım değeri, Veblen ve Sombart'ın temel faktör olarak kabul ettiği gösteriş değeri ve Weber'in sınıf analizlerinin temelini oluşturan aidiyet değeri, artık tüketim toplumu aşamasında içselleştirilmiş ve metanın sembolik değeri olarak yeniden üretilmiştir.

Satın alınan ürün ve deneyimler, satın alanlarca topluma verilen bir mesaj niteliği taşır (Miller, 2012, s. 8). Tüketim bu anlamıyla en başta “toplumsal kategorilerin yeniden tanımlandığı aktif bir sürece” işaret etmektedir (Douglas ve Isherwood, 1999, s. 83). Maddi mallarda anlam bulan kültürel yapılar, her nesnenin bir anlam taşıdığı sistemlerdir. Tüketim, metaların belli bir kişiliğin parçası haline geldiği uygulamalar seti olarak tanımlandığında tüketimin kimlik oluşturu-

rucu, konum belirleyici ve kişiliğin unsurlarını ortaya koyucu niteliği de kabul edilmiş olur. Çünkü ürün ve deneyimler sadece maddi anlamları ile değil, kendilerinde simgeleşen sembolik anlamları ile de değer kazanmaktadır (Douglas ve Cohen, 2004, s. 2). İnsan ile meta arasındaki bu etkileşim, karşılıklılık esasına göre işlemektedir. Metanın anlamını veren birey, aynı zamanda toplumsal yapıda aynı metanın değeri üzerinden kendine bir anlam kazandırmaktadır. Toplumsal yapıda bireyin kazanacağı anlam ise ancak tükettiği ürün ve deneyimler ile yaşam tarzı aracılığıyla toplumsal olarak edindiği, prestij, konum, elde ettiği haz ve yaşadığı mutluluk üzerinden anlaşılabilir. Böyle bir analizin en bariz örnekleri ise Veblen'in gösteriş tüketimi olarak adlandırıldığı ve analiz ettiği olgu ile Weber'in statü grupları olarak nitelendirdiği ve tanımlamaya çalıştığı sınıf sistemidir.

Metaya anlam veren değerlerden biri olan aidiyet değeri, metanın tabakalaşmaya ve sınıfa ilişkin bir anlam kazandığı sürece işaret etmektedir. Ait olmak ve bir sınıfa mensubiyeti göstermek için gerçekleştirilen tüketim edimi, tüketilecek olan ürün ve deneyimlere yüklenmiş olan toplumsal konum elde edebilme anlamını içermektedir. Bu bakımdan metalar, bir statünün sahibi olmayı, bir sınıfa mensup olmayı ve sistemde bir konum elde etmenin aracı fonksiyonunu ifa eder. Weber, bu anlamıyla bir tüketim alanı tarif etmemiş olmasına rağmen, analizini yaptığı sınıf yaklaşımı, meta tüketimine ilişkin böyle bir anlam verme sürecinin izlerini taşımaktadır. Bir sınıfa ait olmayı en başta “mülkiyet ve mülksüzlük” şeklinde analiz etmeye çalışan Weber, bahsi geçen mülkiyetin daha çok “bir hünere sahip olup olmama” bakımından değerlendirilmesi gerektiğini ileri sürer. Çünkü toplumda bir hünere sahip olmak, toplumdaki bireylerin bir “kazanç sınıfına” mı yoksa “hizmet sunucuları” sınıfına mı mensup olacaklarını belirlemek bakımından önem taşır. Ekonomik temelli bir sınıf belirleniminden ziyade aslolan “belli bir yaşam tarzına sahip olmak” biçimindeki sınıf belirlenimidir. Belli bir yaşam tarzı ise ancak ortaklaştırılmış yaşama ve tüketme şekli ile bu ortaklaşmadan kaynaklanan toplumsal “onur” bilincine varmakla mümkündür. Dolayısıyla Weber'e göre kapitalist toplumda sınıftan ayrı biçimde tanımlanması gereken ve tabakalaşma sisteminde sınıfa benzer bir biçimde değerlendirilmesi gereken statü grupları üzerinde durulmalıdır. Çünkü sınıfın belirleyici unsuru olan onur, statü grupları tarafından içselleştirilir. Statü grupları, kendilerine özgü bir yaşam biçimi ile toplumdaki diğer kesimlerden farklılaşan ve “faydacı olmayan” tüketim yapabilme kapasitesine sahip olan kişilerden oluşmaktadır. Statü gruplarının yaşayışlarını ortaklaştırabilmeleri, daha çok metaları tüketme ve metaları bir yaşam tarzı oluşturmak için kullanmaları sebebiyledir. Sınıflar ise statü gruplarından farklı olarak metaları üretmeleri ve metalara sahip olmaları ile nitelenirler (Berberoğlu, 2009, s. 44; Kundakçı, 2016, s. 132–137; Swingewood, 2010, s. 196–197; Turner, 2015, s. 352–353; Weber, 2014, s. 290–300). Statü grupları, ortak bir tüketim davranışını içselleştirmiş olan bireylerden oluşan toplumsal konumlara işaret etmektedir. Bu yönüyle klasik kullanım değeri mantığı uyarınca tüketen toplum kesimlerinden ayrılmakta ve ihtiyaçların karşılanmasının ötesinde anlam ifade eden tüketim edimleri ile haz ve tatmin sağlayan grupları içerisinde barındırmaktadır. Kendilerine has metaları tüketmeleri ile belli bir sosyal sermayenin sahibi olmaları dolayısıyla statü grupları bir nevi Bourdieu'nun habitus kavramlaştırmasına benzer bir referans çerçevesi sunar.

Veblen ise, gösteriş değeri üzerinden gerçekleşen tüketimin anlamını sorguladığı analizinde, üretim alanı ile üretim dışı alanda faaliyet yürüten kesimler arasındaki farkı ortaya koymaya çalışmaktadır. Buna göre toplumsal olarak üretim ya da üretim dışı alanda faaliyet yürütmek, toplumsal yapıda ait olunan tabakayı, konumu belirleyen asli unsurdur. Kapitalist öncesi toplumlardan başlamak üzere böyle bir ayırım, tüm toplum biçimlerinde nüve halinde bulunmaktadır. Meta

tüketiminin, ürün ve deneyimlere sahip olabilmek bakımından bir sınıf teşekkülüne sebep olduğunu ileri süren Veblen, *Aylak Sınıf* analizi ile sınıf temelli olarak gerçekleşen bir tüketim alanının oluşma sürecini anlatmaktadır. Bu analizi yaparken ise metanın taşıdığı gösteriş değeri üzerinden sağlanan sınıfsal aidiyetin izlerini sürmektedir. Aylak sınıf, üretim dışı alanlarda faaliyet yürüten, mülkiyet sahibi olan ve servetini büyük oranda tükettiği ürün ve deneyimler üzerinden göstermeye çalışan toplumsal sınıfa karşılık gelir. Servet sahibi olmanın kazandırdığı şeref duygusu, mülkiyet edinimi için aylak sınıfı ciddi şekilde koşullandırır. Bu koşullanmanın sebebi ise mülkiyetindeki ürün ve deneyimler arttıkça kişinin toplumda bir şeref sahibi olacağına dair inançtır. Bu inanç beraberinde kazandıracağı şeref duygusu sebebiyle tüketme ve tüketime esas teşkil eden metanın edinilmesine ilişkin güçlü bir arzuya sebep olur. Toplumda servete sahip olanlarla servet sahibi olmayanlar arasındaki temel ayrım, tüketimin birincisi için fiziksel ihtiyaçların giderilmesinden öte sembolik bir anlama sahip olması; ikincisi için ise sadece yaşamı idame ettirmeye yönelik bir kullanım anlamına sahip olmasına dayanmaktadır. Servet sahibi olan ve toplumda önemli toplumsal konuma erişmiş olan aylak sınıf, bu konumunu sürdürmek ve daha da güçlendirmek adına böyle bir konumda olmanın gereği olarak çalışmaya ihtiyaç duymadığını ve sembolik anlamlar içeren ihtiyacın ötesinde tüketebildiğini göstermek zorundadır. Zaten toplumsal konumun ve prestijin temeli olan servetin sergilenebilmesinin ürün ve deneyimleri tüketmek dışında bir gösterimi mümkün değildir. Aylak sınıf daha fazla servet edindikçe gösteriş değeri içeren ve artık klasik fayda anlamı da taşımayan metaları tüketme eğilimine girmektedir (Veblen, 1995). Böylece meta tüketiminin sembolize ettiği anlam, gösteriş değerinde içerilmiştir. Çalışma dışı faaliyeti içeren boş zaman etkinlikleri (geziler, spor etkinlikleri, tatiller gibi) ile servetin takdimine dayalı pahalı ve paha biçilmez ürünlerin sergilenmesi için yapılan tüketim uygulamaları gösteriş tüketimi şeklinde sınıflandırılabilir.

Baudrillard, Veblen ve Mauss gibi teorisyenlerin analizlerini temel alarak tüketim toplumu aşamasında kapitalizmin değişime uğradığını ileri sürmektedir. Ona göre “tüketim toplumu” aşamasında kapitalizmin sömürü anlayışı emeğin sömürülmesinden yaşam alanının sömürülmesine doğru genişletilmiştir. Artık sistem, insanlardan sadece emeklerini değil zamanlarını da nasıl geçireceklerine ilişkin değerleri benimseyerek yaşamalarını beklemektedir. Bu durum ise sömürüyü “iki katına çıkarmıştır”. Bu aşamada “modern toplumlar ilkel toplumlara özgü gösterişe yönelik israf anlayışını, ona akılcı bir biçim kazandırarak aynen sürdürmektedir”. Sürece akılcılık kazandıran ise “toplumsal ve kültürel kodlardır”. Bu kültürel kodlar, meta değerlerinde içselleştirilerek üst sınıfların “yaptıkları gösteriş ve itibar amaçlı harcamalar aracılığıyla” alt sınıflarda “öykünme” yaratmakta ve böylece benzer tüketim edimlerine yol açmaktadır. Buna göre tüketim toplumuna dönüşüm, sadece tüketime çok “harcama yapmakla” değil, “sistem tarafından üretilen toplumsal ve kültürel kodlara uyma” mecburiyetiyle de ilgilidir. “Zira bu kodlara uymak, yani toplumun üst katmanlarında yer alan insanlara öykünerek onlar gibi giyinmeye, evleri onlar gibi dayayıp döşemeye, onlar gibi yiyip içme, gezme ve eğlenmeye çalışmak, mevcut sistemi düzenli bir şekilde yeniden üretmek demektir”. Çünkü ürün ve deneyimler, “toplumsal statü farklılıklarının” göstergeleridir. Tüketim toplumunda metaların tüketilmesi kullanım değerlerinden kaynaklanan bir mübadele değerine değil sembolik değerlerinden kaynaklanan mübadele değerlerine bağlıdır (Adanır, 2009, s. 9–11). Toplumda konum ediniminin, harcamanın niteliği ile alakalı olduğu düşünüldüğünde toplumsal sermayenin edinimi de ürün ve deneyimleri tüketmeye ilişkin harcamalarla alakalıdır.

“Satın alma edimi”, toplumsal bir yükümlülük olarak toplumun hiyerarşik düzenine yerleşmek için “farklılaştırma ve prestij” mekanizması ile ilgilidir. Ürün ve deneyimlerin çoğalması ve

yaygın olarak her yerde görünür hale gelmesi, farklılık ve prestij simgeleriyle anlamlandırılmış olan metanın sembolik değerini ön plana çıkarmıştır. Böylece tüketim toplumunda aslanan metanın kullanım değeri değil içerdiği sembolik değeridir. Sistemin gereği olarak herkes yaşadığı toplumda “bir değiş tokuş ve ilişkiler sistemi içinde kendine bir yer edinmek zorundadır”. Birey sistem içerisinde tüketimi esas amacı olarak benimsememekte; tüketimi, bir alım-satım ilişkisi biçiminde işleyen sitemde “farklılık yaratmak” ve farklı statülere özgü değerleri içselleştirmek için kullanmaktadır. Çünkü tüketim, artık bir ayırımın ve farklılığın dile getirilmesinin kodlanmış mesajına dönüşmüştür (Baudrillard, 2009, s. 2–3, 74–75). Bourdieu’ya göre kapitalist toplumlarda kültürel sermayenin dağıtımı, metaların sembolik anlamları üzerinden farklı kapasiteleri ile bu ürün ve deneyimlere sahip olmak için mücadele eden toplumsal gruplar tarafından yapılmaktadır. Sembolik metalar, toplumsal bir simge (prestij, statü, göreceli toplumsal konum gibi) olarak kültür içerisinde işlev görür. Toplumsal simgeler olarak sembolik metalar, böylece kullanıcıları için özel sermaye yatırımlarının nesneleşmesini sağlar. Bu durum Baudrillard tarafından tanımlandığı biçimiyle, *sembolik malların ekonomi-politiği*dir. Çünkü bu sembolik ekonomi başarılı bir şekilde fonksiyon ifa edebilsin ve simgeler diğer simgeler ile akışkan bir biçimde birbirleri ile değiş-tokuş yapabilsin diye bu semboller, toplumun üyeleri tarafından içselleştirilmeli ve üyesi olunan topluma uygun biçimde uygulanmalıdır (Lee, 1993, s. 157). Belli bir habitus içerisinde kümelenen bireylerin toplumsal konumları, bir farklılık işareti olan kültürel sembollerini kullanıp kulan(a)madıklarına bağlıdır (Field, 2008, s. 19). Buna göre tüketim toplumunda hem bireysel farklar hem de habituslar arasındaki ayrımlar tüketme pratikleri ile tüketilen ürün ve deneyimlere ilişkin geliştirilen beğeniler temelinde ortaya çıkmaktadır. Sahip olunan konumun bir sosyal sermaye olarak değerlendirildiği böyle bir analizde, konumu belirleyen tüketim pratikleri ve beğeniler de aynı zamanda sahip olunan kültürel sermayeye işaret etmektedir.

Bireyin sahibi olduğu metayı sergileme dürtüsü üretim alanından tüketim alanına doğru kaymıştır. Bu dürtü sayesinde tüketim alanı, yeni meta değerleri üretmek konusunda yeni fırsatlar yakalamıştır. Bu fırsatların en önemlisi ise metaların işaret ettiği “fark ve ayırım” sembollerinin tüketim dünyasında kullanılmaya başlanmasıdır. Tüketici dünyası bu sayede tüketicilere sahte bir özgürlük algısı dayatır. Bauman, sembolik malların özgürleştirici durumunu Veblen ve Bourdieu’nun analizlerinden temellendirir. Ona göre aslanan ürün ve deneyimlerin ifade ettiği anlamları ile yarattığı insan pozisyonlarıdır. Artık sınırsız sayıda pozisyon üretilmiştir. Böylece toplumdaki her birey için tükettikleri üzerinden konumlanabilme imkanı söz konusudur. Tüketiciler için her zaman yeni çekişmelerin kaynağı olan farklar yeniden üretilmektedir. “İstenen, rağbet gören, satın alınan ve tüketilen; simgelerdir”. Metalar adeta bir “rozet” gibi taşınan arzu nesnelere dönüşmüştür. Bauman’ın “tüketici pazarı” dediği bir meta piyasasında tüketiciler “kimlik sembollerini” seçmektedirler. Toplumda inşa edilmiş olan her “benlik” için satın alabileceği bir “işaret vardır”. Bir piyasa sistemi olarak işleyen tüketici pazarı, şayet eksikliği hissedilen bir benlik tasarımı söz konusuysa yeni benliğe ilişkin işareti de hızla üretmektedir. Bu yeniden üretim sürecinde benlikler semboller yoluyla inşa edilir (Bauman, 2015, s. 80–82, 87–88). Sembolik anlamlarla üretilen her yeni fark, toplumdaki bireyler için seçme şansını artırmakta ve her biri için yeni bir konum tanımlamaktadır. Böylece isteyen herkesin istediği her şeye sahip olabileceği şeklinde sahte bir özgürlük algısı yaratılmış olur. Metayı elde etmenin ötesine geçilmiş, metayı elde edebilme olanağına sahip olma algısı ön plana çıkmıştır.

Beğeni, metaların ayırım yaratan ve farklılık içeren “işaretlere” dönüşmesini sağlayan “pratik operatördür”. Bu sayede farklılıkların “sembolik düzen” içerisinde bedenlere işlenmesini sağlar. Beğeni, nesnel olarak belirlenmiş beğeni pratikleri aracılığıyla “sınıf konumunun sembolik ifade-

si” haline gelir. Böylece işaret ve sembol düzeni olarak toplumsal konumların kendilerine has sahip olmaları gereken ayrımlara temel teşkil edecek olan ürün ve deneyimlerin bilgisini verir. Toplumsal uzamda belli bir konumun gerektirdiği pratik, bu konuma ulaşmak isteyenler tarafından “iktisadi olanakları ve olanaksızlıkları” çerçevesinde içselleştirilir. Böyle bir ayırım mekanizması, özellikle tüketim konusunda zorunluluklar temelinde *lüks beğeni* ile *zaruri beğeni* arasındaki farklılaşmayı ortaya çıkarmaktadır. Lüks beğeni, “zorunluluğa olan mesafe” algısı ile bireye bir ürün ya da deneyime ulaşma konusunda sahip olduğu sermayenin sağladığı “kolaylıklar”a işaret ederken; zaruri beğeni, bireyin ulaşmak istediği ürün ve deneyime ulaşma konusundaki “zorunluluklarına” işaret etmektedir (Bourdieu, 2017, s. 260–261, 265). Sahip olunan beğeni, ulaşmak istenen konumu belirlerken; buna ilişkin uygulanabilir olan pratik ise toplumda edinilmiş olan sermaye düzeyini belirlemektedir. Beğenilere bağlı olarak geliştirilemeyen pratikler ise beğenilerin lüks ya da zaruri biçimde kategorize edilmesine sebep olmaktadır. Sahip olunan sermayenin beğenilerin pratiğe dönüştürülmesi bakımından bireylere kolaylık sağladığı böyle bir toplumsal uzamda kişiler, kendilerine zorunluluklar dayatan sermaye eksikliklerini çeşitli tahvil stratejileri ile gidermeye mecbur kalmaktadırlar.

4. Sosyal Sermayeye Tahvil Stratejisi Olarak Borçlanma

Sahip olunan bir sermaye biçiminin başka bir sermaye biçimine dönüştürülmeye çalışılması şeklinde ortaya çıkan “tahvil stratejileri”, Bourdieu’ya göre bir toplumsal yapı içerisinde konumlanmış olan bireyin kendi konumunu korumak ya da başka bir konuma erişmek için verdiği çabalarına işaret etmektedir. Her sınıf, yeni kazanımlar elde etmek ve diğer sınıflara üstünlük kurmak için diğer sınıfların hedeflerine yönelmektedir. Daha önceden habitus ve sermaye biçimlerince belirlenmiş olan “mal ya da unvanları” elde etmek için girişilen sınıflar arası mücadele ve çaba, böyle bir tahvil stratejisinin işletildiği uzama işaret eder. Toplumsal tabakalanma açısından belirleyici olan mal ve unvanlar, sahiplerine önemli oranda bir toplumsal konum kazandırmaktadır. Bu durumda mal ve unvanlara sahip ol(a)mayan gruplar, toplumsal hiyerarşide bu mal ve unvanlara sahip oldukları için önde olan gruplara karşı mücadeleye girişirler. Mücadele, toplumsal konum kazandıran mal ve unvanların edinilmeye çalışılmasına ilişkindir. Ancak aynı anda toplumsal hiyerarşinin “üstünde” yer alan gruplar da kendi konumlarını korumak adına sahip oldukları mal ve unvanları elden çıkarmama biçiminde bir karşılık verirler. Büyük oranda bu mücadele, içerdiği “zıt eylemlerin sonucu” olarak mal ve unvanların yeniden “dağılımının ötelenmesi” ile sonuçlanmaktadır (Bourdieu, 2017, s. 237–242). Çünkü toplumsal yapıda belirlenmiş olan konumlar sahip olunan mal, unvan, beğeni, yetenek ve beceri gibi unsurlar temelinde tanımlanmaktadır. Özellikle tüketim metalarının içeriğinde verili olan değerler, toplumsal konumu belirleyen anlamların sembolik gösterimleridir. Bu bakımdan konumu belirleyen habitus ve habitusun çevrelendiği toplumsal sermaye biçimi başka bir habitus ve başka bir sermayeye dönüşerek bireyin toplumsal konumunda değişime sebep olmaktadır. Bu dönüşüm ise ulaşmak istenen habitus ve sermaye biçiminin gerektirdiği ürün ve deneyimlerin tüketilmesi ile sağlanabilmektedir. Tüketebilmek belli bir toplumsal ya da ekonomik bedeli karşılayabilmeyi gerektirir. Bu sebeple toplumsal yapıyı oluşturan bireyler, sahip oldukları ya da olmak zorunda oldukları toplumsal ve ekonomik bedel gerçekliği ile karşı karşıya kalmaktadır. Böyle bir zorunluluk ise Bourdieu’nun tahvil stratejileri dediği çok çeşitli strateji ve araçların toplumsal olarak inşa edilmesini gerekli kılar. Tüketimcilik ideolojisinin hızlı bir biçimde yaygınlaştığı günümüz tüketim toplumunda bu amaçla hizmet eden çeşitli araç ve aktörler sistem tarafından ihdas edilmiştir. Tüketim toplumunun tahvil stratejilerinin temelinde yer alan kredi ve borç olgusu bu tarz araç ve aktörlerden biridir.

Kullanım değeri temelli alım satım yapan tüketiciler, “seçim yapamayan insanlar” olarak analiz edilmektedir. Çünkü ücretleri düşük ve alım güçleri zayıftır. Ancak gelirleri belli bir seviyenin üzerinde olan (ya da ilave gelire sahip) ve tüketmeye ilişkin alışkanlıkları Veblen’in işaret ettiği “gösteriş ve israfa” yakın insanlar gerçek anlamda “seçim *yapabilen* tüketicilerdir” (Dowd, 2013, s. 16). Bu bakımdan günümüz tüketicileri özellikle geniş meta değerleri bağlamında seçim yapabilen tüketicilerdir¹. İlave gelir kavramı ise bu bakımdan borç, kredi ya da tüketim araçları olarak karşılanmış olabilir. Tüketimcilik² ideolojisi, tüketim toplumunda hayatın anlamının bir şeyler satın alınarak anlaşılacağı üzerinden işletilen zihinsel bir süreç olarak ortaya çıkmıştır (Bocock, 2009, s. 57–58). Bu bakımdan tüketimciliğin esası seçim yapabilen tüketicilerin üretilmesine dayanır. Tüketicilerden beklenen bu ideolojik formasyonda bir ürün olarak metalaştırılmış her mal ve deneyimi satın almaya istekli ve arzulu olmalarıdır. Bu isteklilik hali, hem tüketim ikna araçları (reklam, kitle iletişim araçları, moda, marka gibi) hem de tüketimi kolaylaştırıcı araçlar (AVM’ler, internet, kredi kartları, tüketici kredileri gibi) ile yaratılmaktadır.

Tüketmek kelime anlamı olarak bir zorunluluğu ifade ederken tüketicilik, bir zorunluluk değildir. “Tüketicilik, tüketim işini, başka her tür işle uğraşmanın asil bir yolu sayma ve çoğunlukla da bu uğraşların esas amacını ayrı tutma eğilimidir”. Bir toplumsal olgu olarak tüketicilik, tüketicilere sadece hayatı sürdürmek için yapılan kullanım değeri temelli tüketmenin yeterli olmadığını, tüketmenin klasik anlamı dışında bireye kazandırdığı haz ve tatmin duygusu ile değerlendirilmesi gerektiğini öğretir. Bu bakımdan bir ideolojik formasyon olarak çok çeşitli araç ve aktörleri kullanmaktadır. Tüketicilik ideolojisi, her şeyden önce kapitalist toplumda yaşayan insanları “tüketiciye çevirmek” ve bunun dışındaki tüm toplumsal yönlerin önemsiz olduğu bilincini inşa etme amacındadır. Çünkü “akışkan modern dünyanın ‘yetiştirecek’ bir ‘halkı’ yoktur. Onun yerine baştan çıkaracak müşterileri vardır (Bauman, 2014, s. 73, 80). Ancak böyle bir yönlendirme ile rıza göstermeye ve ikna edilmeye çalışılan tüketicinin tüketebilmesi için aynı zamanda arzu nesnesi olan paraya ihtiyacı vardır. Çünkü tüketebilmenin bir bedeli vardır. Tüketicilik ideolojisi, toplumdaki herkesin bu bedeli ödemeye istekli olmasına yönelik bir çabadır. Dolayısıyla tüketim ikna ederken kullandığı ideolojik araç ve aktörlerin dışında sistemin ürettiği tüketimi kolaylaştırıcı araç ve aktörleri de tüketicilere sunmaktadır.

Kapitalist sistemin temel unsuru olarak üretici olan çalışanların, sistemin yeni biçimine uygun olarak tüketici olabilmeleri için “hali vakti yerinde veya borçlanabilir” olmaları gerekmektedir. Böylece ücretlerdeki artışlar kısıtlı olmasına rağmen kapitalist sistemin arz ettiği ürünler ve bu ürünlere ilişkin dayatılan “tüketimcilik” baskısı tüketicileri borçlandırmıştır. Borçluluk bu sayede “Amerikan yaşam biçiminin” yeni hali olmaya başlamıştır. Tüketimciliğin artarak süren, tüketerek var olabilme baskısı sebebiyle tüketim toplumunda insanlar “tüketim düzeylerini korumak” ya da sistemin yönetimselliği uyarınca ikna ederek kurguladığı ve bireylerde daha fazla tüketim baskısı yaratan “tüketimi genişletmek” zorunluğu ile daha fazla borçlanmaktadır (Dowd, 2013, s. 148, 247). Tüketimi genişletmek kapitalist sistemin yürütücü gücü haline gelmiş ve başta üretim temelli olarak işletilen mekanizma, tüketim temelli olarak kurgulanmaya başlamıştır. Böylece üretmeye ilişkin ahlaki sorumluluk bilinci şeklinde inşa edilmeye çalışılan üretici insan; tüketim toplumu ile birlikte yerini tüketmenin bir değer olarak sunulduğu tüketici insana bırakmıştır. İnsana ilişkin böyle bir algı değişimi olmasına rağmen bireyin tüketmek için üretmek zorunda olduğu dolayısıyla bir arzu nesnesine dönüşen para kazanma zorunluluğu ortadan kalkmamıştır.

1 Ancak onların da tercihleri reklam gibi manipülatif araç ve aktörlerle ele geçirilmiştir.

2 Tüketicilik ve Tüketim kapitalizmi olarak da adlandırılmaktadır.

Bauman, tüketicilerden oluşan bir toplumu, “tüketmek için önce kendilerini satılır mallar olarak tüketim piyasasına sunmak zorunda kalan insanlardan oluşan bir toplum” olarak tanımlar; tüketim için borçlanmanın kendini satılır mal olarak sunmak olduğunu kastetmektedir (Bauman, 2014, s. 166; Bauman ve Lyon, 2013, s.40). Tüketici olmak, “şeyleri kullanıp bitirmektir”. Bunu yaparken ise tüketilmek üzere arz edilmiş şeyleri kendine tahsis etme arzusu duymaktır. Tüketici olmak, “onları satın almak, onlar için para harcamak ve böylece başkalarının bunları izin almadan kullanmasını yasaklayarak özel mülkiyet haline getirmek” (Bauman, 1999, s. 39) demektir. “Kapitalizm, bütün bu arzular arasında, öncelikle paradan yola çıkar”. Para, hayatı idame ettirmenin temel aracı olarak kabul edildiğinde, para ile emeğini satarak kapitalist arzuların gerçekleşmesinin aracı olan ücretli emeğin ilişkisi de kurulmuş olur. Paraya erişme zorunluluğu, hayatı idame etmenin (çıplak hayatı sürdürmenin) temel koşulu olması, ücretli emeğin ve toplumsal unsurların para tedarikçilerine olan gereksinimlerini ortaya çıkarmaktadır. Lordon’a göre “kapitalist ekonomide iki tür para tedarikçisi vardır: işveren ve finansör”. Kapitalist ekonominin bu kurgusu, “parayı en temel arzu nesnesi haline getirir. Böylece para hemen her şeyin koşulu olup çıkar”. Para bir arzu nesnesi olarak bütün üretim ve tüketim sürecinin çalışma, bağımlılık, tahakküm ve olası tehditlerin temelidir. Kapitalist sistem işveren konumundaki kapitalisti paranın tedarikçisi olarak sunmaktadır. İşgücünün emeğini satmasının temelinde “conatus-arzu’nun” para biçimindeki nesneye sabitlenmiş olması bulunmaktadır. Böyle bir arzu nesnesi ise; tahakküm, “bir failin kendi arzu nesnesine ulaşmak için başka bir faili aracı olarak kullanma ihtiyacı” biçiminde tanımlandığında iktidarın temelini teşkil eder. Tahakküm, iktidarın kaynağı olan arzu nesnesinin istenirlik derecesiyle doğru orantılıdır. Yani arzu nesnesi ne kadar kaçınılmaz ve zorunluluk olarak algılanırsa tahakkümün yoğunluğu da o derecede artmaktadır (Lordon, 2013, s. 27, 32). Sistemin yürütülmesi noktasında tüketicilerin ihtiyaçlarını gidermek üzere harcadıkları para, sistemin egemeni olan kapitalist ile kapitalistin sömürdüğü emek kadar etkili ve hayatidir. O halde sistemin sürmesi için tüketiciler, para harcamak üzere ihtiyaca kısırlanmalı ve harcama yapmak üzere para kazanmaya yönlendirmelidir. Buradan olarak tüketim “üretken bir güçtür”. Tüketim bu gücü sebebiyle sistem tarafından söylem olarak da yeniden üretilmektedir. Örneğin, “borçlanan zenginleşir” gibi bir söylemle esasında tüketim, harcamadan öte “bir yatırım ve kâr etme biçimi olarak yüceltilmektedir”. Tüketici olarak para harcanırken paranın anlamı değişir. Bu bakımdan tüketim sadece basit bir alım-satım ilişkisi olmaktan çıkarak, harcama yaparken insanların çevrelerine “zenginliklerini” gösterme aracına dönüşmektedir. Tüketilen nesnenin salt kullanım değerine bağlı olmaksızın taşıdığı sembolik değer üzerinden bir mübadele değeri kazanması, beraberinde “farklılık ve meydan okuma mantığı” üzerine kurulu olan “para harcama ve savurma biçimli bir tüketim” anlayışını getirmiştir. Böylece “her satın alma eylemi farklı kılıcı gösterge/değer üretilmesini sağlayan hem ekonomik hem de ekonomi-ötesi bir edim olarak değerlendirilebilir” (Baudrillard, 2009, s. 86, 131). Artık asloğan ihtiyaçların giderilmesi değil, metanın taşıdığı sembolik değer üzerinden büyümlü bir iş yapıyor hissine kapılarak rekabet alanında mücadele verilebildiğinin gösterilmesidir.

Belli bir toplumsal sermayenin toplanma alanı olarak habitus içerisinde kendilerine yer bulanlar, diğer alanlardaki grupların tahvil stratejilerinin karşısına kendi stratejilerini koymaktadır. Örneğin bir kulüp, dernek ya da üyelik esaslı uyarınca işletilen bir kurum üyeleri, bu üyeliklerinden dolayı edindikleri toplumsal sermayelerini korumak adına yeni üye olmak isteyenler için çeşitli şartlar, sınırlar ve mecburiyetler (yüksek üyelik aidatı, tavsiye mektubu, başvuruların üyeler tarafından oylanması gibi) koymaktadır. Bu tür uygulamalar sınıfın kendini ve toplumsal konumunu koruma yollarıdır. Belli bir habitus içerisinde konumlanan sınıfların kendi konumlarını

korumak üzere koydukları en önemli bariyer ise üyelik aidatı biçiminde ortaya çıkan para (iktisadi sermaye)dir. “Sınıf düşme ile yeniden sınıflanma”, bir süreç olarak arkadan gelenlerin, önden gidenlerin sahip oldukları ürün ve deneyimlerden kaynaklanan nadirliklerine ve bu sayede edindikleri toplumsal konuma ulaşmak istekleri ile belirlenmektedir. Çünkü beğeni ve pratikleri ile ileride olanlar, sürekli takip edilmekte ve konumlanmanın referansı haline gelmektedir. Böylece amaç her durumda beğeni ve pratikleri ile farklılık oluşturanların sahip oldukları ürün ve deneyimleri elde edebilmektir. Oluşturulan toplumsal yapının³ korunmasını sağlayan yegane güç, böyle bir algılamadır. İnşa edilen düzen adeta bir “*ardışıklık düzenidir*; dolayısıyla her grup, geçmişinde hemen bir altındaki grupta, geleceğinde ise hemen bir üstündeki grupta bulunur”. Tahvil stratejileri üzerinden mücadele eden gruplar sadece zamanla değişecek olan farklarına göre sıralanırken alttakilerin en önemli araçları kredidir. Kredinin bu denli önemli hale gelmiş olmasının sebebi, oluşturulan toplumsal düzen içerisinde en yoksun olanlara bile uzun vadede “tüm gereksinimlerini karşılama hakkı tanıyor olmasıdır”. Anında elde etme gerekliliği üzerine kurgulanmış olan bir düzende talep edilenlerin karşılığında geleceği ipotek altına almaktan başka çare yoktur. Kredi bu bakımdan şimdinin devamına hizmet eden ürün ve deneyimlerin elde edilmesinin tek seçeneğidir. Kredi benzer biçimde sınıf düşme ve yeniden sınıflanma mücadelesinde aşmaları gereken yolu en kısa zamanda aşabilme becerisini alttan gelen gruplara vermektedir. Ancak kredi uygulamaları ile insanlar, beklemek, sebat etmek ve razı gelmek hususunda çetlitli söylemlerle işletilen “ideolojik bir mekanizma” ile yönlendirilmektedir (Bourdieu, 2017, s. 244, 247).

Bourdieu, toplumsal düzen olarak adlandırdığı ve kredi aracını kullanarak ideolojik bir mekanizmaya dönüşen sistemin, metaların bedelini karşılamaktan yoksun olan kişileri, söylem üzerinden “kelimelerin bedelini” ödemeye mahkum ettiğini ileri sürmektedir. Toplumsal konumunu yükseltmek adına sonuna kadar şartları zorlamaya ikna edilen bu kesim, yeni “yaşam biçiminin” tüm beklentilerini karşılamaya hazırdır. Bu şekilde kendini adanmış kesime “yeni burjuvazi” diyen Bourdieu’ya göre bu tüketiciler, “meşru yaşam biçiminin” gerektirdiği ürün ve deneyimleri elde etmek üzere özellikle kredi aracını kullanmaktadır. Normal şartlarda ulaşmaları zaman alacak olan yeni yaşam biçimine zamanından önce ulaşabilen tüketiciler, bu sayede kendilerinden beklenen “tüketim ve rekabet yarışının içerisinde sokulmaktadır”. Yeni burjuvazi, meta ve deneyimlerin sembolik anlamları üzerinden kendini meşrulaştırmakta ve uyguladığı (en azından) tüketim pratikleri ile meşru yaşam stilini öğrendiğini hissetmektedir (Bourdieu, 2017, s. 524–525). Kredi ve borç uygulamaları bu sayede toplumsal konum elde etmek isteyen ve kendilerini bir habitusun üyesi yapma niyetindeki kişileri meşrulaştırmaktadır. Ancak bu meşrulaşma, sadece söylem düzeyinde kendilerinden beklenen bir edimi gerçekleştirmek biçimi ile sağlanmaktadır. Bu şekilde ürün ve deneyim sahibi olanlar için toplumsal sermayelerinin yetersizliği sebebiyle ulaşamadıkları konum sistem tarafından kendilerine adeta bahşedilir.

Tüketici kredilerinden önce insanlar kendi imkanlarını kullanarak yaşamış ve nadiren borçlanmışlardır. Ancak tüketici kredilerinin yaygınlaşması ile birlikte borçlanma artmış ve artan borçluluk geleneksel ahlaki değerleri istikrarsızlaştırmıştır. İstikrarsızlaşmanın sebebi, tüketici kredilerinin insanların hızlı bir şekilde tüketici hedonizmi ve haz elde etme biçimindeki yaşam tarzına geçişi sağlayabilmesidir (Calder, 1999, s. 26; Desmond, 2003, s. 108). Buna rağmen tüke-

3 “Tüm *mesafelerin*, farkların, kulvarların, mevcut önceliklerin, ayrıcalıkların, ayrışmaların, ayrımların, *sıra bildiren iyeliklerin* ve bunların tümüne ilişkin olarak bir toplumsal formasyon yapısını kazandıran *düzen ilişkileri*” (Bourdieu, 2017, s. 247).

tici kredisi çerçevesinde her zaman ahlaki panikler ortaya çıkmıştır. Böyle bir ideolojik bakışın aksine ekonomik sistemin ürettiği kredi devriminden bu yana tüketici kredilerinde önemli gelişmeler sağlanmıştır. Yaşanan gelişmeler tüketicilerin hedonik nitelikli tüketim edimlerinin düzenlendiği bir tüketici kültürünü ortaya çıkarmıştır. Bu durum ise beraberinde tüketici borçlarını ödeyebilmek için daha fazla çalışma mecburiyetine sebep olmuştur. Yaşanan mecburiyet algısını Calder, bir araç tamponu yapıştırmasından alıntılıdığı “Borçluyum, borçluyum; çalışıyorum işte!” mottosu ile örneklemektedir (Calder, 1999, s. 294–303; Desmond, 2003 s. 109).

5. Kapitalist Sistemde Borçluluğun İktidarı ve Yarattığı Tahakküm

Tüketim toplumu aşamasında metalar ve deneyimler taşıdıkları sembolik anlamlar ile bir fark algısı yaratmalarının yanı sıra; sistemin avantajına olacak şekilde sistemin araçlarının da stratejik olarak uygulanmalarını (toplum üzerine hegemonik bir baskı kurmak adına üretilen siyasi söylemler) sağlamaktadır. Kredi bu uygulamalardan biridir. Kapitalist sistem hem ürettiği ürünün meta değerini kazandıran anlamlarını yüklemekte hem de bu ürünün satın alınabilmesinin olanaklarını tüketicilere tanımaktadır. Baudrillard, bir “lütuf ve hak” gibi sunulan kredinin tüketiciye ürün ve deneyimlere sahip olmanın getireceği hazzı zamanın ötesinde sunma niteliği olduğunu savunur. Bu sebeple kredi kullanımı temel bir ekonomik hak ve elde etme isteği üzerindeki sınırlamaların yok edilmesi biçiminde algılanmaktadır. Böyle bir algılamaya ise reklamların tüketiciler üzerindeki ikna edici etkisine benzer bir tesire sebep olmaktadır (Baudrillard, 2014, s. 192). Kredi bu bakımdan zaman ve mekân kayması biçiminde tüketime ilişkin bariyerlerin kaldırılmasının aracına dönüşmüştür. Ürün ve deneyimlerde sunulan sembolik anlamların tüketime ikna ettiği ancak tüketim edimini harekete geçiremediği kesimlerin de sisteme dahil olmasını sağlamıştır. Ancak bu sınırsızlık algısı ve sistemin parçası olma hali sadece geçici ve hayali bir cenneti müjdelemektedir. Zamanı geldiğinde ödenmek zorunda olan borç ve kredi; kullanarak tüketen kesimin boyunduruğudur.

Kredi ile bir ürün ya da deneyimin sahibi olmak “önceden yaşanan bir geleceğe benzemektedir”. Önce meta elde edilir ancak metanın gerçek sahipliği borcun bitimiyle gerçekleşmektedir. Böylece borcun ödenmesi hususunda duyulan endişe nesneye sahip olmanın kazandıracağı değer ötesine geçer. Borcun bitimine kadar henüz sahibi olduğunuzu içselleştiremediğiniz bir nesnenin elinizden kayıp gitmesi hissine benzer bir biçimde eskiyen meta, borcun bitiminde ancak sahibini bulmuş olur. Bu anda ise sorun, ürün ya da deneyimin eskimiş olması ya da alınan hazın sonlanmış olmasıdır. Nesnelere dünyasında yaşayan insanın içerisinde bulunduğu düş kırıklığının sebebi budur. Kredi ile satın alınan yarattığı tek problem nesne ile kurulacak ilişkinin kurulamaması değildir. Kredi ile alışveriş beraberinde insanların neye sahip olmadıkları algısını yaratmaktadır. Toplumsal konum elde etmek adına satın alma mecburiyeti, insanların “özlemlerinin önüne bir set” çekildiği hissini ortaya çıkarır. Böylece tüketim toplumunda tüketiciler olarak bizler, “*sahip olmak istediği nesnelere bir türlü satın almayı başaramayan insanlara benzeriz*”. Nesnelere çeşitli araç, mekân ve aktörlerle göze sokulurken, insanlar borçlanma sebebiyle ancak vadesi bitiminde bu nesnenin sahibine dönüşmektedir. Baudrillard’a göre bu sebeple kredi, “ekonomik düzene psikolojik bir görünüm” kazandırmaktan başka bir şey değildir. Bourdieu’ya benzer biçimde Baudrillard, toplumun bir ardışıklık düzeni içerisinde sırasını beklemeye başladığını ileri sürmektedir. Kredi artık vazgeçilmez bir araç olarak algılanmakta, bu algılamaya ise sistem tarafından desteklenmektedir. Çünkü bu sayede “toplum borçlu bir konuma” sokulmakta ve denetim/kontrol altında tutulabilmektedir. Kredinin sahip olduğu bu toplumsal ve psikolojik nitelikler, onun da reklamlarla sunulan ideolojik söylemin fark edilememesi gibi tüketim toplu-

munda fark edilememesine sebep olmuş ve borçlanma, tüketim toplumunun “yeni bir etiğine” dönüşmüştür (Baudrillard, 2014, s. 193–195). Artık insanlar sahip olmak istedikleri metaları, arzuları ile değil kredi kartlarının limitleriyle belirlemektedir. Bu ay ne çok şey aldım yerine, “kredi kartında bu ay çok açıldım” biçimindeki ifadeler bu durumu örnekleemektedir. Tüketime ilişkin sınır ortadan kalkmış, tüketmenin sınır taşı kredi kartı limiti olmuştur. Bu durum ürün ve deneyimlerin sahip oldukları sembolik anlamları üzerinden değerlendirilmesi algısının da ötesinde yeni bir metalaştırma biçimi olarak yaygınlaşmaktadır.

Bugünlerde tüketim bir kişinin tüketime ilişkin tüm potansiyelini gerçekleştirme arayışında olmasını gerektiren bir görevdir. Bu bakımdan eğlenceli bir ahlak olarak heyecan duymanın tüm imkanlarının sonuna kadar kullanılmasını içermektedir. Kredi ve borç tüketicileri disiplin altına alma aracıdır. Kredi; haz ve tasarrufsuzluk kisvesi altında sunulurken tüketicilerin rasyonelleşmesinin bir biçimidir. Bu disiplin süreci tasarruflar ve talep düzenlemeleri ile baskı altına alma biçiminde gerçekleşmektedir (Desmond, 2003, s. 36). Günümüzde tüketmenin biriktirmekten daha önde geldiği, tüketmek adına “gereksiz risklere” girilebileceği ve tüketim yönünde istenilmese de yeni yatırımlar yapılabileceğine ilişkin bir etik anlayış ortaya çıkmıştır. Sistem, kişilerin önce tüketmesini sonra ise bu ürünlerin bedelini ödemesini beklemektedir. Ancak bu bedel yine daha fazla çalışma zorunluluğunun önünü açmaktadır. Baudrillard’a göre böyle bir sistem feodal dönemde senyöre emeğiyle ödeme yapmak zorunda olan kölelik rejimini resmetmektedir. Tüketim toplumunda feodal dönemden farklı olarak sahip-köle arasında bir “suç ortaklığı” söz konusudur. “Bu sistemde modern tüketici kendiliğinden bu dayatmaya boyun eğmekte ve onun bir parçası haline gelmektedir; başka bir ifadeyle tüketici aldıkça toplum üretmekte, çalışmakta ve aldıklarının bedelini ödeyebilmektedir”. Bu durum bir “kandırmacaya” işaret eder. Tüketicilere sanki bir “biçimsel özgürlük” verilmekte fakat borçlanma ile tüketici kendini sisteme teslim etmektedir. Emeğin sömürülmesine dayalı yürütülen sistem aynen devam etmekte ve bu kez mağdurlar da sistemin kalıcılığına, yaratılan bu özgürlük algısı ile hizmet etmektedir. “Her insan tüketim aracılığıyla, üretim düzeniyle suç ortaklığı yapmaktadır”. Metaya yüklenen anlam sayesinde tüketici, kredi ile satın alarak meta değeri üzerinden bir itibara eriştiği algısına sahiptir (Baudrillard, 2014, s. 196–197). Ancak erişildiği düşünülen itibar algısı sahtedir. Asıl gerçek, borçlanma ile sistemin devamına yönelik sağlanan destektir. Bu destekleme hali ise yine sistemin araç ve aktörleri tarafından tahakküm altına alınmakta ve borçlanma sayesinde bir iktidar ilişkisi kurulmaktadır.

“Biçimsel ödüllendirme ve özgürlüğün yanı sıra toplumsal bir yaptırım, boyun eğme ve şeyler karşısındaki çaresizlik sistemi” olan kredi (Baudrillard, 2014, s. 200), “spesifik bir özneleşme tarzı üretir”. Borçlandırılan birey, başta bankacılık sistemi olmak üzere inşa edilmiş finansal düzen içerisinde bireysel bir sorumluluk duygusuna sahiptir. Bu sorumluluk duygusu, ailevi dayanışma dışında herhangi bir güvence içermeyen, içselleştirilmiş ve tam bir rıza uyandırıcı “mahcubiyet ve suçluluğun” eseridir (Lazzarato, 2015, s. 58–59). Özellikle finansal enstrümanların yaygınlaşması ile birlikte üretimin temeli olan “tüketim mallarının üretimi” anlayışı yerini “finansın kendisinden elde edilen artı değere” bırakmıştır. Kredi olanaklarının artışı ve borçlanmanın doğallaşması ile birlikte Marx’ın P-M-P döngüsü; P-P döngüsüne dönüşmüştür. Çünkü para, meta üretirken elde edilenden daha fazlasını piyasada finansal enstrümanlar sayesinde kazandırmaktadır. (Curtis, 2015, s. 111–112). Toplumsal ilişkiler, parayla başlayıp parayla biten hatta kimi zaman tamamen para ile süren bir “soyutlama ve yıkma gücü” biçimindeki yersizyurtsuzlaşma sürecine dönüşmüştür. Böylece kapitalist sistemde toplumsal ilişkiler paranın mantığı ile şekillenmektedir (Lazzarato, 2015, s. 104). Finansal serbesti ve sınırsızlık, beraberinde tüketicilerin

sadece metaları satın alanlar olarak değil aynı zamanda metaları satın almak için kredi alanlara (borç) dönüşmesinin yolunu açmıştır (Curtis, 2015, s. 112). Tüketiciler, tüketmek zorunda olma baskısını net olarak hissetmekte ancak bu baskıyı kırmak için yine sistemin devamına yönelik uygulamaları benimsemektedir. Bu bakımdan borç adeta sistemin ideolojik bir söylemine dönüşmüştür.

Guattari'nin "mümkünler ekonomisi" biçimindeki tanımlamasından yola çıkarak Lazarato, kapitalizmin kurduğu iktidarın "alternatifsizlik" üzerinde temellendiğini ileri sürmektedir. Ona göre neoliberalizm, kendi koyduğu kaideler dışında bir mümkünlik tanımamaktadır. Sistem kurulduğu biçimi ile belirlenen kurallar, araçlar ve aktörler eliyle idare edilmelidir. Bu anlamda borç, insanların "geleceklerini, yeteneklerini ve zenginliklerini" sisteme adadıkları bir mümkünlüktür. Sisteme tam entegre olması biyopolitik olarak dayatılan birey, borçlandırılmış insan olarak borcunu ödemek zorunluluğundadır ve bunun dışında bir mümkünat söz konusu değildir (Lazarato, 2015, s. 19–20). Curtis'e göre küreselleşme ile birlikte gelişen "serbest piyasa kapitalizmi" ve "demokrasi" fikirlerinin kaçınılmaz hale geldiğini düşünmek dünyanın "kapatılması"dır. "Globalizm" fikri bu kaçınılmazlığın zirvesi olarak "dünyanın hâkim neoliberal model içerisinde kapatılmasıdır". "Neoliberal politikalar ve serbest piyasa yaklaşımından başka bir alternatif görmemek yine dünyanın kapatılmasıdır". Küreselleşme ile birlikte adeta tarihin sonu gelmişçesine bir alternatifsizlik düşüncesi hâkim hale gelmiştir. Esasında "alternatifler her zaman vardır, aksi düşünülemez". Ancak sistem bu alternatifleri "bastırarak", "marjinalleştirerek" bir nevi alternatifsizliğini dikte etmektedir. Bu bakımdan kendimizi "kapitalist oligarşinin etkinlik ve çıkarlarına" bağlı hissederiz. Bu durum özellikle tüketim temelli üretim ve dağıtıma bağlı gelişen gelişmiş ülke toplumlarında daha belirgindir. Çünkü bu ülkeler "finansal spekülasyon dünyasına batmış" haldedirler. Bu toplumlarda yaşayan insanlar, "kredi ve kredinin temin ettiği nesnelere ve deneyimleri gündelik hayatlarının" örüntülerine almışlardır. Artık kredi, "esnek dostumuz" olarak tüketiciler dünyasına bir söylem olarak pompalanmaktadır. Bu şekilde kapatılmış ve başka çaresi olmadığını düşünenlerin "gündelik alışkanlıklarını ve beklentilerini değiştirmelerini talep etmek" beraberinde bir direnci ortaya çıkarmaktadır. Curtis'e göre finansal gelişmeler, "gündelik pratiklerin dokusuna" işlemiştir. Artık yaşantının merkezindeki konumu ile kimliğe ve varlığa ilişkin düşüncelere etki eder hale gelmiştir. Böyle bir tesir ise alternatifsizlik algısını güçlendirmektedir. Sistemin kusurlu olduğunu bilmek, herhangi bir değişimin önünü açmamaktadır. "Çünkü kim olduğum içinde yaşadığım dünyaya derinden bağlı kalmaktadır" (Curtis, 2015, s. 12–14). Dünyayı açan, genişleten ve herkesin dünyası haline getiren küreselleşme bu yönüyle her şeyi kapatmıştır.

"Foucault'a göre yönetmek, "boyun eğdirmek, komuta etmek, yönetmek, emir vermek, normleştirme" anlamına gelmez. Ne fiziksel güç, ne yasaklar, ne davranış normları bütünü; yönetimsellik, "esnek ve uyarlanabilir mevzuatlar dizisi" aracılığıyla, bireyi, şu değil de bu tarzda davranmaya götüren bir alanı düzenlemeye sevk eder" (Bauman, 2015, s. 10–11). Yönetimsellik olgusunun analizi, iktidar dispozitiflerinin tahakküm edici etkileri ile biyopolitik iktidar süreçlerini dikkate almayı gerektirir. Başta tüketim olmak üzere her alanda fordist süreçle birlikte yönetim teknikleri gelişmiştir. Reklamlar, medya, kamuoyu araştırmaları, sosyal medya, internet ve tüketimi kolaylaştırıcı araçların neredeyse tamamı bu teknikleri kullanmaktadır. Bu teknikler başta "öznellik imali" olmak üzere kontrol ve denetim esasına göre sistemi yeniden inşa etmektedir (Lazarato, 2015, s. 11). Foucault'nun iktidar analizinde belirttiği ve biyopolitik iktidar olarak kavramlaştırdığı tahakküm ilişkisi, yönetimselliğin referansını oluşturmaktadır. Cebir ve şiddetin ön planda olmadığı ancak daha etkili bir biçimde biyopolitik kabul ettirme stratejisine

dayanan ve yaşama odaklı yönetsellik, çeşitli dispozitifler yardımıyla insanlara tahakküm kurmaktadır.

Lazzarato'ya göre, borç, toplumsal alanda bir "zapt etme", "yağma" ya da "para sızdırma" makinesi biçiminde işlev görür. Bir iktidar ilişkisi olarak kapitalizm, kurguladığı "alacaklı-borçlu ilişkisi" ile kendi temelini sağlamlaştırarak kredi ve borç uygulamaları ile "homo economicus'un özel bir biçimi olan "borçlandırılmış insan"ı imal etmektedir. Borç, insani öz gereği var olan ve daha çok "çalışma ahlakından" farklı olarak ve onu daha da perçinleyen bir ahlak ortaya çıkarmaktadır. Çalışma ahlakı gereği var olan "çaba-ödül" ilişkisi, borca sadakat ile birleşmekte ve ödeme taahhüdü içeren sözleşme ile ikiye katlanmaktadır. "Medya kuruluşları, politikacılar, iktisatçılar", borç kavramından söz ederken borçluların "hatalı" ve "kusurlu" oldukları algısını ortaya koyarlar. Bu bakımdan "borcun iktidarı sanki baskıyla ya da ideolojiyle işliyormuş gibi sunulmaktadır. Borçlu "özgürdür" ama eylemleri, davranışları sözleşmeyle altına girdiği borcun tanımladığı çerçevenin sınırlarında kalmak zorundadır". Bu zorunluluk, borcu "ödemeye uygun bir yaşam tarzı (tüketim, iş, kamu harcamaları, vergiler vs.) benimsemeyi" gerektirmektedir. Lazzarato'ya göre, "alacaklının borçlu üzerinde meydana getirdiği iktidar, Foucault'un iktidar tanımına çok yakındır. Başka bir eylem için düzenlenen pratik, aynı zamanda kişiyi "özgür" hale getiren eylem" olarak sunulmaktadır. "Borcun iktidarı, sizi özgür bırakır, cesaretlendirir ve borçlarınıza sadık kalsanız diye harekete geçmeye iter". Borç, insan için bir "huzursuzluk ve suçluluk duygusunun" inşa edildiği dispozitifdir. O kadar güçlüdür ki, başta devlet olmak üzere medya ve diğer kapitalist aktörler eliyle uygulanan "ekonomik ve söylemsel şiddet" borçluluğa ilişkin huzursuzluk, suçluluk ve sorumluluk duygusunu bireylerin içselleştirmesine sebep olmaktadır. Böyle bir içselleştirme ise sisteme direnişi zorlaştırır (Lazzarato, 2014, s. 28-35).

6. Sonuç

Ürün ve deneyimleri tüketmek, bu metalarda içerilmiş olan değerleri tüketmek demektir. Çünkü kapitalizmin geç aşamasında tüketim, sembollerin anlamları üzerinden gerçekleşen bir seçimi ifade eder. Günümüzde insanlar bir ürün ya da deneyimi tüketmeye karar verirken klasik bakımdan bu metaların kendileri açısından ifade ettiği kullanım değerinden ziyade; bu metaları tüketmenin kendilerine toplumda kazandıracığı konum, prestij ve saygınlığı ifade eden simgesel değerlerini ön planda tutmaktadır. Tüketme pratiğinde gerçekleşen bu dönüşüm, tüketim ile toplumsal sermaye arasında kurulabilecek olan ilişkinin temelini teşkil eder. Toplumsal yapıda bireyin edindiği/kazandığı her türlü prestij, saygınlık ve konum belirteci onun sosyal sermayesini oluşturduğuna göre tüketim edimi, semboller üzerinden gerçekleştirilen bir uygulamaya dönüştüğünde, tüketen bireyin sosyal sermayesini artıran ya da var olan sermayesini koruyan bir unsur haline gelir. Ayrıca tüketim uygulamaları belli bir sosyal sermayeye sahip olması dolayısıyla bir habitusu oluşturan grupların, diğer gruplardan ayırımını ortaya çıkaran beğeni ve pratikleri de belirlemesi yönüyle sosyal sermaye analizlerinde yer almaktadır. Tüketilen her ürün ve deneyim taşıdığı meta değeri üzerinden bir mübadele değeri kazanırken aynı zamanda toplumsal karşılığı olan bir mesaj niteliği taşır. Metanın taşıdığı mübadele değeri onun iktisadi bakımdan karşılığına; taşıdığı toplumsal mesaj ya da kod olma hali ise onun sosyal bakımdan taşıdığı değere karşılık gelmektedir. Özellikle sembolik değeri üzerinden gerçekleşen her tüketim edimi bu haliyle sosyal sermayenin hem gösterimi hem de kazanımıdır. Toplumsal bir yükümlülük ve toplumsal hiyerarşide yer edinmek adına gerçekleştirilen tüketim uygulamaları, bireylerin sahip oldukları sosyal sermayelerini ve çevreledikleri habitus içerisinde edindikleri beğenilerini sergileme unsurudur. Özellikle sembolik olarak gösteriş ve aidiyet belirten tüketim pratikleri bu tür uygulama-

malardandır. Habitusta oluşan beğenilerin pratiğe dökülmesi ancak tüketilen metaların sergilenmesi ile açığa çıkmaktadır. Zaten bireyin tükettiği ürün ve deneyimleri sergileme arzusu da benzer şekilde sosyal sermayenin gösterilmesine yönelik bir uygulamadır.

Tüketimin klasik bakımdan değerlendirilmesi ile ortaya çıkan bu analiz, kapitalizmin geç aşamasında adına tüketim toplumu denen yapıda da etkisini artırarak devam etmektedir. Özellikle tüketimcilik ideolojisinin baskısı ile daha da önem kazanan haz ve tatmin kazanma arzusuna dayalı tüketim uygulamaları günümüzde sosyal sermayenin belirlenimi ve gösterimine yönelik olarak gerçekleşme eğilimi kazanmıştır. Tüketimcilik ideolojisinin araç ve aktörleri dolayısıyla bireylere dayatılan tüketme arzusunun temelinde tüketim metaları yoluyla kazanılacağı umulan toplumsal konum ve prestij algısı önemli yer tutmaktadır. Bu önemden olarak tüketebilmenin gerekliliği ve hayatılığı algısı, bireylerin üretilen ürün ve deneyimleri tüketme konusundaki rızasının ve kabulünün sağlanmasının garantisidir. Bu sebeple kapitalist sistem, ideolojik bir formasyonla kurguladığı ve işlettiği düzende tüm bu eğilim, algı ve gereklilikleri sonuna kadar kullanmaktadır. Kapitalist sistemde tüketme baskısı altında olmasına rağmen bu baskıyı içselleştiren birey için ise tüketmenin önünde hiç bir engel bulunmamaktadır. Ürün ve deneyimlere, zaman ve mekânın aşılması dolayısıyla erişim kolaylaşmış, inşa edilen yeni anlamlarla sembolik değerleri eklenmiş ve tüketimin kolaylaştırıcı araçları biçiminde finansal serbestiler sağlanmıştır. Finansal serbestiliğin en temel göstergesi ise tüketme baskısı ve arzusunu sonuna kadar içselleştirmiş olan bireyin tüketmesi önündeki son engel olan maddi yetersizliğinin yine sistem tarafından inşa edilen kredi/borç uygulamalarıyla ortadan kaldırılmış olmasıdır. Tüketimi kolaylaştırıcı araçlar kavramıyla adlandırılan tüketici kredileri, kredi kartları, bankacılık avans sistemleri ve her türlü borçlanma yaratan araçlar bu yönüyle tüketicinin emrine sunulmuştur.

Borçlanma, tüketicinin arzuladığı tüketim uygulamalarının kolaylaştırıcı aracı durumundayken, benzer şekilde toplumsal sermaye kazanımı bakımından da Bourdieu'nun tahvil stratejisi olarak adlandırdığı ideolojik işleyişin de araçlarından biridir. Bu bakımdan borç, hem var olan toplumsal sermayenin ulaştırabileceği kaynak hem de borçlanma ile elde edilen iktisadi kaynağın sosyal sermayeye tahvil aracıdır. Günümüzde bir kişiye bankacılık sistemi tarafından verilecek borcun kaynağı kişinin geçmişinden getirdiği tüm kazanımlarıdır. Yine kişinin zimmetinde bulunan maddi kaynağı da tüketebildikleri dolayısıyla toplumsal sermayesinin kaynağıdır. Tüketilen ürün ve deneyimler yoluyla kazanılacağı umulan prestij ve konumun kaynağı olan beğeni ve pratik ayrımları ancak bu ayrım unsurlarının temeli olan sosyal sermayenin edinimiyle elde edilmektedir. Toplumsal sermaye ediniminin bir zorunluluk olarak sunulması, sosyal sermayeye ulaşmak için her türlü rekabetin meşru sayılmasına sebep olmaktadır. Sosyal sermaye kazanımı için girilen rekabetin kolaylaştırıcı aracı ise borçlanmadır. Tüketimin geç aşamasında finansal gelişmeler sayesinde ortaya çıkan borçluluk olgusu ideolojik olarak işletilmektedir. Bu yönüyle de bir tahakküm ilişkisi ortaya çıkarmaktadır. Temel amacı toplumda konum edinmek olan ve bu sebeple tüketimi bir tahvil stratejisi olarak kullanan bireyler, yine tüketebilmek için kullandıkları bir tahvil aracı olan borç ile sistem tarafından tahakküm altına alınmaktadır. Hem tüketim arzusunu hem de bu arzuya yardımcı araç olarak borcu kurgulayan kapitalist sistem bu tahakkümün sahibidir. Borçluluk bir taraftan yarattığı mahcubiyet ve ödeme mecburiyeti duygusu, diğer taraftan tüketebilmenin önündeki engellerin kaldırılmasının aracı olarak konumlanması ve öte yandan bireylerin toplumda kontrolünün sağlanabilmesini kolaylaştırması yönüyle sistemin yönetimselliğinin sağlandığı bir dispoitif haline gelmiştir.

Kaynaklar

- Adanır, O. (2016). *Baudrillard* (2. bs). İstanbul: Say Yayınları.
- Adanır, O. (2009). Gösterge ekonomi politiği hakkında bir eleştiri üstüne. *Gösterge ekonomi politiği hakkında bir eleştiri* içinde (s. 9-12). İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi Yayınları.
- Baudrillard, J. (2014). *Nesneler sistemi* (3. bs, O. Adanır ve A. Karamollağlı, Çev.). İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi Yayınevi.
- Baudrillard, J. (2010). *Tüketim toplumu söylenceleri/yapıları* (4. bs, H. Deliçaylı ve F. Keskin, Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Baudrillard, J. (2009). *Gösterge ekonomi politiği hakkında bir eleştiri* (O. Adanır ve A. Bilgin, Çev.). İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi Yayınları.
- Bauman, Z. (2015). *Özgürlük* (K. Eren, Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Bauman, Z. (2014). *Akışkan modern dünyadan 44 mektup* (2. bs, P. Sıral, Çev.). İstanbul: Habitus Yayıncılık.
- Bauman, Z. ve Lyon, D. (2013). *Akışkan gözetim* (E. Yılmaz, Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Bauman, Z. (1999). *Çalışma, tüketicilik ve yeni yoksullar* (Ü. Öktem, Çev.). İstanbul: Sarmal Yayınevi.
- Berberoğlu, B. (2009). *Klasik ve çağdaş sosyal teoriye giriş, eleştirel bir perspektif* (C. Cemgil, Çev.). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Bourdieu, P. (2017). *Ayırım beğeni yargısının toplumsal eleştirisi* (2. bs, D. F. Şannan ve A. G. Berkkurt, Çev.). Ankara: Heretik Basın Yayın.
- Calder, L. (1999). *Financing the American dream: A cultural history of consumer credit*. New Jersey, NJ: Princeton University Press.
- Curtis, N. (2015). *İdiotizm kapitalizm ve hayatın özelleştirilmesi* (M. Ratip Çev.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Desmond, J. (2003). *Consuming behavior*. New York, NY: Palgrave Pub.
- Douglas, J., & Cohen, M. (2004). *Consumer culture a reference handbook*. California, CA: ABC-CLIO Inc.
- Douglas, M. ve Isherwood, B. (1999). *Tüketimin antropolojisi* (E.A. Aytekin, Çev.). Ankara: Dost Kitabevi Yayınları.
- Dowd, D. (2013). *Kapitalizm ve kapitalizmin iktisadi eleştirel bir tarih* (2. bs, C. Gerçek, Çev.). İstanbul: Yordam Kitap.
- Featherstone, M. (2005). *Postmodernizm ve tüketim kültürü* (2. bs, M. Küçük, Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Field, J. (2008). *Sosyal sermaye* (2. bs, B. Bilgen ve B. Şen, Çev.). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Fine, B. (2008). *Sosyal sermaye sosyal bilime karşı bin yılın eşliğinde ekonomi politik ve sosyal bilimler* (A. Kars, Çev.). İstanbul: Yordam Kitap.
- Jourdain, A. ve Naulin, S. (2016). *Pierre Bourdieu'nun kuramı ve sosyolojik kullanımları* (Ö. Elitez, Çev.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Kundakçı, D. (2016). *Max Weber*. İstanbul: Say Yayınları.
- Lazzarato, M. (2015). *Borçla yönetmek* (Ş. Çiltaş, Çev.). İstanbul: Otonom Yayıncılık.
- Lazzarato, M. (2014). *Borçlandırılmış insanın imalı neoliberal durum üzerine denemeler* (M. Erşen, Çev.). İstanbul: Açılım Kitap.
- Lee, M. J. (1993). *Consumer culture reborn the cultural politics of cosmopolitanism*. New York, NY: Routledge.
- Lordon, F. (2013). *Kapitalizm arzu ve kölelik Marx ve Spinoza'nın işbirliği* (A. Terzi, Çev.). İstanbul: Metis Yayınları.
- Miller, G. (2012). *Tüketimin evrimi cinsiyet, statü ve tüketim* (G. Vardar, Çev.). İstanbul: Alfa Bilim Yayınları.
- Sassatelli, R. (2007). *Consumer culture history, theory and politics*. London, UK: Sage Publications.
- Simmel, G. (2009). *Bireysellik ve kültür* (T. Birkan, Çev.). İstanbul: Metis Yayınları.
- Smith, P. (2007). *Kültürel kuram* (2. bs, S. Güzelsarı ve İ. Gündoğdu, Çev.). İstanbul: Babil Yayınevi.
- Swartz, D. (2013). *Kültür ve iktidar Pierre Bourdieu'nün sosyolojisi* (2. bs, E. Gen, Çev.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Swingewood, A. (2010). *Sosyolojik düşüncenin kısa tarihi* (3. bs, O. Akinhay, Çev.). İstanbul: Agora Kitaplığı.
- Toffoletti, K. (2014). *Baudrillard* (Y. Başkavak, Çev.). İstanbul: Kolektif Kitap.
- Turner, B. S. (2015). *Klasik sosyoloji* (2. bs, İ. Çetin, Çev.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Veblen, T. (1995). *Aylak sınıf* (İ. User, Çev.). İstanbul: Marmara Üniversitesi Yayınları.
- Weber, M. (2014). *Sosyoloji yazıları* (14. bs, T. Parla, Çev.). İstanbul: Deniz Yayınları.

Journal of Economy Culture and Society

ISSN: 2602-2656 / E-ISSN: 2645-8772

Kuramsal Makale / Theoretical Article

Sosyal Sermaye ve Toplumsal Hareketler: Toplumsal Eşitsizliğin İlişkisel Dönüşümü

Social Capital and Social Movements: Relational Transformation of Social Inequality

Füsun KÖKALAN ÇİMRİN¹

¹Doç. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir
Meslek Yüksek Okulu, İktisadi ve İdari
Programlar, İzmir, Türkiye

Corresponding author:

Füsun KÖKALAN ÇİMRİN,
Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir Meslek Yüksek
Okulu, İktisadi ve İdari Programlar, Buca,
İzmir, Türkiye

E-mail: fusun.kokalan@deu.edu.tr

Received: 26.04.2018

Accepted: 19.07.2018

Citation: Kökalan-Çimrin, F. (2018). Sosyal sermaye ve toplumsal hareketler: Toplumsal eşitsizliğin ilişkisel dönüşümü. *Journal of Economy Culture and Society*, 58, 217-227. <https://doi.org/10.26650/JECS418713>

öz

Türkiye’de toplumsal hareketler, sivil toplum ve demokrasi tartışmaları üzerinden gerçekleştirilen akademik yazın alanında disiplinler arası bir bakış açısı geliştirmeye çalışılmış olsa da günümüzde bu alanın ne yazık ki pek çok eksiği mevcuttur. Ortaya çıkan böylesi bir durumun ise hem politik dayanakları hem de entelektüel yoksunlukları söz konusudur. Sosyal bilimler literatürü içerisinde daha çok kamusal alanın bir temsili olarak kabul edilen toplumsal hareket çalışmalarına farklı bir bakış açısı getirmeyi amaçlayan bu çalışma, aile, örgütlenme ve toplumsal hareketler arasında bağ kurma amacındadır. Bu çalışma, özel alanının önemli bir temsilcisi olan ailenin aslında sosyal sermaye üretme ve sağlama yolu ile toplumsal bir harekete evrilme sürecini LISTAG (Lezbiyen, Gey, Biseksüel, Trans, İnterseks Bireylerin Aileleri ve Yakınları Grubu) özel örneği üzerinden görünür kılmaya çalışmaktadır. Türkiye için sosyal sermaye olgusunu, aile ve örgütlenme pratikleri bağlamında ele alarak, ülkemizdeki sosyal sermaye rezervlerini toplumsal hareket çalışmaları açısından kullanışlı hale getirmek, çalışmanın temel kurgusunu oluşturmaktadır.

Bu çalışmada sosyal hareketler ve sosyal sermaye arasında kurulan bağ, sosyal ilişki kavramı çerperinde şekillenmektedir. Kadınlar, yoksullar ve LGBTI+ birey ve aileleri gibi var olan çeşitli kişilerin sosyal ilişki kurma süreç ve olanaklarının dışında tutulması, toplumsal eşitsizliğin ilişkisel dönüşümüne katkı sağlamaktadır. Ortaya çıkan böylesi bir yoksunluğu aşmanın olanaklarından biri de şüphesiz ki toplumsal hareketlerdir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal sermaye, ilişkisel sosyoloji, LISTAG, toplumsal hareketler

ABSTRACT

Although attempts have been made to develop an interdisciplinary point of view in the field of academic literature through the discussion of social movements, civil society, and democracy in Turkey, there are still many short comings in this field today. Such a situation is both politically and

intellectually depriving. The aim of this study is to establish a connection between family, organization, and social movements, aiming at bringing a different perspective to the studies of social movements that are accepted as a representation of the public sphere in the social sciences literature. This study tries to make a family, which is an important representative of the special field, visible in the process of evolving a social movement by producing and providing social capital using the special case of LISTAG. Through considering the social capital phenomenon in the context of family and organization practices, making social capital resources in our country usable for societal movement studies forms the fundamental design of the current study. In this study, the context established between social movements and social capital shapes in the frame of social relation. Excluding various people in social life such as women, the poor and LGBTI+ individuals and their families from the processes and means of establishing social relations unfortunately contributes to the relational transformation of social inequality. One of the means for overcoming such deprivation is social movements.

Keywords: Social capital, relational sociology, LISTAG, social movements

EXTENDED ABSTRACT

Although an attempt has been made to develop an interdisciplinary point of view in the field of academic literature through the discussions of social movements, civil society, and democracy in Turkey, there are still many shortcomings in this field today. Such a situation is both politically and intellectually depriving. The aim of this study is to establish a connection between family, organization and social movements, aiming at bringing a different perspective to the studies of social movements which are accepted as a representation of the public sphere in the social sciences literature. This study tries to make a family, which is an important representative of this special field, visible in the process of evolving a social movement by producing and providing social capital using the special case of LISTAG. Through considering the social capital phenomenon in the context of family and organization practices, making social capital resources in our country usable for societal movement studies forms the fundamental design of the current study.

In this study, the context established between social movements and social capital shapes in the frame of social relations. Although it is in the center of social sciences, the social relations concept has only recently begun attracting the attention it deserves, especially after 1960s. Particularly, the social relation concept has become more important within the social construct, which isolates individuals of our time. While the reserves of social relations established between social institutions and individuals creating social capital have become increasingly important, this has laid the foundations of a different subordination process for disadvantaged groups inside the social construct. Excluding various people such as women, the poor, and LGBTI+ individuals and their families from the processes and means of establishing social relations unfortunately contributes to the relational transformation of social inequality. One of the means for overcoming such deprivation is social movements.

Within the context of social movements, it becomes possible to create social capital reserves through social relations that cannot be obtained by disadvantaged groups through organization dynamics implemented on global and local planes. On this purpose, LISTAG, a solidarity association of families with homosexual, transsexual or bisexual children, was selected as the sample case of this study. This family organization, which used to mobilize through sharing and exchanging experiences in the beginning, has become an efficient social movement instrument creating social capital in today's Turkey.

In our country, individuals with different sexual orientations and identities are alienated from several rights and social relation networks when they share their differences with their families and social environments. These young people, who are denied housing, education, social-security rights,

and even their right to live, gradually become more isolated. Within the intricate structure of social construct, these young people, who are often abandoned by their families, consequently lose their means for establishing social relations and creating social capital. This fact can be expressed as the dark face of social capital and may contribute to deepening inequalities. Individuals ostracized from social relation networks are dispossessed of their means for creating social capital. There are various means for eliminating this process. At this point, for social movements such as LISTAG, organizing to fight their children's loss of rights and strengthening their means for social capital are particularly important.

LISTAG began getting together on solidarity basis in January 2008 and has turned into a very strong social movement for Turkey and Europe. Families fighting their children's loss of rights and social capital reserves organize by establishing social relations. To that end, they resort to break down current prejudices by creating a perspective and awareness on the people with different sexual orientations and identities within the social structure. On the other hand, they have made attempts and performed activities for the individuals deprived of education, employment, and housing rights to provide these rights. Acquisitions have provided great contributions in the process of producing social capital through social relation. Within the context of these processes, it is possible to suggest that LISTAG is a social movement, trying to resolve relational transformation of social inequality through social capital creation process for these young people with different sexual orientations or identities we can consider a disadvantaged group.

1. Giriş

21. yüzyılda modern toplumların hızla ferdileşmesi ve tüketim örüntüleri çerçevesinde biçimlenen toplumsal konumu bireyleri giderek daha fazla oranda yalnızlaştırmaktadır. Günümüz toplumunda ortaya çıkan böylesi bir tablo sonucunda da sosyolojik tartışmalar bağlamında sosyal ilişki ve ağların bireylerin ve toplumun ihtiyaç duyduğu donanımı sağladığı fikri yeniden tartışılmaya başlanmıştır. Sosyoloji literatürünün tarihsel ve yoğun külliyatına bakıldığında, sosyal ilişki, sosyal ağlar ya da sosyal sermaye kavramlarının yeni formasyonlar olmadığı görülür. Adı geçen kavramların sosyoloji literatürünün temel kavramları olmasına rağmen, modernleşmenin başlangıcından bu yana 1960'lı yıllarda daha çok konuşulmaya ve önem verilmeye başlandığı söylenebilir. Sosyal ilişki ve sosyal sermaye kavramları açısından ele alınan konular sosyal bilimler literatürü içerisinde yeni su yüzüne çıkmış olmamakla birlikte, günümüz sosyal sermaye tartışmaları açısından yeni olan, sosyal sermaye ve sosyal ilişkinin toplumsal yaşamın işleyişi bakımından ne kadar önemli ve kullanışlı olduğunun bilincine varılmış olmasıdır.

Modern toplumda artan orandaki bireyselleşme süreci beraberinde sosyal ilişkilerin ve toplumsal güven duygusunun zayıflamasına yol açmaktadır. Çeşitli toplumsal sorunları çözmek için ortaya çıkan sosyal sermaye kavramı ise sosyal bilimler alanında özellikle de 20. yüzyılın ortalarından itibaren tartışılan bir kavram olarak güncelliğini korumaktadır. Ancak karşımıza çıkan tablo ikili bir görünüm sunar. Sosyal bilimcilerin bir kısmı sosyal sermaye kavramını toplumsal sorunların çözümü için yegane formül olarak ele alırken, diğer bir kısmı da daha ihtiyatlı davranmayı tercih etmektedir. 1960'lı yıllardan sonra özellikle de Avrupa'da genelde toplumsal birlik-telik ve özelde ise iktisadi kalkınmayı sağlamak adına konu edinilen sosyal sermaye kavramının temel dayanak noktası ise sosyal ilişkidir. Genellikle toplumsallaşma süreci içerisinde kendiliğinden bir form alan sosyal ilişki kavramı, günümüzde daha farklı anlamlarda kullanılmaktadır. Dolayısıyla çalışmamızda öncelikle literatür açısından sosyal ilişkinin ne olduğuna ve önemine değinmekte fayda vardır.

2. Sosyal Bilimler Litatatürü Açısından Sosyal İlişki ve Sosyal Sermaye

Sosyal ilişkilerin bilimi olarak kabul edilen sosyoloji literatürü içerisinde sosyal ilişki kavramı oldukça tartışmalıdır. Literatürde mevcut olan daha başka pek çok kavramın uzlaşısı konusunda yaşanan gerilimin sosyal ilişki kavramı için de geçerli olduğu söylenebilir. Ortaya çıkan böylesi bir durumun ise gerçekte iki temel nedeni vardır. Bunlardan ilki, sosyal ilişkinin gerçekte hangi toplumsal kurguya karşılık geldiğidir. Yani biz sosyal ilişki derken yalnızca bireyler arasındaki ilişkiden mi söz ediyoruz, yoksa daha başka ilişki biçimlerini de sosyal ilişki olarak ele almak mümkün müdür? Diğer yandan ve daha önemli bir biçimde ifade etmemiz gerekir ki, sosyal ilişkilerin tarihsel seyrinde yatar. Geçmişten günümüze dek sayısız biçim ve koşullarda ortaya çıkan bu denli farklı sosyal ilişki tiplerini tek bir kavram adı altında birleştirmenin güçlüğüdür. Ortaya çıkış koşulları, izledikleri serüven ve yarattıkları etkiler bakımından sayısız sosyal ilişki biçimini tekleştirme uğraşı olanaksız ve belki de anlamsız bir çaba olarak değerlendirilebilir.

Sosyal ilişki kavramı, sosyal sermaye yaklaşımının ana fikrini oluşturmaktadır. Sosyal sermaye yaklaşımı, daha çok sosyal ilişkilerin gücüne yapılan vurgu ile anlaşılmaya çalışılır (Aydemir ve Özşahin, 2011, s. 45). Dolayısıyla da sosyal sermaye tartışmalarını sürdürürken ele almamız gereken en önemli husus, sosyal ilişkilere dir. Sosyal sermaye bu anlamda bireyin sahip olduğu sosyal ağların genişliği ya da azlığını ifade eder. Temelde yalın ve basit bir kavram gibi görünen sosyal ilişki anlayışı, literatür içerisinde tartışmalı bir görünüm sergiler. Günümüzde ise sosyal ilişkinin açıklanması bağlamında ikili bir ayırım ortaya çıkmaktadır. Bu ayırım öylesine derindir

ki, gerçekleştirilen çalışmaların yönetsel ve kuramsal yönelimini belirleme gücüne sahiptir. Bu anlamda söylenebilecek ilk şey, sosyal ilişki kavramına nasıl bakıldığıdır. Sosyal ilişkiyi toplumsal örüntü içerisinde kişilerin kendiliğinden kurdukları bireyler arası ilişkiler olarak algılamak mümkündür. Daha çok tözcü yaklaşım olarak kabul edilen bu eğilim, özne/aktör odaklıdır. Genel eğilim olarak ortaya çıkan bu yaklaşımın temel dayanak noktası, toplumsallaşma sürecidir. Bu yaklaşıma göre aktörler toplumsal yapıda aile, din, akrabalık bağları, okul vb. araçlar yolu ile çeşitli sosyal ilişkiler kurar. Bu durum, her aktör için doğal ve kaçınılmaz bir süreçtir. Ancak her birey için sosyal ilişkiyi kurmanın biçim ve yöntemleri farklı olabilir. Tözcü bir yaklaşım olarak karşımıza çıkan bu bakış açısı, özellikle de günümüzün ilişkisel sosyologları tarafından ciddi biçimde eleştirilmektedir. İlişkisellik yaklaşımı ise tözcülüğün tersidir. İlişkisel sosyoloji, töz yerine faili koyar. Yaklaşıma göre fail yalnızca ne tek başına aktör ne de kolektivitelerdir. Fail gerçekte ara-konumlardır. Tözcülüğün tam aksi olan ilişkisel sosyolojiye göre sosyal ilişkiler, bireyler arasında değil, bireylerin işgal ettikleri konumlar ve pratikler arasında gerçekleşir. Burada belirleyici olan bireyler değil, konumların ve pratiklerin potansiyelidir (Çeğin ve Göker, 2012). Toplumsal aktörlerin kendilerine fayda ve avantaj sağlayabilecek konum ve pratiklere sahip olmaları, onların sosyal sermaye güçlerini artırmaktadır. İlişkisel sosyolojinin yaklaşımı olarak kabul edilen bu bakış açısına göre sosyal ilişkiler toplumsal yaşamda kalıcı olan yegane unsurdur. Bireyler arasındaki ilişkiler değişebilir olmasına rağmen toplumsal konum ve pratikler açısından ilişkiler kalıcıdır. Elbette ki, bu ilişki biçimlerinin de zamanla işleyişi, görünümü ve etkileri çeşitli farklılıklar gösterebilir. Ancak sosyal ilişkinin mevcut olmadığı bir toplumsal konumdan söz etmek mümkün değildir.

Sosyal ağlar yaklaşımı bağlamında sosyoloji literatürünü büyük ölçüde etkilemiş olan sembolik etkileşimci yaklaşıma göre ilişkiler, toplumsal aktörler arasındaki mevcut ve somut bağlar olarak tanımlanmaktadır. Diğer yandan Coleman, Putnam ve Bourdieu gibi kısmen daha yakın dönem olarak kabul edebileceğimiz düşünürler açısından ilişki, toplumsal kaynakların dağılımı anlayışı üzerinden açıklanmaktadır (Crossley, 2015, s. 193). Özellikle de sosyal sermaye ve ilişkisel sosyoloji alanına büyük bir katkı sağlamış olan Bourdieu'ya göre toplumsal kaynakların yani sosyal sermaye türlerinin dağılımı, bize toplumsal sürecin ilişkisel bağlamını sunmaktadır (Bourdieu, 1986). Toplumsal yapıda hüküm süren sermaye türlerine erişme konusunda ortaya çıkan kolaylık ya da yoksunluklar, toplumun ilişkisel bağlamına gönderme yapmaktadır. Dolayısıyla sosyal yapıda egemenliğini sürdüren önemli bir sermaye türü olan sosyal sermayeye ulaşım konusunda ortaya çıkan ağlar bize sosyal ilişki kavramını sunmaktadır. Geçmişte ya da günümüzde herhangi bir toplumda mevcut olan sosyal sermaye kaynaklarına ulaşma koşulları, tüm toplumsal aktörler ve örgütler açısından eşit koşullara sahip değildir. Sosyal sermayeye ulaşma konusunda ortaya çıkan eşitsizliğin ilişkisel kökenlerini (Tilly, 2012) ele almak, hem bu çalışmanın hem de sosyolojik bir çözümlemenin temelini oluşturabilir.

Sosyal sermaye kavramının temelini oluşturan ilişki yaklaşımına göre toplumsal yaşamda ilişki kurmak birinci derecede önemlidir. Çünkü toplumsal aktörler çoğu zaman tek başlarına elde edemeyecekleri pratik ve konumlara ancak ilişkiler yolu ile ulaşabilirler (Field, 2008). Ortaya çıkan ilişki ve ağlar ne kadar kuvvetli olursa, sosyal sermayenin de güçlü olması kendiliğinden gerçekleşir. Durum tam tersinde düşünüldüğünde ise sosyal ilişki ağlarından yoksun olan bireylerin sosyal sermayeye ulaşma konusunda dahir takım sorunlar yaşayacakları aşikardır. Diğer yandan sosyolojik bir temelde toplumsal eşitsizliğin birincil nedeni ırkçılık, cinsiyetçilik ya da etnik ayrımcılıkta aranır. Oysa ilişkisel yaklaşıma göre eşitsizlik, gruplar ya da aktörler gibi varlıkların yönelim ve eylemlerinde aranmalıdır. Yani eşitsizliğin nedenleri özlerde (cinsiyet, etnisite vb.)

değil, toplumsal bağlarda aranmalıdır. Sosyal iletişim ağlarının değerli bir servet olduğunu savunan sosyal sermaye yaklaşımına hayat veren üç düşünürün (Coleman, Putnam, Bourdieu) ise kavramın geliştirilmesine çok büyük katkılar sağlamasına ve belli anlam yakınlıkları bulunmasına karşın kavramı her birisinin kendi bakış açıları çerçevesinde farklı yorumladıklarını söyleyebiliriz.

Yukarıda adı geçen her üç düşünür içerisinde sosyal sermaye kavramı açısından sosyal ilişkilere en çok vurgu yapan kişi Putnam'dır. Toplumsal aktörler arasındaki ilişkiyi, toplumsal değişme ve hatta gelişme fikrinin merkezine koyan Putnam'a göre toplumsal işleyişi belirleyen ilişki ve ağlardır (2000). Bu sebeple Putnam'a göre sosyal ilişki aslında hem kamusal hem de özel alanın temelinde yatan ana unsurdur. Bireylerin her iki alanda kurdukları ya da kuramadıkları sosyal ilişkiler onların sosyal sermaye kapasitelerini oluşturmaktadır. Ancak yine de bu durum kişisel bir çabanın çok daha ötesinde bir anlam taşır. Daha çok siyaset bilimi alanında çalışmalar yapan Putnam, sosyal sermaye kavramını kolektif hareket ve yurttaşlık bağlamında ele almıştır. Putnam, sosyal sermaye kavramını işlevsel bir araca dönüştürerek bireyin kolektif hareket etme gücüne ve yurttaşlık haklarından faydalanma potansiyeline dikkat çekmiştir. Bu anlamda Putnam'a göre sosyal sermayenin iki biçimi vardır. Bunlardan ilki, bağlayıcı yani dışsallaştıran sermaye türüdür. Homojen bir yapıya gönderme yapan bu sermaye türünde esas olan seçkin kimliklerin desteklenmesidir. Kendisini dışarıdaki farklı gruplara kapatan ancak içerde çok kuvvetli ilişkiler kuran sermaye biçiminden söz etmektedir. Diğer yandan karşımıza çıkan ikinci tür, köprü oluşturan sosyal sermaye türüdür. Farklı kimlikleri destekleyen ve çeşitli ilişki ağlarına vurgu yapan bu sermaye türüne göre önemli olan işbirliğidir. Sınırlı bir alanı kapsayan bağlayıcı sosyal sermaye türüne karşın köprü oluşturan sosyal sermaye türü dışı açık bir iletişim ağı ve işbirliğine gönderme yapmaktadır (Field, 2008, s. 45). Her iki sermaye aracı da bireyler açısından sosyal sermayenin üretilmesi bağlamında çeşitli olanak ve dezavantajlar içermektedir. Sosyal sermayeye sahip olmak, bireyi toplumsal yapı içerisinde avantajlı bir duruma getirdiğine göre burada önemli olan ilişki ağlarına ulaşma konusunda tüm bireylerin eşit koşullarda yer alıp almadığıdır. Putnam ilişki ağlarına ulaşabilen, dolayısıyla da güçlü bir sosyal sermaye rezervine sahip olan toplumsal aktörler ile bu olanaktan yoksun olanlar arasındaki eşitsiz koşullara dikkat çeker (Putnam, Leonardi ve Nanetti, 1993). Eşitsizliğin ilişkisel kökeni olarak kabul edilebilecek bu durum, makro bağlamda sosyal sermaye kavramı ve mikro bağlamda da bu çalışma açısından ortaya konan temel sorun olarak kabul edilebilir.

Büyük oranda eğitim sosyolojisi üzerine çalışan Coleman'ın ise sosyal sermayenin kazanılması konusunda daha çok eğitimin önemine vurgu yaptığı görülür. Sosyal sermaye yaratılması için gerekli olan sosyal ilişkinin temelini yüksek derecede güven ve ortak değerler yolu ile temellendirir (Field, 2008, s. 28). Bu anlamda da Coleman'ın büyük oranda insani sermaye ile sosyal sermaye arasında bir bağ kurmaya çalıştığı söylenebilir. Sosyal sermayeyi daha çok bir fırsat ve avantaj olarak ele alan düşünür, sosyal ilişkilerin yarattığı avantajlar yolu ile insani sermayenin güven ve ortaklaşa değerler yolu ile sosyal sermaye rezervine dönüşmesinin katkılarını sunar. Ancak bu katkı Coleman'a göre fırsatçılık içeren bir süreç değildir. Ortak değer ve güvenin temellendirdiği sosyal ilişki sayesinde sosyal sermaye kendiliğinden ve doğal bir biçimde konumlanır. Bu yüzden de sosyal sermaye kişisel bir durum değil, aksine kamusal bir ürün olarak değerlendirilmelidir (Coleman, 1994). Aile, akrabalık ve özellikle de eğitim sürecinin sosyal sermaye birikimi üzerindeki etkisine vurgu yapmasına rağmen sonradan oluşturulmuş toplumsal kurumların sosyal sermaye potansiyeli üzerinde daha fazla oranda etki ettiğini savunmaktadır. Ancak Coleman bu vurguyu yaparken ve sosyal sermayenin avantajlarından söz ederken, kavramın karanlık yüzüne

nerdeyse hiç dikkat çekmemiştir. İyimsen bir bakış açısıyla Coleman'a göre sosyal sermaye kavramı nerdeyse tamamen tehlikesiz bir içeriğe sahiptir. Buna karşın Putnam ve özellikle de Bourdieu'nun sosyal sermayenin harekete geçirmiş olduğu ve eşitsizliğe dayalı olan ilişki kökenleri ne de vurgu yaptıkları görülür.

Sosyal sermaye yaklaşımları açısından bu çalışmanın kurgusu ile nerdeyse örtüşen yaklaşım Bourdieu'ya aittir. Toplumsal yapıdaki kolektif kaynakların toplamı (Bourdieu, 1986) olan sosyal sermaye kavramı, birikimli bir sürece dayanır. Farklı sermaye türleri (ekonomik, kültürel, sosyal) üzerinde çalışan Bourdieu'ya göre bu farklı türler zaman zaman birbirleriyle çatışan zaman da zaman da birbirlerini destekleyip, birbirinin yerine geçen bir konum teşkil ederler. Yazarın sermaye türleri arasındaki ilişkiyi incelemesinin temel amacı ise toplumsal hiyerarşiyi açıklama kaygısıdır (Fine, 2008, s. 105). Çünkü Bourdieu'ya göre özellikle de sosyal sermaye, toplumsal aktörlere çok çeşitli avantajlar sağlamakla birlikte aynı zamanda bir "ayırım" (distinction) aracıdır. Bu sebeple Bourdieu'nun sosyal sermaye kavramını ele alış tarzının biraz dolaylı olduğunu söylemek mümkündür. Özetle, bu yaklaşıma göre sosyal sermaye, ayrıcalıklı bir konuma sahip olan aktörlerin toplumsal kazanımlarına katkı sağlarken, bu konum ve pratiklerden yoksun olanlar için de bir ayrımcılık ortaya çıkarmaktadır. Sosyal bilimlerin temel kaygısının da bireyler arasındaki gözlenen temel farklılıklar ya da ayrımları ortaya koymak olduğunu iddia eden Bourdieu'ya (2012, s. 370) göre sosyal sermaye kavramı gerçekte anlaşıldığı kadar masum bir kavram değildir. Çünkü sosyal sermaye tüm avantajlarına rağmen diğer yandan da toplumsal yapıdaki eşitsizliğin ve iktidarın sürdürülmesine de katkı sağlayabilir. Sosyal sermayenin karanlık yüzü olarak kabul edilen bu anlayış, oldukça gerçekçidir. Çünkü avantajlı konum ve pratiklere sahip olan toplumsal aktörler bu avantajlarını sosyal sermaye yaratma yolu ile daha da artırma şansına sahipken, bu olanaklardan yoksun olan çeşitli grup ya da kişilerin hem sahip oldukları konum ve pratikler açısından hem de tek başlarına ulaşamayacakları sosyal sermaye araçları yoksunlukları nedeniyle dezavantajlı durumdadırlar. Bu durumda sosyal sermayenin kendine özgü bir biçimde eşitsizliği üreten bir işleve sahip (Field, 2008, s. 22) olduğu da söylenebilir. Ancak burada göz ardı edilmemesi gereken önemli bir ayrıntı mevcuttur. Bourdieu'nun sosyal sermaye yaklaşımı sınıf temellidir. Daha çok orta sınıf üzerinden açıklamaya çalıştığı sosyal sermaye kavramı açısından bu ayrıntının da göz ardı edilmemesi gerekir.

3. Toplumsal Bir Hareketin (LİSTAG) Sosyal Sermaye Yaratma Kapasitesi

Sosyal sermayenin karanlık yüzü olarak kabul edilen ve sosyal sermaye enstrümanlarına ulaşmak konusunda dezavantajlı gruplar arasında yer alan toplumsal hareket aktörleri için sosyal ilişki kavramı büyük bir önem taşımaktadır. Özellikle içinde bulunduğumuz 21. yüzyıl dünyasında toplumsal hareketlerin ve onların aktörlerinin örgütlenmesi bağlamında sosyal ilişki kavramının önemi büyüktür. Çünkü günümüzdeki örgütlenme pratiklerinin temelinde sosyal ilişki ve ağlar yolu ile gerçekleştiği görülür. Diğer yandan konuya daha farklı bir perspektifte bakıldığında ise günümüzde örgütlenen pek çok toplumsal hareketin gerçekte sosyal ilişki ağlarından yoksun oldukları ve bu sebeple sosyal sermaye yaratma becerilerinin düşük olması nedeniyle örgütlendiklerini de söylemek çok abartılı olmasa gerek.

Sivil haklar, toplumsal hareket ve sosyal sermaye bağlamında konuyu daha görünür kılmak üzere verilebilecek en iyi örneklerden birisi LİSTAG (*Lezbiyen, Gey, Biseksüel, Trans, İnterseks Bireylerin Aileleri ve Yakınları Grubu*)'dur. LİSTAG, "aile üyelerinden birinin eşcinsel, biseksüel, trans ya da interseks olan, ağırlıklı olarak anne ve babalardan oluşan bir gruptur" (<http://listag.org>). Kısacası çocukları farklı cinsel yönelime yada kimliğe sahip olan ailelerin oluşturduğu bir

toplumsal harekettir. Çocuklarının LGBTİ+ olması dolayısıyla yaşadıkları zorlukları ve deneyimleri paylaşma ihtiyacı duyan ailelerden oluşmaktadır. Başlangıçta yani Ocak 2008’de yalnızca dayanışma ve paylaşımında bulunma amacıyla birkaç ailenin bir araya gelmesi ile harekete geçen bu aile örgütü, bugün ciddi bir toplumsal harekete dönüşmüştür.

LİSTAG, çalışmalarına başladığı 2008’den itibaren çocukları için hem gündelik yaşamda hem de hukuksal anlamda kaybedilmiş olan haklar ve sosyal sermaye ağlarını genişletmeleri için çeşitli çalışmalarda bulunmaktadır. Öncelikle deneyimlerini paylaşmak ve daha dayanışmacı bir ortam hazırlamak için iki temel kitapçık hazırlamışlardır. Bunun dışında örgütlenme ağını güçlendirmek ve çalışmalarını örgütlemek üzere düzenli olarak toplantı yapmaya başlamışlardır. LİSTAG gönüllü aileleri, çalışmalarını koordine etmek üzere üç ayrı toplantı düzenlemektedir. Bunlardan ilki CETAD (Cinsel Eğitim Tedavi ve Araştırma Derneği) ile yapılan gönüllü psikiyatrların ve psikologların desteğiyle gerçekleştirilen aylık toplantılardır. Bu toplantılar, her ayın ilk Perşembe günü İstanbul, Ankara ve İzmir’deki CETAD merkezlerinde gerçekleştirilmektedir. Bu toplantılara yalnızca ebeveynler katılabilmektedir. Daha çok bilgilenme ve deneyim paylaşma zemininde yürütülen bu toplantılar, ailelerin yalnız olmadıklarını kavramaları açısından onlara büyük katkı sağlamaktadır. İkinci toplantı türü ise her Cumartesi günü haftalık çalışma programı oluşturmak üzere yapılmaktadır. Bu haftalık toplantılarda hem deneyim paylaşma hem de gruba yeni katılan aileler ile iletişime geçilmesi hedeflenmektedir. Son toplantı türü ise ayda bir kez düzenlenen yemekli davetlerdir. Bu yemekli toplantılarda aileler bir taraftan yaşadıkları sıkıntıları paylaşırken, diğer yandan da yargılanmadıkları bir ortamda çocukları ile birlikte daha kaliteli zaman geçirmektedirler.

LİSTAG, cinsiyet kimliği ve cinsel yönelim farklılığından doğan ön yargıları kırmak, ayrımcılığa karşı insanları doğru bilgilendirmek amacıyla”(http://listag.org) çalışmalarını yürütmektedir. Bugün için LİSTAG gönüllüsü olan ailelerin niceliksek bir rakamını vermek oldukça güçtür. Ancak ortalama olarak iki yüz ailenin destek olduğu bilinmektedir. Bu aileler çocuklarının hak kayıpları ve sosyal sermaye ağları oluşturmak için mücadele ederken, yurtdışındaki ebeveyn örgütleri ile de yakın temas ve dayanışma kurmuşlardır. Çocukları LGBTİ+ olan ebeveynler Avrupa ağı (ENP) 21-22 Şubat 2017 tarihinde ILGA Europe’un da desteğiyle Avrupa Çatı Örgütünü kurmuştur. (http://listag.org). Konferansa yaklaşık olarak on beş farklı ülkeden aile örgütlenmeleri katılmıştır. Konferansta yer alan en güçlü aile örgütlerinden biri de LİSTAG’dır. Ayrıca örgütün elde ettiği en önemli kazanımlardan bir tanesi anayasanın eşitlik maddesine “*cinsel yönelim*” ve “*cinsiyet kimliği*” kavramlarının dahil edilmesi sürecidir (http://listag.org). LİSTAG’ın örgütlenmeye başladığı 2008 yılından itibaren başta İstanbul olmak üzere Ankara, İzmir ve Denizli’de de aile örgütleri aktif olarak çalışmalar yürütmektedir.

LİSTAG’nun örgütlenmesinin temel amacı ise ailelerin çocuklarının ulaşmakta zorlandıkları sosyal sermaye araçlarını onlar için kolaylaştırmak kaygısına dayanmaktadır. Güven ve gönüllülük esasına dayalı olan bir aile örgütünün, toplumsal harekete dönüşme sürecinin temel dayanak noktası, sosyal sermaye rezervinin yaratılmasıdır. Paxton’ın (2002) değerlendirmesine paralel olarak “güven” ve “gönüllü organizasyon” anlayışı temelinde örgütlenmiş olan toplumsal bir hareketi (LİSTAG) sosyal sermaye yaratan bir enstürman olarak ele alabiliriz. Hatta sosyal sermayeden yoksun olanlar için toplumsal hareketlerin etkin bir araç olduğunu söylemek mümkündür. Burada bize yol gösteren yaklaşım ise Bourdieu’nun sosyal sermaye kavramıdır.

Yukarıdaki bölümlerde de ifade edildiği üzere Bourdieu’ya göre sosyal sermaye kavramı çok fazla talep görmesine rağmen sorunsuz bir kavramsallaştırma değildir. Özellikle de toplumsal hiyerarşinin kalıcı hale gelmesi bağlamında çeşitli potansiyeller barındırmaktadır (Bourdieu, 1986).

Sosyal ilişkileri derinleştirme yolu ile sosyal sermayeden maksimum fayda sağlayan aktörlere karşın, böylesi olanaktan yoksun olanlar (özellikle de dezavantajlı gruplar) bağlamında sosyal sermaye kavramı oldukça tartışmalıdır. Çünkü toplumsal eşitsizliğin kaynağı özler değildir. Eşitsizlik, büyük oranda kendiliğinden tekrarlanan toplumsal sorunlar karşısında sınıfsal olarak ayrıcalıklı olarak konumlanmış olan aktörler ve diğerleri arasındaki ilişkilerden kaynaklanır. Toplumsal yaşamda var olan ayrıcalıklı bireyler diğer ayrıcalıklı birey ve kurumlarla oluşturulan sosyal ilişkiler yolu ile sosyal sermaye rezervlerini güçlendirirler (Field, 2008, s. 39). Oysa yine toplumsal yaşamda konumlanmış olan dezavantajlı grup ve aktörler (yoksullar, işsizler, yaşlılar, LGBTİ+ birey ve onların aileleri vb.) bağlamında böylesi pembe bir tablodan söz etmek mümkün değildir. Aksine dezavantajlı gruplar bağlamında sosyal sermaye, bir birikim ve kazanım sürecinden öte bir engel ve dışlanma aracı olarak karşımıza çıkar (Bourdieu ve Wacquant, 2003). Zaten bilindiği üzere Bourdieu'nun yaklaşımı daha çok sınıf temelli bir yaklaşım olmakla birlikte, orta sınıfları hedef almaktadır.

Konumuz gereği ele alınan LİSTAG aile örgütlenmesi ve onların çocukları da Bourdieu'nun söz etmiş olduğu sosyal sermaye enstrümanlarına ulaşma konusunda sorun yaşayan dezavantajlı gruplardan birisidir. Cinsel kimliği ya da yönelimi farklı olan bir genç, kimliğini ailesi, arkadaşları ve akraba grupları ile paylaştığı andan itibaren tüm sosyal sermaye üretme ağ ve ilişkilerinden dışlanmaktadır. Başlangıçta ailelerin terk ettiği ve dolayısıyla da zamanla eğitim, barınma, akrabalık ve çalışma haklarından yoksun kalan bu gençler, sosyal sermaye ağlarının dışına itilmektedir. 21. yüzyılın birey temelli toplumsal kurgusu içerisinde giderek yalnızlaştırılan ve tek başına bırakılan bu insanlar, sosyal sermaye üretme kapasitesinden tamamen yoksun bırakılmaktadırlar. Bourdieu tarafından “*kredi değeri*” (Field, 2008, s. 24) olarak kabul edilen bu süreç, toplum tarafından tanınma ya da dışlanma anlamına gelir. Çeşitli sorunlar nedeni ile mağdur durumda olan bireyler, sahip oldukları düşük sosyal sermaye rezervleri nedeniyle daha da dezavantajlı duruma gelebilirler. Çünkü sosyal ilişki ve sosyal sermaye yaratma süreci birikimli bir esasa dayanır. Sosyal sermayeden dışlanma (Field, 2008, s. 112) olarak kabul edebileceğimiz bu süreç, sosyal sermayenin karanlık yüzünü temsil eder.

Toplumsal eşitsizliğin ilişkisel kökenlerini (Tilly, 2012) dönüştürmek üzere örgütlenmiş olan LİSTAG ise aslında bu çocuklara bir hak kazandırmaktan öte oluşturdukları toplumsal hareket örgütlenmesi yolu ile çocuklarının sosyal ilişki ağlarını güçlendirerek sosyal sermaye üretme ve biriktirme süreçlerine katkı sağlamaktadır. Dayanışmacı ve aracı sosyal sermaye (Başak ve Öztaş, 2010) üretme enstrümanı olarak yorumlayacağımız LİSTAG, gerçekte sosyal sermaye ve dışlanma arasındaki negatif ilişkinin ortadan kalmasına katkı sağlayan bir unsurdur. Çünkü günümüzde LGBTİ+ bireyler açısından ortaya çıkan eşitsizliğin asıl nedeni, bu bireylerin sahip oldukları kimlik yani tözler değil, gerçekte var olan toplumsal ilişkilerin eşitsiz kökenleridir. Yani toplumsal eşitsizliğin dayanağını özlerin değil, bağların oluşturduğunu söylemek mümkündür (Tilly'den akt. Emirbayer, 2012, s. 36). Sosyal sermaye yaklaşımı açısından kredi değerleri düşük olarak kabul edebileceğimiz çeşitli gruplar açısından ortaya çıkan bu sorun, onların kendi varoluş koşullarından öte sosyal sermayenin birikimsel sürecine gönderme yapar. Toplumsal yapı içerisindeki bir aktöre kendisine sosyal sermaye kazandıracak kişilik özellikleri (töz) üzerinden bakmak oldukça problemlidir. Çünkü ilişkisel sosyolojiye göre güç, aktörlerin bir özelliği değildir. Gerçekte güç, sosyal ilişkilerin dışında düşünülemez. Adı geçen toplumsal hareket, toplumsal ilişkilerden dışlanmış olan bireylerin aracı sosyal sermaye kurma yolu ile çeşitli hak kayıplarına uğramalarını engellemeye çalışmaktadır. Bu anlamda LİSTAG gönüllüsü olan ailelerin daha çok orta sınıfı temsil ettiklerini de göz ardı etmemek gerekir.

Literatürde demokrasi ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar mevcuttur (Lewi 1996; Newton, 1999; Putnam 2000). Bunun yanında toplumsal hareketler ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi açıklamak üzere kurgulanmış bir araştırma en azından ülkemizde henüz gerçekleştirilmemiştir. Sosyal sermaye çalışmalarına farklı bir bakış açısı kazandırmayı amaçlayan bu çalışma, LİSTAG gibi toplumsal bir hareketin sosyal sermaye rezervlerini artırma eğilimi üzerinde durmaktadır. Sosyal sermaye ve demokrasi bağlantısı tesisinde vazgeçilmez olarak kabul edilen temel kurgu ise sivil toplum ve sivil haklardır (Aydemir ve Özşahin, 2011). Sivil toplum bağlamında hayat bulan toplumsal hareketler ise pek çok açıdan sosyal sermaye rezervlerine katkı yapabileceğine sahiptir.

4. Tartışma ve Sonuç

Toplumun yapı taşları olarak kabul edilen sosyal ilişki ve ağlar, tüm sosyolojik kategoriler bağlamında büyük önem taşır. Toplumsal kurguda aslında her fert belli bir sosyal sermayeye sahiptir. Ancak bireyin sahip olduğu sosyal sermaye rezervi o ferdin ait olduğu aile ve akrabalık grubuna, üyesi olduğu diğer toplumsal gruplara ve sosyal ilişki kurduğu tüm diğer değişkenlere bağlı olarak farklılaşabilmektedir. Dolayısıyla sosyal sermaye rezervleri özlerle değil, bağlarla ilgilidir. Bireyin sosyal sermayesinin güçlü olması, onun toplum tarafından tanınması ve kabul görmesi anlamına da gelir. Ancak bu ağ ve ilişkilerin dışında bırakılmada doğal olarak çeşitli sorunları beraberinde getirmektedir. Toplumsal aktörlerin ekonomik, kültürel ve sembolik sermayesinin potansiyeline bağlı olarak gelişen sosyal sermaye kavramı ise her zaman bütün aktörler açısından mutlak anlamda avantaj olmadığı gibi eşitlikçi bir yapıya da sahip değildir. Çünkü toplumsal yapıda var olan çeşitli kaynakların dağılımı tüm aktörler için eşitlikçi bir ilkeye dayanmaz. Kimi zaman kendiliğinden gerçekleşen bir süreç kimi zamanda dışlanma yolu ile ortaya çıkan bu eşitsiz koşullar, sosyal sermayenin kazanılması bağlamında oldukça problemlidir.

Toplumsal yapıdaki özler ve şeyler, sosyal bağların ürünleridir. Eşitsizliğin ilişkisel kökenleri olarak kabul edebileceğimiz bu süreç, özellikle de toplumsal yaşamda varlığını sürdürmeye direnç gösteren dezavantajlı gruplar açısından büyük bir sorun oluşturur. Birikimsel ağlar yolu ile belli bir potansiyele ve böylece avantaja dönüşen sosyal sermaye dışlayıcı bir unsur haline de dönüşebilir. Sosyolojik çözümleme bağlamında toplumsal yapıda ortaya çıkan ve katı bir hiyerarşik yapıya gönderme yapan böylesi negatif yönlü bir değişim dinamiğini aşmanın özel bir yolu ise toplumsal hareketlerden geçebilir. Toplumsal hareketler bizzat kendilerinin içerisinde yer aldıkları ya da temsil ettikleri kimlik ya da gruplar için sosyal sermayenin kazanılması serüveninde önemli yapı taşları olarak karşımıza çıkabilirler. Bu anlamda belki de toplumsal hareketleri sosyal sermaye kavramının karanlık yüzünün telafi edilmesi için araçsallaştırmak mümkün olabilir.

Kaynaklar

- Aydemir, M. A. ve Özşahin, C. (2011). Türk demokrasisinde kayıp halkayı keşfetmek: Türkiye örneği üzerinden sosyal sermaye-demokrasi bağlantısını yeniden düşünmek. *Akademik İncelemeler Dergisi*, 6(1), 41–84.
- Başak, S. ve Öztaş, N. (2010). Güven ağbağları, sosyal sermaye ve toplumsal cinsiyet. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(1), 27–56.
- Bourdieu, P. (2012). Toplumsal uzay ve sembolik iktidar. G. Çeğin ve E. Göker (Eds.), *Tözcülüğün tasviyesi-ilişkisel sosyolojide temel yaklaşımlar* içinde (s. 349–366). Ankara: Notabene Yayınları.
- Bourdieu, P. (1986). *Handbook of theory of research for the sociology of education*. Westport, Connecticut: Greenwood Press.
- Bourdieu, P. ve Wacquant, L. J. D. (2003). *Düşünümsel bir antropoloji için cevaplar* (N. Ökten, Çev.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Coleman, J. (1994). *Foundations of social theory*. Cambridge, UK: Belknap Press.
- Crossley, N. (2015). Bitişiklikler ve beğeniler: İlişkisel sosyolojide ilişkileri kavramsallaştırmak. C. Powell ve F. Depelteau (Eds.), *İlişkisel sosyoloji-ontolojik ve teorik yönelimler* içinde (s. 193–224). Ankara: Phoenix Yayınları.
- Çeğin, G. ve Göker, E. (2012). Tözlere elveda: İlişkisel sosyolojinin alameti farikası. G. Çeğin ve E. Göker (Eds.), *Tözcülüğün tasviyesi-ilişkisel sosyolojide temel yaklaşımlar* içinde (s. 11–22). Ankara: Notabene Yayınları.
- Emirbayer, M. (2012). İlişkisel bir sosyoloji için manifesto. G. Çeğin ve E. Göker (Eds.), *Tözcülüğün tasviyesi-ilişkisel sosyolojide temel yaklaşımlar* içinde (s. 25–63). Ankara: Notabene Yayınları.
- Field, J. (2008). *Sosyal sermaye*. (B. Bigen ve B. Şen, Çev.). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Fine, B. (2008). *Sosyal sermaye sosyal bilime karşı* (A. Kars, Çev.). İstanbul: Yordam Kitap.
- Lewi, M. (1996). Social and unsocial capital: A review essay of Robert Putnam's making democracy work. *Politics and Society*, 21(1), 45–55.
- Newton, K. (1999). Social capital and democracy in Modern Europa. In J. D. Maraffi, K. Newton, P. Whiteley & H. Keman (Eds.), *Social capital and European democracy* (pp. 3-24). New York, NY: Routledge.
- Paxton, P. (2002). Social capital and democracy. *American Sociological Review*, 67(2), 254–277.
- Christopher, P. ve Depelteau, F. (2015). İlişkisel sosyoloji nedir? C. Powell ve F. Depelteau (Eds.), *İlişkisel sosyoloji-ontolojik ve teorik yönelimler* içinde (s. 15–32). Ankara: Phoenix Yayınları.
- Putnam, R. D., Leonardi, R., & Nanetti, R. (1993). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival American community*. New York, NY: Simonand Sch.
- Tilly, C. (2012). Eşitsizliğin ilişkisel kökenleri. G. Çeğin ve E. Göker (Eds.), *Tözcülüğün tasviyesi-ilişkisel sosyolojide temel yaklaşımlar* içinde (s. 219–245). Ankara: Notabene Yayınları.

Journal of Economy Culture and Society

ISSN: 2602-2656 / E-ISSN: 2645-8772

Theoretical Article / Kuramsal Makale

Beyond the Conventional -A Sociological Criticism of Sen's Capability Approach-

Gelenekselin Ötesi -Sen'in Yapabilirlik Yaklaşımının Sosyolojik Bir Eleştirisi-

M. Onur ARUN¹ 

This is a slightly revised piece of a part of my Ph.D. Thesis that I completed in 2016 in the University of Manchester/UK. I am grateful to James Nazroo, Wendy Bottero, Nicholas Thoburn, and Mesut Yeğen for their critical scrutiny and enlightening comments that helped me in refining the arguments presented in this piece. I also wish to thank any anonymous referees who spared their time to assess this work in the process of publication.

¹Dr., Anadolu University, Faculty of Health Sciences, Eskisehir, Turkey

Corresponding author:

M. Onur ARUN,
Anadolu University, Faculty of Health Sciences, Yunusemre Campus, Tepebasi, 26470 Eskisehir, Turkey
E-mail: onuraran@gmail.com

Received: 20.03.2018

Accepted: 03.08.2018

Citation: Arun, M. O. (2018). Beyond the conventional -A sociological criticism of Sen's capability approach-. *Journal of Economy Culture and Society*, 58, 229-245.
<https://doi.org/10.26650/JECS407989>

ABSTRACT

The capability approach initially developed by Amartya Sen is a new evaluative framework frequently used by scholars and policy makers who aim to deal with issues related to development, welfare, poverty, social choice theory, inequality and justice. Drawing upon a sociological account of various diversities related to individuals' characteristics and their social/institutional surroundings, the approach criticizes some mainstream political theories of social justice such as the utilitarian, libertarian and Rawlsian models of social justice. Therefore, it is usually addressed as a "sociological turn" within the relevant literature. This work argues that this is not a fully-deserved characteristic since the approach employs a sociologically-informed perspective of various diversities primarily to criticize rival theories of justice, but not to configure the analytical texture of its own authentic proposal that advocates "individuals' ability to achieve what they have reason to value" as the focal point of assessment of social justice.

Keywords: The capability approach, social justice, sociology

ÖZ

İlk olarak Amartya Sen tarafından geliştirilen yapabilirlik yaklaşımı kalkınma, refah, yoksulluk, sosyal seçim kuramı, eşitsizlik ve adalet ile ilgilenmeyi amaç edinmiş bilim insanları ve siyasa yapıcılar tarafından sıklıkla başvurulan yeni bir değerlendirme çerçevesidir. Söz konusu yaklaşım, bireylere ve onları çevreleyen çok çeşitli sosyal/kurumsal farklılıklara ilişkin sosyolojik bir bakış açısını kullanarak, faydacı, liberteryen ve Rawlsçu sosyal adalet teorileri gibi kimi ana akım siyasal adalet yaklaşımlarını eleştirmektedir. Bu sebeple, ilgili literatürde sıklıkla "sosyolojik yönelim" olarak işaret edilmektedir. Bu çalışma, yapabilirlik yaklaşımının sosyal ve kurumsal çeşitliliklere işaret eden sosyolojik perspektifi daha çok rekabet halinde olduğu adalet teorilerini eleştirmek

in için kullandığını, fakat "bireylerin bir nedene dayalı olarak değer verdiklerini gerçekleştirebilmeleri" olarak ortaya koyduğu kendi özgün önerisinin analitik dokusunu oluşturmak için aynı sosyolojik bakış açısını kullanmadığını tartışarak, kendisine atfedilen bu özelliği tam anlamıyla hak etmediğini iddia etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Yapabilirlik yaklaşımı, sosyal adalet, sosyoloji

EXTENDED ABSTRACT

Justice is not only one of the most divine ideals of mankind. It is also one of the most controversial issues of our social history. This can easily be observed with a brief look at existing discussions in literature on social justice which is nowadays dominated by a number of contested political ideas and their persuasive philosophical justifications. Among these ideas, Amartya Sen's capability approach (which advocates the assessment of justice in relation to people's capability or freedom to achieve what they have reason to value) is a new evaluative framework that is also frequently used by scholars and policy makers who work in the fields of development, welfare, poverty and social choice. Sen's capability approach creates a space for itself in the relevant literature by critically approaching, primarily, three mainstream theories of justice, namely utilitarian, libertarian and Rawlsian models of social justice. Although it provides various criticisms on these theories of justice, most of these criticisms arise from a sociologically-informed perspective of diversity embedded in people's various characteristics (e.g. gender, age, social status) and their social/institutional surroundings (e.g. existence of unconstrained flow of information, rule of law, dominant conventions and customs, distributional rules within the family). For example, claiming that the Rawlsian approach to social justice overlooks people's diverse abilities of converting their holdings into something that they value, or the utilitarian account of justice ignores the influence of diverse social conditions on people's mental states. The capability approach boldly underlines influence and significance of social structure. Therefore, the approach is usually addressed as a "sociological turn" within the relevant literature of social justice. However, beyond some conventional criticisms to the capability approach in literature, I argue that the approach employs such a sociologically-informed perspective of diversity, primarily to criticize rival theories of justice, rather than to configure the analytical texture of its own authentic proposal. For example, it draws heavily on a sociological account of the social actor while criticizing certain mainstream theories of justice, but turns to an economic account of the rational actor whose reasoning is reliable in specifying what s/he should be able to be and do. Based on such a critical examination of the primary proposal of the capability approach, I discuss that although the capability approach is addressed as a sociological turn in the relevant literature, this is not a fully-deserved characteristic and its analytical texture still needs to be developed further in relation to a sociologically-informed perspective of both actor and structure.

1. Introduction

Debates on social justice represent a battleground where the titans of the political philosophy have been clashing with persuasive ideas for a long time. Amartya Sen has recently entered this battle with an unusual armament in the field. That is, sociology.

Both classical and contemporary literature on social justice are, in essence, an endeavor that seeks to find an answer to two simple questions: Who gets what? and who gets how much? In this regard, the literature on social justice is a literature on distribution of resources. Within this literature, there are various complementary approaches that identify a particular criterion (e.g. individual's rights) to assess justice in society and comprehensive theories that not only identify a particular criterion, but also provide some principles (e.g. Rawlsian principles of justice as fairness) guiding the application of such criterion. In this literature, a recently emerged paradigm, the capability approach, has attracted significant attention from those who work specifically on issues relating to development, social choice theory, poverty, well-being, inequality and justice.

Drawing upon a distinctive conceptual framework, the capability approach advocates the assessment of social justice in relation to individuals' ability to achieve what they have reason to value in their life. To create a place for itself in the relevant literature, the approach primarily criticizes three mainstream theories of justice, namely utilitarian, libertarian and Rawlsian accounts of justice. In doing so, the approach draws heavily on a sociological account that boldly underlines social and institutional diversities surrounding individuals' lives. Therefore, the approach is considered to be a "sociological turn" within the relevant literature where most theories are built upon an assumption that significantly ignores diversities of individuals and their social/institutional surroundings. However, in this work, my main argument is that the capability approach employs a sociological account of diversity primarily to criticize rival theories, but not in configuring the analytical texture of its own authentic and alternative proposal. In this regard, I argue that both the conceptual and analytical frameworks of the capability approach are still open to a sociological criticism. To underpin this argument, I will first provide normative frameworks of three mainstream theories of social justice, namely the utilitarian, libertarian and Rawlsian models, which are the main theoretical frameworks that the capability approach criticizes whilst developing its own authentic proposal. Following this, I will provide the fundamental pillars and core perspective of the capability approach by paying attention to identifying its distinctive conceptual frameworks. Lastly, I will look to underpin the idea that the capability approach still suffers from the absence of a sociologically informed perspective especially in configuring its own analytical proposal. To achieve this, I will firstly point out that it ignores the fact that individual's reasoning in valuation is shaped by social relations. Based on this, I will claim that not only individuals' values, but their reasoning too is an unreliable source of information in assessing justice. Secondly, I will turn to the conceptualization of a particular term, the conversion factors, that the capability approach frequently points out, to refer the significance of various diversities of individuals in assessing justice. Stressing various ambiguities in the conceptualization of the conversion factors, I will underline that such ambiguities do not occur just because of a simple problem of taxonomy, but the absence of a sociologically-informed configuration of the concept.

2. Theories with the Perfectionist Assumptions for an Imperfect World

Quite a number of different perspectives in the literature of social justice varies from each other in their propositions concerning the primary space of evaluation in allocating resources.

More specifically, perspectives that take different normative positions in the literature of social justice, in essence, identify their primary distinction by proposing unique spaces that should govern the process of evaluation in deciding who gets what and how much. These unique spaces for evaluation are the primary criterion of resource allocation and briefly stated as, for example, “right”, “merit”, “desert”, “utility”, “labor”, “human needs”, “primary goods”, “capability”, or “freedom”. To illustrate, expressing its primary space of evaluation in a form of brief principle, one approach advocates the principle of “from each according to his ability, to each according to his needs” (Marx, 1875/1999, p. 166) with the purpose of specifying “human needs” as the primary space of evaluation in deciding how to allocate resources. Obviously, there is tremendous amount of literature behind each space of evaluation proposed by various models of social justice. In this section, however, I will limit my discussion only to three of them, namely utilitarian, libertarian, and Rawlsian models of social justice since they are the rival theories of justice against which the capability approach takes a critical position while constructing its own proposal.

Origins of the modern utilitarian approach to justice can be traced back to the early enlightenment scholars who usually discussed the idea of justice within the moral political philosophy. The Scottish philosopher Hume, for example, advocated that “public utility is the sole origin of justice” (Hume, 1751/1998, p. 13) in his *An Enquiry Concerning the Principle of Morals*. Hume’s emphasis on the “public utility” helped to form the classical utilitarian approach in which the “utility” was taken as the space of evaluation for the resource allocation and transformed into a form of state of being that was “happiness”. To illustrate this, Bentham argues that “approves or disapproves of every action whatsoever, according to the tendency which it appears to have to augment or diminish the happiness of the party whose interest is in question: or, what is the same thing in other words, to promote or to oppose that happiness” (Bentham, 1789/2005, pp. 11–12). In this regard, a public choice, policy decision, or legal action is evaluated with respect to the happiness of the public. Thus, a majoritarian clause of “the greatest happiness for the greatest number of people” (Campbell, 2010, p. 116) becomes the sole criterion of assessing whether a decision, as well as an action, is just or not. So, the utilitarian approach places the state of being of happiness at the center of assessment of the just action and claims that “rules of justice have to lie in the way that they promote the greatest possible quantity of happiness” (Ryan, 1993, p. 12). In this regard, utilitarianism considers justice in accordance with the aggregative interest of the society and, hence, it is considered as aggregative theory of justice (Miller, 1976, p. 32). Although there are some variations, the modern form of the utilitarian logic does not, in essence, differ much from its classical core. This can easily be evidenced in the vast quantities of research where happiness, a subjective state of being, is taken as the focal point in various policy propositions. Briefly, three distinctive characteristics are pointed out to define the utilitarian approach: Welfarism, which takes subjective state of being into account, aggregative, that focuses on the sum of actions, and consequentialism, where an action is primarily judged based on its consequences.

In line with these characteristics of utilitarianism, three criticisms can be raised. The first one is related to its welfarist characteristic that focuses on people’s subjective state of being (e.g. happiness, desire, life satisfaction in some contemporary research). This characteristic points out that the utilitarian account exclusively judges the goodness of people’s state of being through personal-utility (Sen, 1979a, p. 468, 1979b, p. 205), which means that non-utility information is not a concern when assessing their (dis)advantages. Consider a woman, for instance, who is happy despite being paid less than a man in return for doing the same job. Any non-utility information (e.g. certain moral obligations such as “equal pay for equal work”) is irrelevant in the assessment of

this woman's (dis)advantage *vis-à-vis* (dis)advantage of her male counterpart. By the utilitarian reckoning, as long as they are equal in the utility calculus, (e.g. happiness or job satisfaction), no injustice is identified. Yet, people's mental state is socially conditioned, and life satisfaction of the poor is usually distorted. As Sen pointed out (1985a, p. 17), if a woman is either a "broken unemployed", "tamed housewife", or "hopeless destitute", she could "happily" be employed despite being paid less than a man for the same job. Therefore, taking a subjective state as the exclusive informational basis for the assessment of an action yields inconsistent and unreliable results. The second concern is associated with the utilitarianism's aggregative characteristic. Focusing on the total utility without any sensitivity as to how this utility is distributed among people whose advantages are to be considered underlines utilitarianism's sum-ranking calculus. This means that it focuses on the total utility information in which utilities of different people are simply summed together to evaluate their aggregate interests, but no attention is paid to the actual distribution (e.g. utilitarian estimation of overall welfare of citizens through GDP calculations of countries). This characteristic illustrates that the utilitarian account is insensitive to intra-group inequalities (e.g. how this GDP is distributed among citizens). Lastly, as a consequentialist and majoritarian approach, utilitarianism is an end-focused perspective. It judges every action with respect to its outcome regardless of how this outcome is achieved. For instance, if the violation of certain rights of some tends to generate a greater happiness for a greater number of people, the utilitarian account exercises no judgment on the legitimacy of these violations. However, the process of achieving fair outcomes cannot be restricted to the perspective of "majorities interest". Certain rights of people (e.g. freedom of speech) are indispensable constituents of their advantage and cannot be taken away on the ground of "majorities decision/interest", which can otherwise potentially lead to the "tyranny of the majority" (Tocqueville, 1840/2004, p. 301).

Contrary to the utilitarian account, the libertarian approach to justice is a consequence-independent model. It is a reformulation of classical liberal doctrines that justifies inequalities in outcome based on the principles of "just acquisition", "holding of property" and "transfer of holding". One contemporary leading figure of the libertarian approach - Robert Nozick - proposes three principles governing the process of distribution:

"(1) If a person acquires a holding in accordance with justice, then this person is entitled to this holding. (2) If a holding transferred to a person from someone else entitled this holding before and, thus, acquired by this person in accordance with justice, then this person is entitled to this holding. (3) Anyone is entitled to a holding unless the implications of principle one and two" (Nozick, 1974, p. 151).

The moral foundation of these principles has its origins in Locke's self-ownership argument that briefly claims everyone should be entitled to holding the fruits of their own labor (Locke, 1689/1956, Ch.5). Assume, for example, a person who finds something (e.g. a stick) that is abundant in nature and accessible by everyone else too. If s/he turns it into something useful (e.g. a spear) through her labor and skill, then s/he should be able to hold the property of its fruits (e.g. a deer hunted with the spear). This is a view that specifies one's "labor and skill" as the space of evaluation for resource distribution. The modern libertarian model of just distribution, similar to Locke's argument, recognizes one's acquisition just as long as it is acquired through a person's labor and skill. An implication of this view is, inevitably, that individuals are considered as the only responsible party in their actions, which underlines that people should be entitled to the

outcomes of their actions, regardless of (un)desirability of such outcomes. Justice, in this regard, is ensured by giving precedence to the formula that “from each according to what he chooses to do, to each according to what he makes for himself (...) and what others choose to do for him and choose to give him” (Nozick, 1974, p. 160). In this line of reasoning, the poor, for example, are not victims who suffer from the implications of certain social and economic arrangements, but as rational actors who deserve their particular conditions as a consequence of their own choices (Lister, 2004, pp. 127–128). According to the libertarian view, inequalities and their (un)desirable outcomes (e.g. being poor or rich) are justified based on a meritocratic judgement that claims there is no injustice in outcome when everyone is equal in holding the same rights from the start, even though some earn a lot more than others by combining their merits with equally given rights so as to turn something into a valuable commodity. Taxing the rich to re-distribute resources for social policies from which the poor benefit, for example, is an injustice since it means penalizing those who have succeeded in effectively combining their skills and labor with equally given entitlements (e.g. right to free entrepreneurship) that the poor have not managed effectively. In short, the modern libertarian approach to just distribution advocates a person's entitlement to holding properties which s/he acquires through her/his merits.

Sen's criticism of the libertarian view is primarily a questioning of why libertarianism bestows an uncompromising priority on personal liberties (Sen, 1985c, p. 217) such as “acquisition” or “holding”. Sen considers this as deeply problematic since “the actual consequences of the operation of these entitlements can, quite possibly, include rather terrible results” (Sen, 1999, p. 66). In his examination of large-scale famines, Sen concludes that some famines can occur without any decline in the quantity of food production or violation of anyone's libertarian entitlements (Sen, 1983a). However, since the libertarian justification is consequence-independent, it takes no notice of these undesired outcomes as long as individuals' libertarian rights are not violated. Therefore, its “ethical acceptability” says Sen (1993, p. 526), “is open to severe questioning”.

Apart from Sen's criticisms, I also argue that there is a serious problem with the contemporary libertarian interpretation of Locke's self-ownership argument. Locke defended the idea of self-ownership that claims a person's entitlement to holding fruits of her/his own skill and labor. Yet, the contemporary libertarian interpretation does not draw any line between “one's entitlement to holding the fruits of her/his own labor” and “one's entitlement to holding the impersonal inputs” that are used to produce such fruits. For example, one can claim that producers' production of a good (e.g. wheat) only justifies their entitlement with regards to their contribution to the output, but not to their ownership of impersonal productive inputs (e.g. land). Yet, there is a leap left unjustified in the contemporary libertarian view that extends Locke's argument to one's entitlement to holding impersonal resources (e.g. land ownership). Second, an individual merit is not inborn, but earned within social process. This means that skills that help a person to climb the social ladder are social products. One can have valuable entrepreneurial skills and be meritorious in running a business with the help of education s/he gains through her/his participation in a business school, which is a social process. One can also earn a similar skill through a transfer of knowledge from her/his family who has been running a business, which is also a social process. So, distribution based on merits ignores the socially conditioned nature of being meritorious and the background inequalities in earning valuable skills.

The Rawlsian model of social justice that is known as “the justice as fairness” (Rawls, 2001) can be considered to be a model that aims to combine egalitarian and liberal concerns of distribution. Justice, in the Rawlsian model, is considered a “virtue of institutions” (Rawls, 1971/2005, p.

586) rather than a “virtue of individuals” upon which the libertarian model builds its arguments. For example, while poverty is discussed in relation to the individual’s faulty conducts in the libertarian view, the focus of discussion is on the basic social/institutional structure of society in the Rawlsian approach. Therefore, the Rawlsian model should be considered a political conception of justice (see Rawls, 2001, p. 12), rather than a comprehensive moral doctrine.

Drawing on some hypothetical devices of impartiality that are “original position” (Rawls, 2003, pp. 15–19) and the “veil of ignorance” (ibid. 118-23), Rawls attempts to specify principles of justice that should govern the process of distribution. Rawls invites parties, who have different conceptions of the good life, to join a discussion in their “original position”. In their original position, parties stand behind a veil of ignorance where they have no knowledge of each other’s social position. Rawls’ aim in this endeavor is to introduce a hypothetical state that aligns his theory with a principle of political liberalism that does not favor any normative conception of the good. He assumes that parties do not have any interest to favor any one particular conception of the good or to pursue vested interests when they are in an “original position”; therefore, according to him, they are unconstrained when specifying principles of justice that are fair not only for themselves but for others as well. According to him, such a method would inevitably result in the following principles that secure a fair process of distribution:

- (I) Each person has an equal right to a fully adequate scheme of equal basic rights and liberties, which scheme is compatible with a similar scheme for all.
- (II) Social and economic inequalities are to satisfy two conditions: first, they must be attached to offices and positions open to all under conditions of fair equality of opportunity; and second, they must be to the greatest benefit of the least advantaged members of society” (Rawls, 1985, p. 227).

Rawls considers the first principle, which guarantees basic political liberties for everyone, having priority over the second principle, which arranges distribution in power and wealth. According to Rawls, a just society is one where these principles are applied to the basic institutional structure of society to fairly distribute the “social primary goods” that are “things that every rational man is presumed to want (...) whatever a person’s rational plan of life” (2003, p. 54) and as the “all-purpose means that are necessary (...) to pursue their determinate conceptions of the good” (2001, p. 57). Rawls identifies five categories of primary goods as basic rights and liberties; freedom of movement and free choice of occupation; powers and prerogatives of offices and positions of authority and responsibility; income and wealth; and the social bases of self-respect¹. In Rawls’ “well-ordered society”, the first two categories of the primary goods are equally guaranteed to everyone due to the first principle having priority over the second principle. Following this, everyone is given an equal chance to access the third category of primary goods based on the first part of the second principle, which points out Rawls’ leaning towards a meritocratic reward system in the frame of equality of opportunity. It is only after these conditions are satisfied that the second part of the second principle –known as “the difference principle” that aims to compensate disadvantages of the worse-off by redistributing the fourth category of primary goods, namely income and wealth– can come into play. In the end, according to Rawls, people will become treated fairly, and hence secure the fifth group of social primary goods that is the social bases of self-respect.

1 For the contents of these categories: (Rawls, 1993, pp. 308–309).

While framing his capability approach, Sen directs several criticisms at Rawls' model by stressing its transcendental nature (Sen, 2009, pp. 8–10, 2008, pp. 336–337), the importance that it attaches to personal liberties *vis-à-vis* economic rights (Sen, 1999, pp. 63–65, 2009, pp. 65), and its focus on the means of good living instead of the “actual living that people manage to achieve” (Sen, 1999, p. 73, 1992, p. 84). However, Sen's primary criticism of the Rawlsian model can be pointed out as that “Rawls takes primary goods as the embodiment of advantage” (Sen, 1979b, p. 216). In other words, Rawls presupposes that equal holdings of primary goods yield equal advantage in achieving a good life. However, the different social and personal characteristics of people lead to considerable interpersonal variation in their conversion of Rawls' “social primary goods” and, bring inequalities in the achievement of people's own conception of a good life. As an example, “in the context of inequality between women and men (...) biological as well as social factors (related to pregnancy, neonatal care, conventional household roles, and so on) can place a woman at a disadvantage even when she has exactly the same bundle of primary goods as a man” (Sen, 1990a, p. 116). Therefore, for Sen, “if the object is to concentrate on the individual's real opportunity to pursue her objectives, then account would have to be taken not only of the primary goods the person holds, but also of the relevant personal characteristics that govern the conversion of primary goods into the person's ability to promote her ends” (Sen, 1997, p. 198). Sen claims that Rawls' model is substantially sensitive to the inter-end variation² in line with a pluralistic liberal conception of justice, yet it falls short of taking inter-individual variation³ into account (Sen, 1992, pp. 85–86).

Looking at the three approaches above, we can notice that they have a common theme. Although their propositions for the just distribution of resources are quite different, each of them is constructed on an assumption that one way or another disregards the diversity of social reality and considers human beings as perfectly equal to each other. For example, we can notice an assumption in the utilitarian view that everyone's level of happiness can be perfectly equal in return for equal distribution. We can also notice an underlying assumption in the libertarian view that everyone is perfectly equal in developing necessary merits (e.g. skills) that steer them to demonstrate meritorious achievements. Similarly, the Rawlsian model is also based on an assumption that everyone is perfectly equal in terms of their abilities to convert the social primary goods so as to follow their own concept of the good life. However, such underlying assumptions are shattered by the realities of social diversities.

3. An Idea of Justice without Perfectionism: The Capability Approach

Human beings, as social actors of different classes, genders, ethnicities, ages and so forth are not exactly the same. Nor are the configuration of social/institutional contexts surrounding their lives. Thus, a transcendental principle of justice that proposes to evaluate all individuals as they are perfectly same inevitably yields injustices in our imperfectly configured diverse social world. Amartya Sen, the leading figure in the capability approach, boldly underlines various diversities of our social world (1992, pp. 1–4, 1999, pp. 69–70) where the equal treatment to diverse individuals can lead to inequalities. According to him, on the face of various diversities, to define a uniquely just society is neither feasible nor essential (Sen, 2008, pp.336–340, 2009, pp. 15–18). Thus, he prefers to argue in favour of an idea of comparative justice since a “perfectly just society

2 Different conceptions of the good life that different people have.

3 People's different characteristics that lead to variation in their abilities to convert resources into achievement.

is not going to be established on the face of the earth any time soon; we shall therefore need a theory of justice for an imperfect world—to help us move from ‘more unjust’ to ‘less unjust’ states of affair— but transcendental theory would not help in this comparative exercise” (Osmani, 2010, p. 600).

The capability approach advocates the idea that the primary objective of social arrangements should be based on the expansion of people’s capability to achieve beings and doings so that they attain value (Alkire & Deneulin, 2009, p. 31; Alkire, 2005, p.122, 2008, p. 28). Sen emphasizes that “individual advantage is judged in the capability approach by a person’s capability to do things he or she has reason to value. (...) The focus here is on the freedom that a person actually has to do this or be that—things that he or she may value doing or being” (Sen, 2009, pp. 231–232). Accordingly, in the capability approach, an individual’s ability to do or be things s/he values is considered the primary space of evaluation to assess her/his (dis)advantage (Sen, 1999, p. 74), or whether the society is just or not. This approach to the analysis of (dis)advantage is built upon on a simple and easily observable claim that a person’s (dis)advantage depends not only on what s/he possess (e.g. rights/entitlements, commodities, income, or social primary goods), but also how much s/he can substantively make use of her/his possessions in practice, since resources are simply *means* to achieve valued ends. In this regard, according to the capability approach, the assessment of people’s (dis)advantage cannot be limited to resource ownership, but should be extended to an assessment of the extent to which people can make use of their resources to achieve their valued *ends*. Offering to veer away from what we may call “commodity fetishism”, Sen (1983b, p. 160) illustrates the significance of such a perspective by a simple example of bike ownership: the significance of a bike is not, in essence, associated with ownership, but rather in what its characteristic affords, *viz.*, transportation. Possession of a bike is significant, as long as it enables the owner’s movement from one place to another. Here, the capability approach distinguishes the means of a person’s advantage (e.g. bike) from the functions of these means (e.g. being mobile). In the capability literature, the functions of means are conceptualized as *functionings* reflecting “the various things a person may value doing or being” (Sen, 1999, p. 75) such as being mobile, educated, healthy, employed, respected, and so forth. Instead of placing the resource ownership at the center of assessment, the capability approach advocates assessing people’s (dis)advantage in terms of their freedom, or capability, to achieve functionings that they value.

Following this distinguishing the means from their functionings, the capability approach stresses that people’s achievement of functionings can vary in relation not only to resources they hold but also to quite a number of *inter-individual variations* that lead to “variation in the relationship between resources (...) and freedom to pursue ends” (Sen, 1990a, p. 120, 1992, p. 85). Inter-individual variations, in the capability approach, are conceptualized as *conversion factors* which are considered as factors affecting people’s ability to convert their resources into achievement of functionings. In other words, they are considered to be various diversities (e.g. age, gender, body size, pregnancy and so forth) that can potentially lead to a variation in people’s ability to convert their resources into something that they value to achieve. For example, “a person may have more income and more nutritional intake, but less freedom to live a well-nourished existence because of a higher basal metabolic rate, greater vulnerability to parasitic diseases, larger body size, or simply because of pregnancy” (Sen, 1992, pp. 81–82). Thus, moving forward from the space of resources to the space of functionings in the assessment of people’s (dis)advantage requires taking notice of various diversities that potentially lead to variation in people’s achievement of functionings or their valued ends.

In addition to the inter-individual variations, the capability approach also addresses the *inter-end variation* that refers to different conceptions of the good life among people (see Sen, 1990a, p. 120, 1992, p. 85), such as secular or religious life styles that different people may prefer to embrace. Recognizing the value of different conceptions of the good life for different people, the capability approach does not advocate any particular form of the good. This, in the approach's own terms, means a recognition that people themselves should be in charge of identification of what functionings are valuable for themselves and thus, a recognition of people's freedom to form their own ends and lifestyles (see Sen, 2009, p. 233-238). This is obviously a characteristic that aims to gain the approach an ethically and politically liberal nature.

However, the ultimate concern of the capability approach is not people's conversion of resource and achievements of functionings that they value, but is their *ability* to achieve functionings, or their *capability*. The difference between the former and the latter is associated with choice or free-will. To illustrate this let us take the functioning of being well-nourished. It is a broadly agreed that being adequately nourished is a necessary and thus a valuable functioning regardless of what particular type of lifestyle people embrace. Yet, according to the capability approach, we ought to distinguish between those who choose not to achieve this functioning due to, say, fasting based on a religious reason, political objectives, or aesthetic concerns, and those who cannot achieve it due to lack of food while comparing their (dis)advantages. In both cases, being adequately nourished is not properly achieved; yet there is a significant difference in advantage of those who fast and those who lack food, since fasting "is choosing to starve when one does have other options" (Sen, 1992, p. 52). Here we again see the liberal nature of the capability approach that ascribes an intrinsic value to the idea of freedom that is considered in a form of agency, free-will, or choice (see Sen, 1988, pp. 289-293, 1992, p. 41). This leads the capability approach to argue that people should be free to choose and live the life that they value, even though their choices in some cases may give rise to an actual reduction in their material well-being (see Sen, 1985b, pp. 203-208, 1992, pp. 59-62, 2009, pp. 286-290) such as starving.

Briefly, Sen's capability approach, *inter alia*, is an analytical framework that allows involving various diversities of social reality for a comparative analysis of (dis)advantage. Emphasizing both the inter-individual and inter-end variations among people, it takes a critical position against both the generic abstract models of justice and the axiomatic notion of rational/economic actor both of which consider people's unequal possession of resources (e.g. rights, income, social primary goods) as the primary space of evaluation to assess their (dis)advantageous conditions. Drawing on an authentic conceptual framework (e.g. functionings, conversion factors, capability), the capability approach argues that such models one way or another unduly neglect social diversities of human beings as well as their varied institutional circumstances, which eventually aligns it with certain sociological understandings of inequality. Therefore, the capability approach is conventionally described as "a sociological turn" (Robeyns, 2006, p. 371) in the relevant literature. However, I argue that this is not a fully-deserved description.

4. Beyond the Conventional: A Sociological Criticism of the Capability Approach

Emphasizing both the diversity of valued functionings and the variability of people's routes to achievement of the good life, Sen's conception of social justice is, to a certain extent, in alignment with sociological understandings of inequality that stress the diverse and situational nature of social practices of the social actor. We can illustrate Sen's alignment with sociological understanding of inequalities in diverse ways. To illustrate this, we can point out his emphasis on the

limits of “pure theory” detached from social context (Sen, 2004, p. 78) and the variability of requirements of achieving a good life in different “social climates” (Sen, 2006b, pp. 36–37, 1992, pp. 114–116, 1999, pp. 72–74). His criticism of Rawls, which underlines the diversity of social, environmental, and personal characteristics of people leading to variation in converting primary goods into the achievement of a good life, can also be considered as another example of his alignment with a sociological understanding of inequalities (Sen, 1992, pp. 85–87, 2009, pp. 260–262). His criticism of utilitarian welfarism that ignores a socially conditioned nature of desires and preferences (Sen, 1985a, p. 12, 1985b, pp. 188–191, 1987, p. 15, 1990b, p. 127) is also compatible with a sociological interpretation of how people’s desires and preference are formed in relation to the unjust social structure. In this regard, addressing Sen’s capability approach as a “sociological turn”, *vis-à-vis* utilitarian, libertarian and Rawlsian models, does not seem totally misleading. However, apart from some conventional criticisms to his approach (e.g. Dean, 2009; Deneulin, 2005; Deneulin & McGregor, 2010; Evans, 2002; Hill, 2003; Navarro, 2000; Sandbrook, 2000; Sayer, 2012), I claim that this is not a fully-deserved characteristic. My primary argument that underpins this claim is that Sen draws on sociological accounts of *the social actor* and underlines the significance of social diversities primarily to criticize rival frameworks of justice, rather than giving such an account any more extended place in constructing his own authentic argument that is still significantly prone to an axiomatic and abstract notion of *the rational actor*.

As stressed above, the capability approach claims that a just society is one where people are capable of achieving what they value to be and do. While Sen criticizes the utilitarian space of evaluation (happiness, desire-fulfilment or preference satisfaction), he points out a sociological fact that people’s mental states can be conditioned by social structure and thus, we cannot rely on people’s happiness, desires or satisfaction in reflecting on justice. However, the difference between people’s desires and their values is not clear in his works. That is to say that what people value, similar to what they desire, can also be socially conditioned and cannot be relied on while reflecting on justice. Therefore, Sen attempted to correct this potential problem by proposing that we should not simply rely on what people value, but also aim to scrutinize their values by looking at whether their valuation is “reasoned”:

In doing a scrutinized valuation -central to the account I am concentrating on- the need for scrutiny is built in, but scrutiny does not get its due when pleasures or desires are simply taken as the basis of moral or political calculation. The difference lies in the need for critical assessment and scrutiny for reasoned valuation, which differs (...) from just tallying pleasures or desires (this also explains, by the way, why I speak so much about ‘reason to value’...) (Sen, 2006a, p. 92).

Precisely because values may be conditioned, Sen frequently emphasizes the phrase “reason to value” (e.g. Sen, 2009, p. 231). Thus, his final argument evolves into that a just society is one where people are able to achieve what they have *reason to value* to be and do. Accordingly, Sen, who criticizes the utilitarian space of evaluation by stressing the socially conditioned nature of desires and preferences in line with a sociological understanding of *the social actor*, returns to an economical understanding of *the rational actor* whose values are supposed to be reasoned while he constructs his own alternative argument against the utilitarian space of evaluation. While doing so, however, Sen neither identifies what qualifies a person’s reason as an admissible reason nor explains how we should evaluate this reason. Thus, such an understanding of the rational actor

who is supposed to have an admissible reason to value something falls short within the realm of intricate social relations and contended nature of diverse understandings of the good life. Consider, for example, a religious person who values the banning of food consumption in public spaces during Ramadan and points out the religious doctrine s/he embraces as a reason behind this valuation. How should we evaluate such valuation and reasoning while deciding if s/he should be entitled to achieve this valuation at the expense of other's valuation to consume food in public space? Consider a person living in currently polarized atmosphere of Turkey and valuing not living with Kurds⁴ and rationalizes this valuation based on a view that Kurds are "purse-snatchers", "robbers", "benefit scroungers", and "murderers" (see Saracoglu, 2010, pp. 247–255)⁵. What, according to Sen's capability approach, makes this person's valuation and reasoning inadmissible? Consider the case of a black woman who values skin-bleaching based on the aesthetic reason of having a lighter skin tone that is considered as "beautiful and attractive" in her social context (see Fokuo, 2009, pp. 139–140; Hunter, 2007, pp. 246–249). How should we evaluate such valuation and reasoning while deciding if she ought to be capable to achieve having a lighter skin-tone in order to be acknowledged as "beautiful and attractive" in her social context? We can find similar cases that are not so easy to evaluate within the present framework of Sen's approach, unless it incorporates a sociological perspective that focuses on, for example, what social and institutional mechanisms lead the black women to ascribe "having a light(er) skin tone" a meaning of "being beautiful and attractive". Or, what social and institutional configurations of society in Turkey lead some to develop an image of Kurds that is associated with crimes like purse-snatching or benefit scroungers. In brief, Sen's approach recognizes the importance of critical scrutiny of people's values. However, it does not take into account that people's reasonings, similar to their values, are also socially conditioned. Thus, Sen does not aim to explain what makes a reason an admissible one, nor offers us any analytical framework to evaluate these reasons. However, a sociological perspective on the formation of people's reasonings behind their valuation would not ignore the fact that neither people's values nor their reasonings in valuing a being or doing is immune to the influence of their social and institutional surroundings.

There is another example that also illustrates an insufficient use of a sociologically informed perspective in the analytical texture of the capability approach. As I stressed in the previous section, people's achievement of what they have reason to value is primarily discussed in relation to the conversion factors⁶ that influence their ability to convert resources into the achievement of functionings. This emphasis by Sen constitutes his main analytical criticism of the Rawlsian model of justice that is, according to him, blind to inter-individual diversities. However, I argue that his proposition needs further clarification of what these factors might be and why/how they operate in relation to the social/institutional contexts of our modern societies.

4 An empirical research conducted in 59 cities of Turkey revealed that 47,4 percent of Turkish respondents does not want to live nearby Kurds (KONDA, 2011) at the time of the research conducted.

5 I should note a clarifying reservation that some other researches whose findings conflict with the finding of the KONDA's research can be referred to. Thus, based on such researches, we can point out a significantly big proportion of Turkish society that does not share such a stigmatising view on the Kurdish population of Turkey whilst openly express their will to live with harmony and peace all together. However, such references do not invalidate the main claim presented here that the capability approach falls short in responding how to assess such distorted valuation of some people that primarily arises from a stigmatising view on a particular ethnic group within a polarised social atmosphere.

6 Note that Sen mostly uses the term "sources of diversity" to point out these factors in his works (see Sen, 1992, 1999).

To demonstrate the inadequacy of Rawls' primary goods, Sen for example refers to the significance of people's diverse characteristics leading to a variation in the conversion of primary goods and gives us an account of what these factors of conversion might be (see Sen, 1992, p. 27). He stresses that "conversion problems can involve some extremely complex social issues, especially when the achievements in question are influenced by intricate intragroup relations and interactions" (Ibid. 33). However, he does not say much about what these "extremely complex social issues" might be. Instead, he confines himself to vaguely stress "physical differences" such as "metabolic rates, gender, pregnancy, climatic environment, exposure to parasitic diseases and so on" (Ibid.). More recently, he provided a clearer account of the conversion factors and identified the five categories as "personal heterogeneities" (e.g. age, gender, disability), "diversities in the physical environment" (e.g. climatic circumstances), "variations in social climate" (e.g. prevalence or absence of crime and violence, the nature of community relationships), "differences in relational perspectives" (e.g. established patterns of behavior in a community), and "distribution within the family" (e.g. distributional rules followed within the family) (Sen, 1999, pp. 70–71, 2009, pp. 254–257). However, these categories are still too vague and abstract to be an analytical tool in the examination of people's achievement of good life. For example, "established patterns of behavior in a community" or "the nature of community relationships" are very broad categories in which countless factors can be placed. Besides, there are clearly some overlaps between Sen's categories. It is difficult, for instance, to distinguish "the nature of community relationships" from "conventions and customs". Moreover, it is impossible to examine the influences of what Sen calls "personal heterogeneities" (e.g. gender or age) without any reference to "social climate" or to the "distributional rules followed within the family". Therefore, both identification and classification of conversion factors in Sen's works are too vague, which is mostly because of the lack of sociologically-informed perspective in constructing his own alternative proposition.

The lack of sociologically-informed perspective in Sen's conceptualisation of conversion factors reveals itself more clearly as we look at what he calls "personal heterogeneities" (Sen, 1999, p. 70, 2009, p. 255) such as "age", "disability", "pregnancy", "gender". Such factors lead to variations in people's achievement of the good life mainly because of specific configurations of institutional policies, or the operation of particular social norms in our modern societies. This is to say that neither "age" nor "disability" is a conversion factor on its own; but they *become* conversion factors due to the particular configuration of societies. For example, a person of advanced years' inability to access public transportation is not associated with her/his age in essence, but is because of the given configuration of our institutional policies that do not regulate the public transportation services in an old-age-friendly form. Accordingly, such a sociological perspective that underlines the role of institutional structure suggests that all factors leading to variation in the achievement of the good life are in essence social/institutional, but not "personal". On the other hand, Sen's (1992, p. 20) classification of these factors as "purely individual" (see *ibid.* 27), or "personal heterogeneities" is not simply a problem of taxonomy. But, it demonstrates an insufficient employment of a sociologically-informed perspective in identifying and conceptualizing the conversion factors.

An implication of such a vague conceptualisation that suffers from the lack of a sociologically-informed perspective appears in the empirical literature on the capability approach in the form of insufficient attention to the social/institutional causes of (dis)advantage. The vague identification of conversion factors has led to the emergence of empirical literature that mostly focuses on inequalities across varied differences (e.g. age or gender groups) of people in their achievement of

certain opportunities. This type of research usually informs us about *who* the disadvantaged groups are; but, they do not sufficiently discuss *why* and *how* these groups are disadvantaged. Thus, we do not know *why* or *how* social/institutional dynamics lead to variations across people's social identities in the framework of the capability approach. In other words, the question that is usually left unaddressed is why and how social/institutional arrangements turn people's differences into the diversities of inequalities. So, although the existing capability literature tells us who the (dis)advantaged ones are, it says very little about why and how they have become (dis)advantaged. For example, by looking at the national dataset, we can see variation between various groups' (e.g. woman and man) achievements of certain functionings (e.g. education and employment). Based on this, we can reflect on who the disadvantaged one is. Yet, such analysis only provides us with an identification of a disadvantaged group, rather than explaining how and why this group became disadvantaged. Considering this from a policy perspective, it can be said that, comparing to some other frameworks of justice and inequalities, the capability approach currently provides a more advanced and nuanced analysis of who the disadvantaged ones are. But, it does not, in its present framework, sufficiently inform us how to tackle these disadvantages socially or institutionally.

5. Conclusion

The existing theoretical literature on social justice is contested with a quite a number of convincing perspectives that mostly focus on specifying the space of evaluation that should govern the process of resource allocation. Among these theories of social justice, three mainstream approaches, namely the utilitarian, libertarian and Rawlsian models, point out the significance of different spaces of evaluation such as utility (considered to be happiness or different forms of subjective well-being), entitlements (considered to be the rights to acquire and hold possession) and fairness (considered to be the ownership of social primary goods distributed in accordance with the principle of justice as fairness). Drawing on a sociological account of various diversities, the capability approach criticizes these theories by underlining limitations of, for example, subjective wellbeing, entitlement of acquiring and having possessions as well as the distribution of social primary goods. Such a perspective of diversity that the capability approach employs leads to the emergence of an understanding that symbolizes a "sociological turn" in the existing literature on social justice where a number of theories are usually built upon an assumption that both individuals and their social surroundings are perfectly similar. Although it has been criticized from different perspectives that broadly underline its various drawbacks (such as Dean, 2009; Deneulin, 2005; Deneulin & McGregor, 2010; Evans, 2002; Hill, 2003; Navarro, 2000; Sandbrook, 2000; Sugden, 2006; Sayer, 2012), the capability approach has managed to gain a distinctive place in both theoretical and empirical literature on social justice by employing an account of sociological diversities. However, focusing on its analytical proposals that most of the critical assessments of the capability approach have significantly overlooked so far, I argued that the approach mostly employs such a sociological account when it criticizes the existing rivalry perspectives in the contemporary literature of justice, rather than in the process of making up its own alternative authentic proposal. To underpin this argument, I critically evaluate the analytical texture of the primary claim of the capability approach that proposes to assess justice in relation to an individual's ability to achieve what s/he has reason to value to be and do. In this critical evaluation, I firstly discussed that although the capability approach criticizes the utilitarian account with its blindness to the unreliability of people's desires and preferences due to existing structur-

al inequalities, it avoids acknowledging the various roles of structural inequalities that also form and distort people's reasonings in valuing a being or doing. Secondly, I looked to Sen's primary claim against the Rawlsian account of justice that stresses Rawls' blindness to inter-individual diversities. In this discussion, I stressed that although Sen draws on a sociological account of human diversity to demonstrate shortfalls of Rawlsian account of justice, it pays insufficient attention to various sociological diversities in conceptualising its own analytical argument that is about people's unevenness in converting their possessions into something that they have reason to value. Based on such discussion in this paper, I have claimed that although Sen's capability approach is termed a "sociological turn" in the literature of justice, this is not a fully-deserved characteristic since it does not give a sociologically-informed perspective sufficient place in configuring its own authentic proposal.

References

- Alkire, S. (2005). Why the capability approach. *Journal of Human Development*, 6(1), 115–133.
- Alkire, S. (2008). Using the capability approach: Prospective and evaluative analyses. In F. Comim, M. Qizilbash & S. Alkire (Eds.), *The capability approach: Concepts, measures and applications* (pp. 26–51). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Alkire, S., & Deneulin, S. (2009). The human development and capability approach. In S. Deneulin & L. Shahani (Eds.), *An introduction to the human development and capability approach* (pp. 22–48). London, UK: Earthscan.
- Bentham, J. (2005). *An introduction to the principle of morals and legislation*. Oxford, UK: Oxford University Press. (Original work published 1789)
- Campbell, T. (2010). *Justice*. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.
- Dean, H. (2009). Critiquing capabilities: The distractions of a beguiling concept. *Critical Social Policy*, 29(2), 261–278.
- Deneulin, S. (2005). Promoting human freedoms under conditions of inequalities: A procedural framework. *Journal of Human Development*, 6(1), 75–92.
- Deneulin, S., & McGregor, A. (2010). The capability approach and the politics of a social conception of well-being. *European Journal of Social Theory*, 13(4), 501–519.
- Evans, P. (2002). Collective capabilities, culture, and Amartya Sen's development as freedom. *Studies in Comparative International Development*, 37(2), 54–60.
- Fokuo, J. K. (2009). The lighter side of marriage: Skin-bleaching in post-colonial Ghana. *African and Asian Studies*, 8(1–2), 125–146.
- Hill, M. T. (2003). Development as empowerment. *Feminist Economics*, 9(2–3), 117–135.
- Hume, D. (1998). *An enquiry concerning the principle of morals*. Oxford, UK: Oxford University Press. (Original work published 1751)
- Hunter, M. (2007). The persistent problem of colorism: Skin tone, status, and inequality. *Sociology Compass*, 1(1), 237–254.
- KONDA Araştırma. (2011). *Kürt meselesinde algı ve beklentiler*. İstanbul, Turkey: İletişim Yayınları.
- Locke, J. (1956). *The second treatise of government and a letter concerning toleration*. Oxford, UK: Basil Blackwell Publishing. (Original work published 1689)
- Lister, R. (2004). *Poverty*. Cambridge, UK: Polity Press.
- Marx, K. (1999). Critique of the Gotha Programme. In Jon Elster (Ed.), *Karl Marx: A reader* (pp. 291–294). Cambridge, UK: Cambridge University Press. (Original work published 1875)
- Miller, D. (1976). *Social justice*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Navarro, V. (2000). Development and quality of life: A critique of Amartya Sen's development as freedom. *International Journal of Health Services*, 30(4), 661–674.
- Nozick, R. (1974). *Anarchy, state and utopia*. Oxford, UK: Blackwell.
- Osmani, S. R. (2010). Theory of justice for an imperfect world: Exploring Amartya Sen's idea of justice. *Journal of Human Development and Capabilities*, 11(4), 599–607.
- Rawls, J. (1985). Justice as fairness: Political not metaphysical. *Philosophy & Public Affairs*, 14(3), 223–251.
- Rawls, J. (1993). *Political liberalism*. US: Columbia University Press.
- Rawls, J. (2001). *Justice as fairness: A restatement*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Rawls, J. (2003). *A theory of justice*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Rawls, J. (2005). *A theory of justice*. Cambridge, MA: Harvard University Press. (Original work published 1971)
- Robeyns, I. (2006). The capability approach in practice. *The Journal of Political Philosophy*, 14(3), 351–376.
- Ryan, A. (1993). Introduction: Justice in general. In A. Ryan (Ed.), *Justice* (pp. 1–17). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Sandbrook, R. (2000). Globalization and the limits of neoliberal development doctrine. *Third World Quarterly*, 21(6), 1071–1080.

- Saracoglu, C. (2010). The changing image of the Kurds in Turkish cities: Middle-class perceptions of Kurdish migrants in Izmir. *Patterns of Prejudice*, 44(3), 239–260.
- Sayer, A. (2012). Capabilities, contributive injustice and unequal division of labour. *Journal of Human Development and Capabilities*, 13(4), 580–596.
- Sugden, R. (2006). What we desire, what we have reason to desire, whatever we might desire: Mill and Sen on the value of opportunity. *Utilitas*, 18(1), 33–51.
- Sen, A. (1979a). Utilitarianism and welfarism. *The Journal of Philosophy*, 76(9), 463–489.
- Sen, A. (1979b). *Equality of what?* The tanner lecture on human values. Retrieved from http://www.ophi.org.uk/wp-content/uploads/Sen-1979_Equality-of-What.pdf.
- Sen, A. (1983a). *Poverty and famines: An essay on entitlement and deprivation*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Sen, A. (1983b). Poor, relatively speaking. *Oxford Economic Papers*, 35(2), 153–169.
- Sen, A. (1985a). *The standard of living*. Retrieved from http://tannerlectures.utah.edu/_documents/a-to-z/s/sen86.pdf.
- Sen, A. (1985b). Well-being, agency and freedom. The Dewey Lectures 1984. *The Journal of Philosophy*, 82(4), 169–221.
- Sen, A. (1985c). The moral standing of the market. *Social Philosophy & Policy*, 2(2), 1–19.
- Sen, A. (1987). *Commodities and capabilities*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Sen, A. (1988). Freedom of choice, concept and content. *European Economic Review*, 32, 269–294.
- Sen, A. (1990a). Justice: Means versus freedom. *Philosophy and Public Affairs*, 19(2), 111–121.
- Sen, A. (1990b). Gender and cooperative conflicts. In I. Tinker (Ed.), *Persistent inequalities* (pp. 123–149). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Sen, A. (1992). *Inequality re-examined*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Sen, A. (1993). Markets and freedoms: Achievements and limitations of the market mechanism in promoting individual freedoms. *Oxford Economic Papers*, 45(4), 519–541.
- Sen, A. (1997). *On economic inequality*. J. E. Foster & A. Sen (Eds.). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Sen, A. (1999). *Development as freedom*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Sen, A. (2004). Dialogue: Capabilities, lists and public reason: Continuing the conversation. *Feminist Economics*, 10(3), 77–80.
- Sen, A. (2006a). Reason, freedom and well-being. *Utilitas*, 18(1), 80–96.
- Sen, A. (2006b). Conceptualizing and measuring poverty. In D. B. Grusky & R. Kanbur (Eds.), *Poverty and Inequality* (pp. 30–46). Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Sen, A. (2008). The idea of justice. *Journal of Human Development*, 9(3), 332–342.
- Sen, A. (2009). *The idea of justice*. London, UK: Penguin Books.
- Tocqueville, A. (2004). *Democracy in America*. New York, NY: Literary Classics of the United States Inc. (Original work published 1840)

Journal of Economy Culture and Society

ISSN: 2602-2656 / E-ISSN: 2645-8772

Kitap Değerlendirmesi / Book Review

İslâm Medeniyeti Söylemi

Alper Gürkan, MGV Yayınları, Aralık-2016 - 1. Baskı, 178 sayfa
ISBN: 978-605-5000-55-4

İhsan ALTINTAŞ¹



¹Doktora Öğrencisi, İbn-Haldun Üniversitesi, Medeniyetler İttifakı Enstitüsü, İstanbul, Türkiye

Corresponding author:

İhsan ALTINTAŞ, İbn-Haldun Üniversitesi, Medeniyetler İttifakı Enstitüsü, İstanbul, Türkiye

E-mail: ihsanalintash@gmail.com

Received: 05.12.2017 **Accepted:** 03.01.2018

Citation: Altıntaş, İ. (2018). İslam medeniyeti söylemi [A. Gürkan tarafından yayına hazırlanan *İslam medeniyeti söylemi* başlıklı kitabın değerlendirmesi]. *Journal of Economy Culture and Society*, 58, 247-248. <https://doi.org/10.26650/JECS476677>

İslam Medeniyeti Söylemi isimli eser beş bölümden meydana gelmektedir. Yazar ilk bölümde nebi gelenek ile medeniyet ilişkisini irdelemektedir. İlk önce Müslüman ideolojisinde insanın dünyadaki ve kâinattaki pozisyonunu tartışmaya açmaktadır. Bu bakış açısı ile medeniyet, insanoğlunun kurduğu düzen zaman, mekân ve şekil boyutlarında tecessüm etmesi ile ortaya çıkar.

Yazar cosmos “düzen” kavramını açarak kâinatta var olan “yaratılmış olan” ile insan arasındaki bağı kurar. Yazar, halife olarak yaratılan insan, kâinat düzeninin de küçük bir temsilidir fikrinin derinliğini önümüze sermektedir. Medeniyet, insanoğlunun kurduğu düzende Allahvaroluş-insan ilişkisinde anlam bularak din etkeninde ortaya çıkmıştır. Din her ne kadar insanlar tarafından farklı şekillerde algılsa da aslında “kayyim/geçerli yasa” olarak zaman-mekân biçiminin dışındadır. Medeniyet kavramının aynı zamanda bazı Müslüman düşünürler tarafından farklı algılandığına değindikten sonra yazar medeniyetin ahlak ile olan ilişkisini ele alır. Ahlak ve din sıkı sıkıya birbirine bağlanmış aynı ilkedен türemiştir der.

Yazar gelenek ile modern bilgide din ve medeniyet kavramlarının nasıl oluştuğunu tartışmaya açar. Yazar, Âdem’in, yeryüzüne üstün bilgilerle donatılarak gönderilmiştir ve O’na her şeyi yapma sanatı gösterilmiştir ve O ilk medeni insandır fikrine katılır.

Yazar, insanın mevcudat içerisindeki pozisyonunu tanımladıktan sonra topluluk ve şehirleşmenin nasıl oluştuğuna vurgu yapar. Bu bağlamda özellikle Nebi tarafından dizayn edilen Medine şehrinin uygulamalı örneğini vererek şehir-din ilişkisini vurgular. Bunun yanı sıra ilk insan olan Âdem ve Nebi geleneğindeki teknik, sanat ve meslek icraatı ile şehirlerdeki faaliyeti anlatır.

İkinci bölümü İbn Haldun'un düşüncelerine ayıran yazar, toplum kavramının ilk İslami düşünürler için ne anlam ifade ettiğini açıklar. İbn Haldun'un isimlendirdiği "umran" ilminin en önemli kavramlarından biri olan "asabiyye" teorisinin aile-toplum-devlet üçgeninde ne anlama geldiğini açıklar.

Üçüncü bölümde, Farabi'nin "*Medinetü'l Fazıla*" adlı eserinde tasavvur edilen şehir hayatının yapısını açıklar ve Guênon ile benzeşen ve farklılaşan yönlerini ele alır. İslam'da tasavvur edilen devlet yönetim mekanizmasının Osmanlı'da nasıl teşekkül ettiğini tespit etmeye çalışır. Bu yönetim mekanizmasının, özellikle politik-ekonomik yönden Osmanlı devlet yapısının şekli üzerine öne sürülen görüşler arasında yer alan "Asya" tipi üretim tarzı" (ATÜT)'e uyumlu olup olmadığı konusunda fikir ileri süren düşünürlerin argümanlarını ele alır. Ziraat geleneğine sahip olan Osmanlı'nın modern çağda neden kapitalist bir yapıya geç(e)mediğini detayları ile tartışmaya açar. Kemal Tahir'in "*Devlet Ana*" romanı üzerine yaptığı analizde Tahir'in mülkiyet-devlet konularındaki bakış açısını vurgular ve bu roman üzerine yazılan akademik çalışmaları değerlendirir. Bu bölümün sonunda ise ekonomik açıdan Ahilik sisteminin tasavvuf ile ilişkisini yorumlar.

Dördüncü bölümde "sosyal adalet" kavramını detaylı olarak ele alan yazar bu kavramın modern dönemde oluştuğunu ve İslam medeniyetinde genel anlamı ile "adalet" kavramının buna denk geldiğini vurgular. Ekonomi kökenli gelişen sosyal adaletin temel prensiplerini İslam tarihinde sorgulayan yazar "kardeşlik" ilkesinin bu prensiplere karşılık geldiğini savunur ve bu söylemi Kur'an ve hadis ile desteklemeye çalışır.

Beşinci bölümde medeniyet kavramının modernite ve sonrası dönemde yüklendiği anlamı analiz eder. Avrupa merkezli ortaya çıkan modernlik daha çok "ilerlemeci" fikrinin bir tezahürüdür ve bunun temelleri de rasyonelliği (aklı) ve planlamacılığı referans alan maddeci bakış açısıdır. Aynı kavram ilk defa farklı aydın grupları tarafından farklı anlamlarda kullanılmıştır. Bu noktada yazar Tanzimat Dönemi ve sonrası aydınların (Mustafa Reşit Paşa, Said Halim Paşa, Ziya Gökalp, Mehmet Akif Ersoy, Sabri Ülgener vs) farklı bakış açılarını geniş çerçeve ile alır. Yazar bu son bölümde "medeniyet" kelimesinin algılama biçimi üzerine yaptığı araştırma örneklemi saha uygulaması ile okura geniş ve güncel bir bilgi sunmaktadır. Elde ettiği veriler ile üç temel medeniyet kavrayışını açıklar. Birincisi; maddi gücün yansıması olarak medeniyet, ikincisi; manevi ve kültürel birikim olarak medeniyet, üçüncüsü; insani ilişkiler olarak medeniyet. Yazar ortaya koyduğu bu üç önemli kavrayışı verilere dayanarak anlam çerçevesini genişletmekte ve güncel yorumlar sağlamaktadır.

Journal of Economy Culture and Society

ISSN: 2602-2656 / E-ISSN: 2645-8772

Kitap Değerlendirmesi / Book Review

Değer Bilinçlendirme Yaklaşımı

Hasan Bacanlı, Çizgi Kitabevi, 2017

Duygu DİNÇER¹¹Dr. Öğr. Üyesi, İbn Haldun Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Fakültesi, Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık Ana Bilim Dalı, İstanbul, Türkiye**Corresponding author:**

Duygu DİNÇER, İbn Haldun Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Fakültesi, Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık Ana Bilim Dalı, İstanbul, Türkiye

E-mail: drduygudincer@gmail.com**Received:** 14.12.2017 **Accepted:** 03.01.2018**Citation:** Dinçer, D. (2018). Değer bilinçlendirme yaklaşımı. [H. Bacanlı tarafından yayına hazırlanan *Değer bilinçlendirme yaklaşımı* başlıklı kitabın değerlendirmesi]. *Journal of Economy Culture and Society*, 58, 249-254. <https://doi.org/10.26650/JECS476680>

“Değer, kişi için bir yaşam iddiasıdır.”

Hasan BACANLI

Değer Bilinçlendirme Yaklaşımı, yapmış olduğu çalışmalarla otuz yılı aşkın bir süredir eğitim psikolojisi alanına teorik, pratik ve öğretmen yetiştiriciliği açısından katkıda bulunan ve bu alanı *ithal bilgi aktarmacılığından, özgün kavram, kuram ve düşünce üretmeciliğine* taşıyan değerli bir bilim insanının, Prof. Dr. Hasan Bacanlı'nın, Eylül 2017'de Çizgi Kitabevi aracılığıyla okurlarıyla buluşan eseridir. Çalışma, ortaya koyduğu özgün değer eğitimi modeli ile Bacanlı'nın *yerel düşünce üretme* çabasının somut bir ürünüdür. Bu yönüyle yazarın, Doç. Dr. Mehmet Ali Dombaycı ile birlikte geliştirdiği “Dört Katlı Düşünme Modeli” (DKDM) (bkz. Bacanlı, 2012; Dombaycı, 2012) ve Bedi Aydın ile birlikte geliştirdiği “Yetkinlik Modeli” (bkz. Bacanlı ve Aydın, 2017) gibi yenilikçi, orijinal ve yerel kaynaklardan beslenen çalışmalarla benzer bir aksiyonel çizgidedir. Bacanlı'nın ifadesiyle kitapta ortaya konulan Değer Bilinçlendirme Yaklaşımı (DBY) “yurtdışındaki bazı kavram ve kuramların Türkiye'ye uyarlanması” ile ortaya konulan ya da “onlara dayanılarak geliştirilen” bir çalışma değildir (Bacanlı, 2017, s. 16); aksine doğrudan bu toprakların ürünüdür.

Eser, “Giriş”, “Değer”, “Eğitim ve Değer Eğitimi”, “Değer Eğitimi Modeli Olarak Değer Bilinçlendirme” ve “Gelecek Üzerine Düşünceler” olmak üzere beş kısımdan oluşmaktadır. Ayrıca Ekler bölümü de bulunmaktadır. Girişi takip eden ilk iki bölümde değere ve değer eğitimine dair genel bir çerçeve çizilirken üçüncü bölümde kitaba adını veren “Değer Bilinçlendirme Yaklaşımı” (DBY) merkeze yerleştirilmektedir. Son bölümde ise DBY konusunda ileriye dönük beklentiler gündeme getirilmektedir.

Kitabın “Giriş” kısmı iki ana çizgide ilerlemektedir. (1) Eğitimde duyuşsal alan eğitiminin önemi ve (2) düşünme eğitimi. Bacanlı, önce *davranışçılığın nasıl olup da uzun yıllar boyunca eğitim ortamlarında hüküm sürebildiği* sorusuyla dikkat çekici bir açılış yapmakta; ardından bu hegemonyanın arkasında yatan etmenleri tartışmaktadır. Bu tartışma sırasında bir yandan Bobbitt’e gönderme yaparak “tabiatın en etkili eğitim tarzının” oyun olduğuna işaret etmekte (Bacanlı, 2017, s.19), diğer yandan oyunun uzun yıllar öğrenme ortamlarında ihmal edilmiş olduğuna dikkat çekmektedir. Yazar, daha sonra eğitimde bilişsel alan gelişiminin neden ve nasıl psikomotor ve duyuşsal alan gelişiminin önüne geçtiğini irdelemekte; alanyazında çeşitli psikomotor ve duyuşsal alan taksonomileri olmasına rağmen bunların Türkiye’de ve dünyada neden bilişsel alan taksonomisi kadar rağbet görmediğini incelemektedir. Eser, bir sonraki adımda duyuşsal alan eğitiminin Goleman’ın *Duygusal Zeka* adlı kitabı ve Gardner’ın çoklu zeka anlayışıyla nasıl bir sıçrama yaşadığını irdelemektedir. Ardından Bacanlı ve Dombaycı’nın Lipman’ın düşünme sistemini Türkiye’ye uyarlama çalışmalarından ve bu kapsamda ortaya konulan DKDM’den bahsetmektedir. Bacanlı, bu kısımda DKDM’nin Lipmancı düşünme sisteminden farkına ve DKDM aracılığıyla alanyazına kazandırılan “umutlu düşünme” kavramına değinmektedir. Ayrıca DKDM’nin duyuşsal boyutları üzerinde durmakta ve onun DBY’ye ilham veren yanlarını ortaya koymaktadır. Yapılan açıklamalardan anlaşılmaktadır ki, DKDM’nin düşünme biçimlerinden biri olan “özenli düşünme” değer eğitimi ve düşünme eğitiminin kesişim yeridir. Değer eğitimi ise duyuşsal alan eğitimi kapsamında değerlendirilmektedir. DKDM’nin bir uzantısı olarak ortaya çıkan DBY’ye ve ona dayalı uygulamalara duyulan ihtiyacın nedeni, hem değer eğitiminde insanların yaşadığı kafa karışıklığıyla hem de değer ve davranış bağlantısının günümüzde yeterince kurulamıyor olmasıyla açıklanmaktadır (Bacanlı, 2017, s. 27). Yukarıda bahsi geçen hususlar göz önünde bulundurulduğunda “Giriş” bölümünün (1) yazarın eğitim alanında ortaya çıkan gelişmeleri dünyadaki ve Türkiye’deki seyri itibarıyla ve ilişkisel bir düzlemde incelemiş olması ve (2) DKDM ve DBY gibi iki yeni düşünme ve değer modelinin birbirini besleyen taraflarına değinmiş olması itibarıyla özgün olduğu söylenebilir.

Eserin “Değer” başlıklı birinci bölümü, öncelikle değer tanımı, diğer kavramlarla ilişkileri, özellikleri, oluşumu ve sınıflandırılma biçimleri üzerinde durmakta; ardından dünyadaki değer araştırmalarını, yaklaşımlarını ve modellerini ana hatlarıyla sunmaktadır. Ayrıca değer kavramının sosyal bilimlere giriş sürecini ve ölçülüp ölçülemeyeceği sorusunu gündemine almaktadır. Bacanlı, değer tanımlarını yaparken farklı disiplinlerin (örneğin psikoloji, sosyoloji, antropoloji, siyaset bilimi vb.) bakış açılarını sistemli bir bütünlük içinde harmanlamakta, bunları görselleştirmelerle somutlaştırmaktadır. Bu bağlamda şu hususlar üzerinde durmaktadır: (1) Kültür ve değer, (2) birey tarafından *istenir* olan değerler ile toplum tarafından *istenir olan* değerler, (3) tutum-davranış-değer-dünya görüşü kavramları ve bu kavramlar arasındaki farklılıklar, (4) arzu-güdü-değer-norm ilişkileri, (5) nesne özelliği olan değer ve özne özelliği olan değer kavram-sallaştırmaları, (6) biyolojik kaynaklı değer ve psikolojik kökenli değer ayrıştırmaları, (7) bireysel değer eğitimi ve sosyal değer eğitimi çalışmaları, (8) modern değer ve postmodern değer tasnifleri, (9) mikro ve makro düzeyde değer çalışmaları ve (10) değerlerin oluşumu. Söz konusu

konular irdelenirken Rezsahazy, Rokeach, Bristol, D'Andrade, Maslow, Brown, Kahle, Trapnell, Paulhus, Peterson ve Seligman gibi araştırmacıların değer kavramsallaştırmalarına değinilmektedir. Benzer şekilde Konapka'nın değer oluşumu basamakları; Spranger, Morris, Musek ve Schwartz gibi araştırmacıların değer sınıflamaları da ele alınmaktadır. Tüm bu gözden geçirmelerden sonra yazar, değer eğitimi konusunda çeşitli öneriler sunmakta ve sonuçlara varmaktadır. Varılan sonuçlardan ikisi, "değerin nasıl öğretilereği ya da kazandırılacağı sorusuna (yalnızca) eğitim tarafından cevap verilebileceği" ve "DBY'nin bu yönde bir çaba" olduğudur (Bacanlı, 2017, s.35). Varılan bir diğer sonuç ise değer eğitimini; yapılandırılmış amaçlar doğrultusunda, belirli mantıksal değer sınıflandırmaları ve öğrenci düzeyine uygun somutlaştırmalar yoluyla sunmanın önemli olduğudur. Bölüm sonunda ayrıca eğitim alanında değerlerin nasıl tasnif edilebileceğine dair bir mantıksal kategorizasyon da sunulmaktadır. Bu öneriye göre değerler kişinin (1) kendisiyle ilgili, (2) ilişkileri ile ilgili, (3) içinde yaşadığı toplumla ilgili, (4) parçası olduğu doğa ve evrenle ilgili değerler ve ayrıca (5) olumlu/olumsuz değerler olmak üzere beş başlık altında tasnif edilebilir.

Eserin "Eğitim ve Değer Eğitimi" başlıklı ikinci bölümü eğitimin işlevleri ve değer eğitimi konuları üzerinde durmaktadır. Bacanlı, öncelikle eğitimin iki yüzü arasında ayırım yapmaktadır: *Süreç olarak eğitim ve kurum olarak eğitim*. Ona göre eğitim sürecinin temel bazı özellikleri vardır. Bunlardan ilki, eğitimin doğal olmasıdır. İkincisi, eğitimin insana bir bütün olarak hitap edebilmesidir. Üçüncüsü, eğitimin planlı etkinliklerle olduğu kadar gizli müfredat yoluyla plansız olarak da gerçekleştiriliyor olmasıdır. Dördüncüsü, eğitimin öğrencilerin bilişsel, duyuşsal ve davranışsal yönlerine hitap etmesi ve bunlardan hiçbirini atlamamasıdır. Son olarak beşincisi, eğitimin okulun ve öğretmenlerin işi olduğudur. Bacanlı'nın bu kısımda okulun ve öğretmenin sorumluluğu ile ilgili üzerinde durduğu hususlar, özellikle, Türkiye'de sık sık gündeme gelen eğitim tartışmalarına bir cevap niteliği taşıması nedeniyle dikkate değerlidir:

"Okul diğer kurumların veya tarafların için içine çekilmesi için çaba gösterebilir, ama eğitim vermek onun işidir. Bu yüzden zaman zaman karşılaşılan, 'okulda sınıflar kalabalık', 'mevcut yüksek', 'tek öğrenciyle ilgilenilemiyor', 'bu öğrenci öğretmeni dinlemiyor', 'öğrenci okul düzenini bozuyor' gibi ifadeler okulun görevini başaramamasını tescil eder. Öğretmenler sıklıkla anne babaların eğitime katılmalarını öne sürer, tabii ki haklıdırlar. Ancak, anne babayı bir kenara bırakırsak, çocuklara eğitim vermekle öğretmenler yükümlüdürler. Anne baba eğitim vermediği zaman anne babayı işten atamazsınız, ama öğretmenin işi budur ve bunu başarmak zordur. Öyle görünüyor ki, öğretmenler sınıf yönetimi becerilerini arttırmak durumundadırlar. Ancak o zaman ve bu mevcutla öğrenciye ulaşabilir ve eğitim verebilirler" (Bacanlı, 2017, s.74).

Okulun en önemli hatta "tek eğitim kurumu" (s. 74) olduğunu öne süren Bacanlı (2017), eğitimin kurumsallaşmasında Sanayi Devrimi'nin rolünü ve eğitim faaliyetinin devlet eliyle organize edilmesinin etkisini ele almaktadır. Bu bölümde ayrıca eğitimin açık ve gizli işlevleri de tartışılmaktadır. Yazara göre, eğitim kurumlarının kişinin varolan tüm kapasitelerini keşfetmesine ve geliştirmesine hizmet etmesi eğitimin bireysel işlevine; toplumların kuşaklararası değer ve gelecek aktarımına katkıda bulunması eğitimin toplumsal işlevine ve vatandaşlık görevlerini yerine getiren yurttaşlar yetiştirmesi eğitimin devlet açısından işlevine işaret etmektedir. DBY'ye göre eğitimin temel işlevi, kişinin "kendi yolunu bulabilmesi, başkasının yolunu bulmasına yardım edebilmesi ve hem kendinin hem de başkalarının yaptıklarını olgunlukla değerlendirebilir hale

gelebilmesi” yani ustalaşmasıdır (Bacanlı, 2017, s.77). Bu süreç taklit, alışkanlık, beceri, ustalaşma ve üstatlık olmak üzere aşamalı olarak meydana gelmektedir. Başlangıçta mekanik tekrarlarla başlayan, taklide dayanan davranışlar yinelenerek, niyetlilik içinde sergilenecek, hâkimiyet kazanılarak ustaca gerçekleştirilebilir hâle gelmektedir. Bu kişiler kendilerini, başkalarını ve dünyayı değerlendirebilecek ve becerilerini başkalarına öğretebilecek bir yetkinliğe ulaştığında üstatlık seviyesine çıkabilmektedir. Bacanlı'nın bu görüşlerini yakın zamanda ortaya koyduğu Yetkinlik Modeli'nde geniş kapsamlı olarak ele aldığı görülmektedir (bkz. Bacanlı ve Aydın, 2017).

Bu bölümde değer eğitimi alanında literatürde varolan birçok yaklaşım (değer aşılama, değer analizi, değer açıklama, değer olgunluğu vb.) ve teknikten (çember zamanı, akran eğitim, hizmet öğrenme, tartışma, problem çözme, oyun, simülasyon vb.) bahsedilmekte; değer eğitimi konusunda dikkate değer görüşler sunan Robb'un bakış açısına değinilmektedir. DBY de, tıpkı Robb'un değer anlayışı gibi, değer eğitimi bir ders olarak değil bir *etkinlik* olarak görmektedir.

Bacanlı'ya (2017) göre kişisel, toplumsal, kültürel ve evrensel birçok amaca hizmet ettiği için eğitimden söz edilen her yerde değer eğitimi de kaçınılmaz bir şekilde varolacaktır. Öte yandan, değer eğitimi her ne kadar sıkça din eğitimi ve ahlak eğitimi ile karıştırılıyor olsa da bunlar arasında gözden kaçırılmaması gereken önemli farklılıklar vardır. Örneğin, dindar toplumsal yapılarda değer eğitimi dinle bağlantılı olarak veriliyor olsa da bu, dindar olmayan toplumsal yapılarda değer eğitimi yapılamayacağı anlamına gelmemektedir. Dolayısıyla değer eğitimi mutlaka dine dayanmak zorunda değildir, dinden bağımsız olarak da sunulabilmektedir. Benzer şekilde, ahlak eğitimi her ne kadar değer eğitimi ile ilişkili olsa da bu ilişkide aslanan, ahlaki davranışların değerler sistemini merkeze alarak gerçekleştirilmesidir. Oynadığı bu merkezi rol, değer eğitimi karakter eğitimi, vatandaşlık eğitimi, manevi eğitim vb. eğitim programlarıyla bir dereceye kadar ilişkili fakat aynı zamanda farklı kılmaktadır.

Eserin “Değer Eğitimi Modeli Olarak Değer Bilinçlendirme” başlıklı üçüncü bölümünde DBY'nin varsayımları, dayanak noktaları, aşamaları ve değerlendirme teknikleri ayrıntılı bir biçimde ele alınmaktadır. Yazar tarafından belirtildiği üzere, başlangıçta “*Değer Boyutlandırma Yaklaşımı*” adıyla anılan model, zaman içinde –değer konusunda boyutlandırmadan ziyade bilinçlendirmenin önemli olduğunun berraklık kazanmasıyla birlikte– isim değişikliğine uğramış ve şimdiki adını almıştır. Değer eğitimi alanında karşılaşılan sorunlara bir çözüm bulmak amacıyla ortaya konulan model; değerleri, “davranışa yön veren ve insanın hayatta kalmasına yardım eden ilkeler” olarak kavramsallaştırmaktadır (Bacanlı, 2017, s. 105). Bu kapsamda yazar, değerlerin *tartışılabilir ve üzerinde uzlaşmaya varılabilir* olduğunu belirtmiş; uzlaşma yapılabilmesi için değerlerin bilişsel kavramlara dönüştürülmesi gerektiğine değinmiştir. Bireyler arasında ortaya çıkan değer farklılıklarını *tercih farklılıklarına* bağlamış; bu farklılıkların ortaya çıkışında *duyuşsal yüklemelerin* de önemli olduğunu vurgulamıştır. Öte yandan ortaya çıkan farklılıkları, kutuplaştırıcı değil zenginleştirici bir muhteva olarak konumlandırmıştır. Zira yazara göre bireysel bazda farklı değer konumlandırmalarına sahip olmak, -değerler, birbirinden farklı toplumsal işlevlerin gerçekleşmesine hizmet ettiğinden- toplumsal düzlemde faydalıdır. Bu kapsamda DBY'nin temel ilkelerinden söz eden yazar, yaklaşımın değer aktarımından ziyade *değerleri açıklamaya yönelik bir çabayı* temsil ettiğini belirtmiştir. Dolayısıyla uygulamada değer aktarımına değil, *değer yönetimine* odaklanılması gerektiğine değinmiştir. Zira eğitim ortamına gelen kişiler, hâlihazırda zaten birtakım değerlerle donatılı olduğundan Bacanlı'ya (2017) göre esas olan, bu değerlerin yönetilebiliyor olmasıdır. Bu bölümde DBY'nin işleyişiyle ilgili temel noktalara da temas eden yazar, değer analizinde *sokratik sorgulamaya dayalı işbirlikçi bir düşünme sürecinin* kilit rol oynadığını belirtmiştir. Benzer şekilde ortak bir kavram etrafında buluşmak

için grup tartışmalarından, etimolojik analizden ve kavram analizinden faydalanmanın DBY'ye dayalı bir değer eğitimi için önemli olduğunu belirtmiştir.

DBY'nin değer analizi (kişinin zihnini değer konusunda netleştirmeyi hedeflemektedir), değer sorgulama (değerlerin eylemlerle ilişkisini ve tutarlılığını irdelemektedir), değer konumlandırma (kişinin değerleri ile ideallerinin içsel tutarlılığını incelemektedir), değer öznelleştirme (kişinin bir değeri hem kendisini hem de başkalarını değerlendirmede önemli addetmesini ifade etmektedir) ve değer üretme (yeni değerler üretebilecek bir aşamaya erişmeyi imlemektedir) olmak üzere beş aşamadan oluştuğunu belirten yazar, her bir aşamada kullanılan tekniklere değinmiştir. Örneğin *değer analizi için* değer örümceği (diğer versiyonlarıyla değer kelebeği, değer böceği, değer karıncası), değer dereceleme, değer karşılaştırma ve değer sosyometrisi; *değer sorgulama için* değer belirleme ve değer aynası; *değer konumlandırma için* değer karşılaştırma, dünya değeri, dünya tehlikeleri ve değer metresi; *değer öznelleştirme için* hayali çocuk, başkası ne yapar, değer göreliliği ve değer yansıtma tekniklerinden yararlanılabileceği belirtilmektedir. Bunun dışında değer kadranı, değer bukalemunu gibi tekniklerden de söz edilmektedir. Değer üretme aşamasına nadir sayıda insanın ulaştığı düşünüldüğünden kitapta bu aşama üzerinde pek fazla durulmadığı görülmektedir. Bölümde son olarak Bacanlı ve arkadaşları tarafından yürütülen bilimsel araştırmalara ve bu araştırmalar sonucu ulaşılan bulgulara da yer verilmektedir.

“Gelecek Üzerine Düşünceler” başlıklı dördüncü ve son bölümde ise Bacanlı, DBY'nin geliştirmekte olan bir yaklaşım olduğunu belirtmekte ve araştırmacıları DBY tarafından ortaya konulan kavram ve teknikleri test edecek, geliştirip zenginleştirecek çalışmalar yürütmeye davet etmektedir. Kitabın son sayfalarına ulaşıldığında ise ölçüm araçlarından kavram analizi örneklerine kadar geniş bir çeşitlilikte, zengin bir Ekler bölümü dikkat çekmektedir. Eserin, teorik açılımları pratik örneklerle destekleyen bu yapısı, DBY'nin anlaşılabilirliğini arttırmakta ve uygulanabilirliğini somut örneklerle ortaya koymaktadır. Sonuç olarak denilebilir ki, Prof. Dr. Hasan Bacanlı tarafından kaleme alınan *Değer Bilinçlendirme Yaklaşımı* gerek eğitimciler gerekse değer eğitimi alanında çalışan araştırmacı ve uygulamacılar için başvuru kaynağı niteliğinde bir eserdir.

Kaynaklar

- Bacanlı, H. (2012). Dört katlı düşünme modeli. *Bilim ve Aklın Aydınlığında Eğitim*, 146, 29-36.
- Bacanlı, H. (2017). *Değer bilinçlendirme yaklaşımı*. İstanbul: Çizgi Kitabevi.
- Bacanlı, H. ve Aydın, B. (2017). *Yetkin ailede çocuk yetiştirme*. İstanbul: Akay Eğitim Yayınları.
- Dombaycı, M. A. (2012). Dört katlı düşünme modelinin kavramsal temelleri. *Bilim ve Aklın Aydınlığında Eğitim*, 146, 37-42.

TANIM

Journal of Economy Culture and Society, açık erişimli, hakemli, yılda iki kere Haziran ve Aralık aylarında yayınlanan bilimsel bir dergidir. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'ne bağlı Sosyoloji ve Metodoloji Araştırmaları Merkezi'nin yayınıdır. Dergi 1960 yılından beri yayınlanmaktadır. 2018 Sayı 57 itibarıyla eski ismi olan Sosyoloji Konferansları yerine Journal of Economy Culture and Society adıyla yayın hayatını sürdürmektedir. Dergiye yayınlanması için gönderilen bilimsel makaleler Türkçe ya da İngilizce olmalıdır.

AMAÇ KAPSAM

Journal of Economy Culture and Society esas olarak sosyoloji alanına dair konuların incelendiği, araştırıldığı bir platform sağlarken, aynı zamanda ekonomi sosyolojisi, tarih, sosyal politika, uluslararası ilişkiler, finansal çalışmalar gibi çeşitli sosyal bilimler alanlardan da yazılara açıktır. Derginin hedef kitlesini akademisyenler, araştırmacılar, profesyoneller, öğrenciler ve ilgili mesleki, akademik kurum ve kuruluşlar oluşturur.

EDİTORYAL POLİTİKALAR VE HAKEM SÜRECİ

Yayın Politikası

Dergiye yayınlanmak üzere gönderilen makalelerin içeriği derginin amaç ve kapsamı ile uyumlu olmalıdır. Dergi, orijinal araştırma niteliğindeki yazıları yayınlamaya öncelik vermektedir

Genel İlkeler

Daha önce yayınlanmamış ya da yayınlanmak üzere başka bir dergide halen değerlendirmede olmayan ve her bir yazar tarafından onaylanan makaleler değerlendirilmek üzere kabul edilir.

Ön değerlendirmeyi geçen yazılar iThenticate intihal tarama programından geçirilir. İntihal incelemesinden sonra, uygun makaleler Editör tarafından orijinaliteleri, metodolojileri, makalede ele alınan konunun önemi ve derginin kapsamına uygunluğu açısından değerlendirilir.

Bilimsel toplantılarda sunulan özet bildirimler, makalede belirtilmesi koşulu ile kaynak olarak kabul edilir. Editör, gönderilen makale biçimsel esaslara uygun ise, gelen yazıyı yurtiçinden ve /veya yurtdışından en az iki hakemin değerlendirmesine sunar, hakemler gerek gördüğü takdirde yazıda istenen değişiklikler yazarlar tarafından yapıldıktan sonra yayınlanmasına onay verir.

Makale yayınlanmak üzere Dergiye gönderildikten sonra yazarlardan hiçbirinin ismi, tüm yazarların yazılı izni olmadan yazar listesinden silinemez ve yeni bir isim yazar olarak eklenemez ve yazar sırası değiştirilemez. Yayına kabul edilmeyen makale, resim ve fotoğraflar yazarlara geri gönderilmez. Yayınlanan yazı ve resimlerin tüm hakları Dergiye aittir.

Yazarların Sorumluluğu

Makalelerin bilimsel ve etik kurallara uygunluğu yazarların sorumluluğundadır. Yazar makalenin orijinal olduğu, daha önce başka bir yerde yayınlanmadığı ve başka bir yerde, başka bir dilde yayınlanmak üzere değerlendirilmediği konusunda teminat sağlamalıdır. Uygulamadaki telif kanunları ve anlaşmaları gözetilmelidir. Telifle bağlı materyaller (örneğin tablolar, şekiller veya büyük alıntılar) gerekli izin ve teşekkürle kullanılmalıdır. Başka yazarların, katkıda bulunanların çalışmaları ya da yararlanılan kaynaklar uygun biçimde kullanılmalı ve referanslarda belirtilmelidir.

Gönderilen makalede tüm yazarların akademik ve bilimsel olarak doğrudan katkısı olmalıdır, bu bağlamda “yazar” yayınlanan bir araştırmanın kavramsallaştırılmasına ve dizaynına, verilerin elde edilmesine, analizine ya da yorumlanmasına belirgin katkı yapan, yazının yazılması ya da bunun içerik açısından eleştirel biçimde gözden geçirilmesinde görev yapan birisi olarak görülür. Yazar olabilmenin diğer koşulları ise, makaledeki çalışmayı planlamak veya icra etmek ve / veya revize etmektir. Fon sağlanması, veri toplanması ya da araştırma grubunun genel süpervizyonu tek başına yazarlık hakkı kazandırmaz. Yazar olarak gösterilen tüm bireyler sayılan tüm ölçütleri karşılamalıdır ve yukarıdaki ölçütleri karşılayan her birey yazar olarak gösterilebilir. Yazarların isim sıralaması ortak verilen bir karar olmalıdır. Tüm yazarlar yazar sıralamasını [Telif Hakkı Devir Formunda](#) imzalı olarak

belirtmek zorundadırlar.

Yazarlık için yeterli ölçütleri karşılamayan ancak çalışmaya katkısı olan tüm bireyler “teşekkür / bilgiler” kısmında sıralanmalıdır. Bunlara örnek olarak ise sadece teknik destek sağlayan, yazıma yardımcı olan ya da sadece genel bir destek sağlayan, finansal ve materyal desteği sunan kişiler verilebilir.

Bütün yazarlar, araştırmanın sonuçlarını ya da bilimsel değerlendirmeyi etkileyebilme potansiyeli olan finansal ilişkiler, çıkar çatışması ve çıkar rekabetini beyan etmelidirler. Bir yazar kendi yayınlanmış yazısında belirgin bir hata ya da yanlışlık tespit ederse, bu yanlışlıklara ilişkin düzeltme ya da geri çekme için editör ile hemen temasa geçme ve işbirliği yapma sorumluluğunu taşır.

Editör ve Hakem Sorumlulukları ve Değerlendirme Süreci

Editör, makaleleri, yazarların etnik kökeninden, cinsiyetinden, cinsel yöneliminden, uyuğundan, dini inancından ve siyasi felsefesinden bağımsız olarak değerlendirir. Yayına gönderilen makalelerin adil bir şekilde çift tarafı kör hakem değerlendirmesinden geçmelerini sağlar. Gönderilen makalelere ilişkin tüm bilginin, makale yayınlanana kadar gizli kalacağını garanti eder. Editör içerik ve yayının toplam kalitesinden sorumludur. Gereğinde hata sayfası yayınlamalı ya da düzeltme yapmalıdır.

Editör; yazarlar, editörler ve hakemler arasında çıkar çatışmasına izin vermez. Hakem atama konusunda tam yetkiye sahiptir ve Dergide yayınlanacak makalelerle ilgili nihai kararı vermekle yükümlüdür.

Hakemlerin araştırmayla ilgili, yazarlarla ve/veya araştırmanın finansal destekçileriyle çıkar çatışmaları olmamalıdır. Değerlendirmelerinin sonucunda tarafsız bir yargıya varmalıdırlar. Gönderilmiş yazılara ilişkin tüm bilginin gizli tutulmasını sağlamalı ve yazar tarafında herhangi bir telif hakkı ihlali ve intihal fark ederlerse editöre raporlamalıdırlar. Hakem, makale konusu hakkında kendini vasıflı hissetmiyor ya da zamanında geri dönüş sağlaması mümkün görünmüyorsa, editöre bu durumu bildirmeli ve hakem sürecine kendisini dahil etmesini istemelidir.

Değerlendirme sürecinde editör hakemlere gözden geçirme için gönderilen makalelerin, yazarların özel mülkü olduğunu ve bunun imtiyazlı bir iletişim olduğunu açıkça belirtir. Hakemler ve yayın kurulu üyeleri başka kişilerle makaleleri tartışamazlar. Hakemlerin kimliğinin gizli kalmasına özen gösterilmelidir. Bazı durumlarda editörün kararıyla, ilgili hakemlerin makaleye ait yorumları aynı makaleyi yorumlayan diğer hakemlere gönderilerek hakemlerin bu süreçte aydınlatılması sağlanabilir.

AÇIK ERİŞİM İLKESİ

Journal of Economy, Culture and Society'nin tüm içeriği okura ya da okurun dahil olduğu kuruma ücretsiz olarak sunulur. Okurlar, ticari amaç haricinde, yayıncı ya da yazardan izin almadan dergi makalelerinin tam metnini okuyabilir, indirebilir, kopyalayabilir, arayabilir ve link sağlayabilir. Bu BOAI açık erişim tanımıyla uyumludur.

YAYIN ETİĞİ

İlke ve Standartlar

Journal of Economy, Culture and Society, yayın etiğinde en yüksek standartlara bağlıdır ve Committee on Publication Ethics (COPE), Directory of Open Access Journals (DOAJ), Open Access Scholarly Publishers Association (OASPA) ve World Association of Medical Editors (WAME) tarafından yayınlanan etik yayıncılık ilkelerini benimser; Principles of Transparency and Best Practice in Scholarly Publishing başlığı altında ifade edilen ilkeler için adres: <https://publicationethics.org/resources/guidelines-new/principles-transparency-and-best-practice-scholarly-publishing>

Gönderilen tüm makaleler orijinal, yayınlanmamış ve başka bir dergide değerlendirme sürecinde olmamalıdır. Her bir makale editörlerden biri ve en az iki hakem tarafından çift kör değerlendirilmeden geçirilir. İntihal, duplikasyon, sahte yazarlık/inkar edilen yazarlık, araştırma/veri fabrikasyonu, makale dilimleme, dilimleyerek yayın, telif hakları ihlali ve çıkar çatışmasının gizlenmesi, etik dışı davranışlar olarak kabul edilir.

Kabul edilen etik standartlara uygun olmayan tüm makaleler yayından çıkarılır. Buna yayından sonra tespit edilen olası kuraldışı, uygunsuzluklar içeren makaleler de dahildir.

ARAŞTIRMA ETİĞİ

Dergi araştırma etiğinde en yüksek standartları gözetir ve aşağıda tanımlanan uluslararası araştırma etiği ilkelerini benimser. Makalelerin etik kurallara uygunluğu yazarların sorumluluğundadır.

- Araştırmanın tasarlanması, tasarımın gözden geçirilmesi ve araştırmanın yürütülmesinde, bütünlük, kalite ve şeffaflık ilkeleri sağlanmalıdır.
- Araştırma ekibi ve katılımcılar, araştırmanın amacı, yöntemleri ve öngörülen olası kullanımları; araştırmaya katılımın gerektirdikleri ve varsa riskleri hakkında tam olarak bilgilendirilmelidir.
- Araştırma katılımcılarının sağladığı bilgilerin gizliliği ve yanıt verenlerin gizliliği sağlanmalıdır. Araştırma katılımcıların özerkliğini ve saygınlığını koruyacak şekilde tasarlanmalıdır.
- Araştırma katılımcıları gönüllü olarak araştırmada yer almalı, herhangi bir zorlama altında olmamalıdır.
- Katılımcıların zarar görmesinden kaçınılmalıdır. Araştırma, katılımcıları riske sokmayacak şekilde planlanmalıdır.
- Araştırma bağımsızlığıyla ilgili açık ve net olunmalı; çıkar çatışması varsa belirtilmelidir.
- Deneysel çalışmalarda, araştırmaya katılmaya karar veren katılımcıların yazılı bilgilendirilmiş onayı alınmalıdır. Çocukların ve vesayet altındakilerin veya tasdiklenmiş akıl hastalığı bulunanların yasal vasisinin onayı alınmalıdır.
- Çalışma herhangi bir kurum ya da kuruluşta gerçekleştirilecekse bu kurum ya da kuruluşta çalışma yapılacağına dair onay alınmalıdır.
- İnsan ögesi bulunan çalışmalarda, “yöntem” bölümünde katılımcılardan “bilgilendirilmiş onam” alındığı ve çalışmanın yapıldığı kurumdaki etik kurul onayı alındığı belirtilmesi gerekir.

MAKALE DEĞERLENDİRME KABUL ŞARTI

Derginin Yazarlara Bilgi metninde açıklanan ilke ve kurallara uymayan ve Yazıların Hazırlanması başlığı altında belirtilen şartları taşımayan makaleler değerlendirmeye alınmaz ve gerekli düzenlemelerin tamamlanması için makale yazara iade edilir.

DİL

Derginin yayın dili Türkçe ve Amerikan İngilizcesi'dir.

YAZILARIN HAZIRLANMASI

Aksi belirtilmedikçe gönderilen yazılarla ilgili tüm yazışmalar ilk yazarla yapılacaktır. Makale gönderimi online olarak ve <http://jecs.istanbul.edu.tr> üzerinden yapılmalıdır. Gönderilen yazılar, yazının yayınlanmak üzere gönderildiğini ifade eden, makale türünü belirten ve makaleyle ilgili bilgileri içeren (bkz: Son Kontrol Listesi) bir mektup; yazının elektronik formunu içeren Microsoft Word 2003 ve üzerindeki versiyonları ile yazılmış elektronik dosya ve tüm yazarların imzaladığı [Telif Hakkı Devir Formu](#) eklenerek gönderilmelidir.

1. Çalışmalar, A4 boyutundaki kağıdın bir yüzüne, üst, alt, sağ ve sol taraftan 2,5 cm. boşluk bırakılarak, 12 punto Times New Roman harf karakterleriyle ve 1,5 satır aralık ölçüsü ile hazırlanmalıdır.
2. Çalışmalar 4500 - 8500 sözcük arasında olmalı ve sayfa numaraları sayfanın altında ve ortada yer almalıdır.
3. Yazar/yazarların adları çalışmanın başlığının hemen altında sağa bitişik şekilde verilmelidir. Ayrıca yıldız dipnot şeklinde (*) yazarın unvanı, kurumu ve e-posta adresi ve telefonu sayfanın en altında dipnotta belirtilmelidir.
4. Dergimize gönderilen Türkçe makalelerde Giriş bölümünden önce 180-200 sözcük arasında çalışmanın kapsamını, amacını, ulaşılan sonuçları ve kullanılan yöntemi kaydeden Türkçe ve İngilizce öz (abstract) ile Türkçe makalelerde 600-800 kelime içeren İngilizce genişletilmiş özet yer almalıdır. İngilizce makalelerde ise, yalnızca İngilizce öz (abstract) yer almalıdır. İngilizce ve Türkçe özlerin altında çalışmanın içeriğini temsil eden 3-5 İngilizce, 3-5 Türkçe anahtar kelime yer almalıdır.
5. Çalışmaların başlıca şu unsurları içermesi gerekmektedir: Başlık, Türkçe öz ve anahtar kelimeler; İngilizce başlık, İngilizce öz ve anahtar kelimeler; İngilizce genişletilmiş özet, ana metin bölümleri, son notlar ve kaynaklar.

6. Çalışmanın başında yer alan GİRİŞ bölümünü “AMAÇ VE YÖNTEM”, “BULGULAR”, “TARTIŞMA VE SONUÇ”, ”SON NOTLAR” “KAYNAKLAR” ve “TABLOLAR VE ŞEKİLLER” gibi bölümler takip etmelidir.
7. Çalışmanın başında yer alan giriş bölümü “1. GİRİŞ” şeklinde belirtilmelidir. Gönderilen çalışmalarda sorunsalın betimlendiği ve çalışmanın öneminin belirtildiği tüm bölüm ve alt bölümler numaralandırılmalıdır. Bu düzenlemede, bölümler sırasıyla 1,2,3,4 şeklinde numaralanırken, alt bölümler ve onların da altındaki için 1.1., 1.2., 2.1., 2.2., ve 1.1.1., 1.2.1, 1.2.2., 2.1.1., 2.1.2 gibi birden çok haneli şekilde olmalıdır.
8. Metin içi alıntılama ve kaynak gösterme için APA (American Psychological Association) kaynak sitilinin 6. versiyonu kullanılmalıdır. APA 6 stili hakkında bilgi için; <http://jecs.istanbul.edu.tr/tr/content/yazarlara-bilgi/kaynaklar-sayfasini-ziyaret-edebilir-veya-Yazarlara-Bilgi'nin-Kaynaklar-basligi-altinda-ilgili-aciklama-ve-orneklere-inceleyebilirsiniz>.
9. Çalışmalarda tablo, grafik ve şekil gibi göstergeler ancak çalışmanın takip edilebilmesi açısından gereklilik arz ettiği durumlarda, numaralandırılarak, tanımlayıcı bir başlık ile birlikte verilmelidir. Tablolara ait başlık üstte, Şekiller’e ait başlık altta yer almalıdır. Demografik özellikler gibi metin içinde verilebilecek veriler, ayrıca tablolar ile ifade edilmemelidir.
10. Yayınlanmak üzere gönderilen makale ile birlikte yazar bilgilerini içeren kapak sayfası gönderilmelidir. Kapak sayfasında, makalenin başlığı, yazar veya yazarların bağlı oldukları kurum ve unvanları, kendilerine ulaşılabilecek adresler, cep, iş ve faks numaraları ve e-posta adresleri yer almalıdır (bkz. Son Kontrol Listesi).
11. Kurallar dâhilinde dergimize yayınlanmak üzere gönderilen çalışmaların her türlü sorumluluğu yazar/yazarlarına aittir.
12. Yayın kurulu ve hakem raporları doğrultusunda yazarlardan, metin üzerinde bazı düzeltmeler yapmaları istenebilir.
13. Yayınlanmasına karar verilen çalışmaların, yazar/yazarlarının her birine dergi gönderilir.
14. Dergiye gönderilen çalışmalar yayınlansın veya yayınlanmasın geri gönderilmez.
15. Yayın kurulu tarafından yayınlanması uygun bulunan makalelerin tüm yayın hakları, elektronik ortamda tam metin olarak yayımlamak da dahil olmak üzere İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Sosyoloji ve Metodoloji Araştırmaları Merkezi'ne aittir; başka bir yerde yayınlanamaz. Yazarlara telif ücreti ödenmez.

KAYNAKLAR

Derleme yazıları okuyucular için bir konudaki kaynaklara ulaşmayı kolaylaştıran bir araç olsa da, her zaman orijinal çalışmayı doğru olarak yansıtmaz. Bu yüzden mümkün olduğunca yazarlar orijinal çalışmalarını kaynak göstermelidir. Öte yandan, bir konuda çok fazla sayıda orijinal çalışmanın kaynak gösterilmesi yer israfına neden olabilir. Birkaç anahtar orijinal çalışmanın kaynak gösterilmesi genelde uzun listelerle aynı işi görür. Ayrıca günümüzde kaynaklar elektronik versiyonlara eklenebilmekte ve okuyucular elektronik literatür taramalarıyla yayınlara kolaylıkla ulaşabilmektedir.

Kabul edilmiş ancak henüz sayıya dahil edilmemiş makaleler Early View olarak yayınlanır ve bu makalelere atıflar “advance online publication” şeklinde verilmelidir. Genel bir kaynaktan elde edilemeyecek temel bir konu olmadıkça “kişisel iletişimlere” atıfta bulunulmamalıdır. Eğer atıfta bulunulursa parantez içinde iletişim kurulan kişinin adı ve iletişimin tarihi belirtilmelidir. Bilimsel makaleler için yazarlar bu kaynaktan yazılı izin ve iletişimin doğruluğunu gösterir belge almalıdır. Kaynakların doğruluğundan yazar(lar) sorumludur. Tüm kaynaklar metinde belirtilmelidir. Kaynaklar alfabetik olarak sıralanmalıdır.

Referans Stili ve Formatı

Journal of Economy Culture and Society, metin içi alıntılama ve kaynak gösterme için APA (American Psychological Association) kaynak sitilinin 6. edisyonunu benimser. APA 6. Edisyonu hakkında bilgi için:

- American Psychological Association. (2010). Publication manual of the American Psychological Association (6th ed.). Washington, DC: APA.
 - <http://www.apastyle.org/>
-

Metin İçinde Kaynak Gösterme

Kaynaklar metinde parantez içinde yazarların soyadı ve yayın tarihi yazılarak belirtilmelidir. Birden fazla kaynak gösterilecekse kaynaklar arasında (;) işareti kullanılmalıdır. Kaynaklar alfabetik olarak sıralanmalıdır.

Örnekler:

Birden fazla kaynak;

(Esin ve ark., 2002; Karasar 1995)

Tek yazarlı kaynak;

(Akyolcu, 2007)

İki yazarlı kaynak;

(Sayiner ve Demirci, 2007, s. 72)

Üç, dört ve beş yazarlı kaynak;

Metin içinde ilk kullanımda: (Ailen, Ciambur ve Welch, 2000, s. 12–13) Metin içinde tekrarlayan kullanımlarda: (Ailen ve ark., 2000)

Altı ve daha çok yazarlı kaynak;

(Çavdar ve ark., 2003)

Kaynaklar Bölümünde Kaynak Gösterme

Kullanılan tüm kaynaklar metnin sonunda ayrı bir bölüm halinde yazar soyadlarına göre alfabetik olarak numaralandırılmadan verilmelidir.

Kaynak yazımı ile ilgili örnekler aşağıda verilmiştir.

Kitap

a) Türkçe Kitap

Karasar, N. (1995). *Araştırmalarda rapor hazırlama* (8.bs). Ankara: 3A Eğitim Danışmanlık Ltd.

b) Türkçeye Çevrilmiş Kitap

Mucchielli, A. (1991). *Zihniyetler* (A. Kotil, Çev.). İstanbul: İletişim Yayınları.

c) Editörlü Kitap

Ören, T., Üney, T. ve Çölkesen, R. (Ed.). (2006). *Türkiye bilişim ansiklopedisi*. İstanbul: Papatya Yayıncılık.

d) Çok Yazarlı Türkçe Kitap

Tonta, Y., Bitirim, Y. ve Sever, H. (2002). *Türkçe arama motorlarında performans değerlendirme*. Ankara: Total Bilişim.

e) İngilizce Kitap

Kamien R., & Kamien A. (2014). *Music: An appreciation*. New York, NY: McGraw-Hill Education.

f) İngilizce Kitap İçerisinde Bölüm

Bassett, C. (2006). Cultural studies and new media. In G. Hall & C. Birchall (Eds.), *New cultural studies: Adventures in theory* (pp. 220–237). Edinburgh, UK: Edinburgh University Press.

g) Türkçe Kitap İçerisinde Bölüm

Erkmen, T. (2012). Örgüt kültürü: Fonksiyonları, öğeleri, işletme yönetimi ve liderlikteki önemi. M. Zencirkıran (Ed.), *Örgüt sosyolojisi kitabı* içinde (s. 233–263). Bursa: Dora Basım Yayın.

h) Yayıncının ve Yazarın Kurum Olduğu Yayın

Türk Standartları Enstitüsü. (1974). *Adlandırma ilkeleri*. Ankara: Yazar.

Makale

a) Türkçe Makale

Mutlu, B. ve Savaşer, S. (2007). Çocuğu ameliyat sonrası yoğun bakımda olan ebeveynlerde stres nedenleri ve azaltma girişimleri. *İstanbul Üniversitesi Florence Nightingale Hemşirelik Dergisi*, 15(60), 179–182.

b) İngilizce Makale

de Cillia, R., Reisigl, M., & Wodak, R. (1999). The discursive construction of national identity. *Discourse and Society*, 10(2), 149–173. <http://dx.doi.org/10.1177/0957926599010002002>

c) Yediden Fazla Yazarlı Makale

Lal, H., Cunningham, A. L., Godeaux, O., Chlibek, R., Diez-Domingo, J., Hwang, S.-J. ... Heineman, T. C. (2015). Efficacy of an adjuvanted herpes zoster subunit vaccine in older adults. *New England Journal of Medicine*, 372, 2087–2096. <http://dx.doi.org/10.1056/NEJMoa1501184>

d) DOI'si Olmayan Online Edinilmiş Makale

Al, U. ve Doğan, G. (2012). Hacettepe Üniversitesi Bilgi ve Belge Yönetimi Bölümü tezlerinin atf analizi. *Türk Kütüphaneciliği*, 26, 349–369. Erişim adresi: <http://www.tk.org.tr/>

e) DOI'si Olan Makale

Turner, S. J. (2010). Website statistics 2.0: Using Google Analytics to measure library website effectiveness. *Technical Services Quarterly*, 27, 261–278. <http://dx.doi.org/10.1080/07317131003765910>

f) Advance Online Olarak Yayımlanmış Makale

Smith, J. A. (2010). Citing advance online publication: A review. *Journal of Psychology*. Advance online publication. <http://dx.doi.org/10.1037/a45d7867>

g) Popüler Dergi Makalesi

Semerçioğlu, C. (2015, Haziran). Sıradanlığın rayihası. *Sabit Fikir*, 52, 38–39.

Tez, Sunum, Bildiri

a) Türkçe Tezler

Sarı, E. (2008). *Kültür kimlik ve politika: Mardin'de kültürlerarasılık*. (Doktora Tezi). Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

b) Ticari Veritabanında Yer Alan Yüksek Lisans Ya da Doktora Tezi

Van Brunt, D. (1997). *Networked consumer health information systems* (Doctoral dissertation). Available from ProQuest Dissertations and Theses. (UMI No. 9943436)

c) Kurumsal Veritabanında Yer Alan İngilizce Yüksek Lisans/Doktora Tezi

Yaylalı-Yıldız, B. (2014). *University campuses as places of potential publicness: Exploring the political, social and cultural practices in Ege University* (Doctoral dissertation). Retrieved from: <http://library.iyte.edu.tr/hizli-erisim/iyte-tez-portali>

d) Web'de Yer Alan İngilizce Yüksek Lisans/Doktora Tezi

Tonta, Y. A. (1992). *An analysis of search failures in online library catalogs* (Doctoral dissertation, University of California, Berkeley). Retrieved from <http://yunus.hacettepe.edu.tr/~tonta/yayinlar/phd/ickapak.html>

e) Dissertations Abstracts International'da Yer Alan Yüksek Lisans/Doktora Tezi

Appelbaum, L. G. (2005). Three studies of human information processing: Texture amplification, motion representation, and figure-ground segregation. *Dissertation Abstracts International: Section B. Sciences and Engineering*, 65(10), 5428.

f) Sempozyum Katkısı

Krinsky-McHale, S. J., Zigman, W. B., & Silverman, W. (2012, August). Are neuropsychiatric symptoms markers of prodromal Alzheimer's disease in adults with Down syndrome? In W. B. Zigman (Chair), *Predictors of mild cognitive impairment, dementia, and mortality in adults with Down syndrome*. Symposium conducted at American Psychological Association meeting, Orlando, FL.

g) Online Olarak Erişilen Konferans Bildiri Özeti

Çınar, M., Doğan, D. ve Seferoğlu, S. S. (2015, Şubat). *Eğitimde dijital araçlar: Google sınıf uygulaması üzerine bir değerlendirme* [Öz]. Akademik Bilişim Konferansında sunulan bildiri, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir. Erişim adresi: <http://ab2015.anadolu.edu.tr/index.php?menu=5&submenu=27>

h) Düzenli Olarak Online Yayımlanan Bildiriler

Herculano-Houzel, S., Collins, C. E., Wong, P., Kaas, J. H., & Lent, R. (2008). The basic nonuniformity of the cerebral cortex. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 105, 12593–12598. <http://dx.doi.org/10.1073/pnas.0805417105>

i) Kitap Şeklinde Yayımlanan Bildiriler

Schneider, R. (2013). Research data literacy. S. Kurbanoglu ve ark. (Ed.), *Communications in Computer and Information Science: Vol. 397. Worldwide Communalities and Challenges in Information Literacy Research and Practice* içinde (s. 134–140). Cham, İsviçre: Springer. <http://dx.doi.org/10.1007/978-3-319-03919-0>

j) Kongre Bildirisi

Çepni, S., Bacanak A. ve Özsevgeç T. (2001, Haziran). *Fen bilgisi öğretmen adaylarının fen branşlarına karşı tutumları ile fen branşlarındaki başarılarının ilişkisi*. X. Ulusal Eğitim Bilimleri Kongresi'nde sunulan bildiri, Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Bolu

Diğer Kaynaklar

a) Gazete Yazısı

Token, Ç. (2015, 26 Haziran). ‘Unutma’ notları. *Cumhuriyet*, s. 13.

b) Online Gazete Yazısı

Tamer, M. (2015, 26 Haziran). E-ticaret hamle yapmak için tüketiciyi bekliyor. *Milliyet*. Erişim adresi: <http://www.milliyet>

c) Web Page/Blog Post

Bordwell, D. (2013, June 18). David Koepp: Making the world movie-sized [Web log post]. Retrieved from <http://www.davidbordwell.net/blog/page/27/>

d) Online Ansiklopedi/Sözlük

Bilgi mimarisi. (2014, 20 Aralık). Vikipedi içinde. Erişim adresi: http://tr.wikipedia.org/wiki/Bilgi_mimarisi

Marcoux, A. (2008). Business ethics. In E. N. Zalta (Ed.), *The Stanford encyclopedia of philosophy*. Retrieved from <http://plato.stanford.edu/entries/ethics-business/>

e) Podcast

Radio ODTÜ (Yapımcı). (2015, 13 Nisan). *Modern sabahlar* [Podcast]. Erişim adresi: <http://www.radyoodtu.com.tr/>

f) Bir Televizyon Dizisinden Tek Bir Bölüm

Shore, D. (Senarist), Jackson, M. (Senarist) ve Bookstaver, S. (Yönetmen). (2012). *Runaways* [Televizyon dizisi bölümü]. D. Shore (Baş yapımcı), *House M.D.* içinde. New York, NY: Fox Broadcasting.

g) Müzik Kaydı

Say, F. (2009). Galata Kulesi. *İstanbul senfonisi* [CD] içinde. İstanbul: Ak Müzik.

SON KONTROL LİSTESİ

Aşağıdaki listede eksik olmadığından emin olun:

- Editöre mektup
 - ✓ Makalenin türü
 - ✓ Başka bir dergiye gönderilmemiş olduğu bilgisi
 - ✓ Sponsor veya ticari bir firma ile ilişkisi (varsa belirtiniz)
 - ✓ İstatistik kontrolünün yapıldığı (araştırma makaleleri için)
 - ✓ İngilizce yönünden kontrolünün yapıldığı
 - ✓ Yazarlara Bilgide detaylı olarak anlatılan dergi politikalarının gözden geçirildiği
 - ✓ Kaynakların APA6'ya göre belirtildiği
- Telif Hakkı Devir Formu
- Daha önce basılmış ve telifle bağlı materyal (yazı-resim-tablo) kullanılmış ise izin belgesi
- Kapak sayfası
 - ✓ Makalenin türü
 - ✓ Makalenin Türkçe ve İngilizce başlığı
 - ✓ Yazarların ismi soyadı, unvanları ve bağlı oldukları kurumlar (üniversite ve fakülte bilgisinden sonra şehir ve ülke bilgisi de yer almalıdır), e-posta adresleri
 - ✓ Sorumlu yazarın e-posta adresi, açık yazışma adresi, iş telefonu, GSM, faks nosu
 - ✓ Tüm yazarların ORCID'leri
- Makale ana metni
 - ✓ Makalenin Türkçe ve İngilizce başlığı
 - ✓ Özetler: 180-200 kelime Türkçe ve 180-200 kelime İngilizce
 - ✓ Anahtar Kelimeler: 3-5 adet Türkçe ve 3-5 adet İngilizce
 - ✓ Makale Türkçe ise, 600-800 kelime İngilizce genişletilmiş özet (Extended Abstract)
 - ✓ Makale ana metin bölümleri
 - ✓ Teşekkür (varsa belirtiniz)
 - ✓ Kaynaklar
 - ✓ Tablolar-Resimler, Şekiller (başlık, tanım ve alt yazılarıyla)

İLETİŞİM İÇİN:

Editör : Prof. Dr. Veysel Bozkurt
E-mail : jecs@istanbul.edu.tr
Tel : + 90 212 440 00 00 / 11548

Website : <http://jecs.istanbul.edu.tr>
Adres : İstanbul Üniversitesi
İktisat Fakültesi
Sosyoloji ve Metodoloji Araştırmaları Merkezi
Merkez Kampüs
34452, Beyazıt
İstanbul - Türkiye

DESCRIPTION

Journal of Economy Culture and Society is an open access, peer-reviewed, scholarly journal published bi-annually in June and December. It has been an official publication of Methodology and Sociology Research Center of Istanbul University, Faculty of Economics. The journal has been published since 1960. Starting from 57th issue of 2018, the journal changed its name from “The Istanbul Journal of Sociological Studies / Sosyoloji Konferansları” to Journal of Economy Culture and Society. The manuscripts submitted for publication in the journal must be scientific and original work in Turkish or English.

AIM AND SCOPE

Journal of Economy Culture and Society provides a forum for exploring issues in basically sociology but also welcomes the articles in various social science areas such as sociology of economics, history, social policy, international relations, financial studies. The target group of the journal consists of academicians, researchers, professionals, students, related professional and academic bodies and institutions.

EDITORIAL POLICIES AND PEER REVIEW PROCESS

Publication Policy

The subjects covered in the manuscripts submitted to the Journal for publication must be in accordance with the aim and scope of the journal. The journal gives priority to original research papers submitted for publication.

General Principles

Only those manuscripts approved by its every individual author and that were not published before in or sent to another journal, are accepted for evaluation.

Submitted manuscripts that pass preliminary control are scanned for plagiarism using iThenticate software. After plagiarism check, the eligible ones are evaluated by editor-in-chief for their originality, methodology, the importance of the subject covered and compliance with the journal scope.

Short presentations that took place in scientific meetings can be referred if indicated in the article. The editor hands over the papers matching the formal rules to at least two national/international referees for evaluation and gives green light for publication upon modification by the authors in accordance with the referees' claims. Changing the name of an author (omission, addition or order) in papers submitted to the Journal requires written permission of all declared authors. Refused manuscripts and graphics are not returned to the author. The copyright of the published articles and pictures belong to the Journal.

Author Responsibilities

It is authors' responsibility to ensure that the article is in accordance with scientific and ethical standards and rules. And authors must ensure that submitted work is original. They must certify that the manuscript has not previously been published elsewhere or is not currently being considered for publication elsewhere, in any language. Applicable copyright laws and conventions must be followed. Copyright material (e.g. tables, figures or extensive quotations) must be reproduced only with appropriate permission and acknowledgement. Any work or words of other authors, contributors, or sources must be appropriately credited and referenced.

All the authors of a submitted manuscript must have direct scientific and academic contribution to the manuscript. The author(s) of the original research articles is defined as a person who is significantly involved in “conceptualization and design of the study”, “collecting the data”, “analyzing the data”, “writing the manuscript”, “reviewing the manuscript with a critical perspective” and “planning/conducting the study of the manuscript and/or revising it”. Fund raising, data collection or supervision of the research group are not sufficient roles to be accepted as an author. The author(s) must meet all these criteria described above. The order of names in the author list of an article must be a co-decision and it must be indicated in the [Copyright Transfer Form](#). The individuals who do not meet the authorship criteria but contributed to the

INFORMATION FOR AUTHORS

study must take place in the acknowledgement section. Individuals providing technical support, assisting writing, providing a general support, providing material or financial support are examples to be indicated in acknowledgement section.

All authors must disclose all issues concerning financial relationship, conflict of interest, and competing interest that may potentially influence the results of the research or scientific judgment.

When an author discovers a significant error or inaccuracy in his/her own published paper, it is the author's obligation to promptly cooperate with the Editor to provide retractions or corrections of mistakes.

Responsibility for the Editor, Reviewers and Review Process

Editor evaluates manuscripts for their scientific content without regard to ethnic origin, gender, sexual orientation, citizenship, religious belief or political philosophy of the authors. Editor provides a fair double-blind peer review of the submitted articles for publication and ensures that all the information related to submitted manuscripts is kept as confidential before publishing.

Editor is responsible for the contents and overall quality of the publication. They must publish errata pages or make corrections when needed.

Editor does not allow any conflicts of interest between the authors, editors and reviewers. Only he has the full authority to assign a reviewer and is responsible for final decision for publication of the manuscripts in the Journal.

Reviewers must have no conflict of interest with respect to the research, the authors and/or the research funders. Their judgments must be objective.

Reviewers must ensure that all the information related to submitted manuscripts is kept as confidential and must report to the Editor if they are aware of copyright infringement and plagiarism on the author's side.

A reviewer who feels unqualified to review the topic of a manuscript or knows that its prompt review will be impossible should notify the Editor and excuse himself from the review process.

The editor informs the reviewers that the manuscripts are confidential information and that this is a privileged interaction. The reviewers and editorial board cannot discuss the manuscripts with other persons. The anonymity of the referees must be ensured. In particular situations, the editor may share the review of one reviewer with other reviewers to clarify a particular point.

OPEN ACCESS STATEMENT

Journal of Economy Culture and Society is an open access journal which means that all content is freely available without charge to the user or his/her institution. Users are allowed to read, download, copy, print, search, or link to the full texts of the articles in this journal without asking prior permission from the publisher or the author. This is in accordance with the BOAI definition of open access.

PUBLICATION ETHICS AND PUBLICATION MALPRACTICE STATEMENT

Standards and Principles

Journal of Economy Culture and Society is committed to upholding the highest standards of publication ethics and pays regard to Principles of Transparency and Best Practice in Scholarly Publishing published by the Committee on Publication Ethics (COPE), the Directory of Open Access Journals (DOAJ), the Open Access Scholarly Publishers Association (OASPA), and the World Association of Medical Editors (WAME) on <https://publicationethics.org/resources/guidelines-new/principles-transparency-and-best-practice-scholarly-publishing>

All submissions must be original, unpublished (including as full text in conference proceedings), and not under the review of any other publication synchronously. Each manuscript is reviewed by one of the editors and at least two referees under double-blind peer review process. Plagiarism, duplication, fraud authorship/denied authorship, research/data fabrication, salami slicing/salami publication, breaching of copyrights, prevailing conflict of interest are unethical behaviors.

INFORMATION FOR AUTHORS

All manuscripts not in accordance with the accepted ethical standards will be removed from the publication. This also contains any possible malpractice discovered after the publication. In accordance with the code of conduct we will report any cases of suspected plagiarism or duplicate publishing.

RESEARCH ETHICS

The journal adheres to the highest standards in research ethics and follows the principles of international research ethics as defined below. The authors are responsible for the compliance of the manuscripts with the ethical rules.

- Principles of integrity, quality and transparency should be sustained in designing the research, reviewing the design and conducting the research.
- The research team and participants should be fully informed about the aim, methods, possible uses and requirements of the research and risks of participation in research.
- The confidentiality of the information provided by the research participants and the confidentiality of the respondents should be ensured. The research should be designed to protect the autonomy and dignity of the participants.
- Research participants should participate in the research voluntarily, not under any coercion.
- Any possible harm to participants must be avoided. The research should be planned in such a way that the participants are not at risk.
- The independence of research must be clear; and any conflict of interest or must be disclosed.
- In experimental studies with human subjects, written informed consent of the participants who decide to participate in the research must be obtained. In the case of children and those under wardship or with confirmed insanity, legal guardian's assent must be obtained.
- If the study is to be carried out in any institution or organization, approval must be obtained from this institution or organization.
- In studies with human subject, it must be noted in the method's section of the manuscript that the informed consent of the participants and ethics committee approval from the institution where the study has been conducted have been obtained.

CONDITION OF ACCEPTANCE FOR EVALUATION

Manuscripts which do not comply with the principles and rules defined in the Information for Authors and which do not meet the requirements stated in the Manuscript Preparation section in below are not taken into consideration and will be returned to the corresponding author for the completion of the necessary arrangements.

LANGUAGE

The language of the journal is both Turkish and American English.

Manuscript Organization and Format

All correspondence will be sent to the first-named author unless otherwise specified. Manuscript is to be submitted online via <http://jecs.istanbul.edu.tr> and it must be accompanied by a cover letter indicating that the manuscript is intended for publication, specifying the article category (i.e. research article, review etc.) and including information about the manuscript (see the Submission Checklist). Manuscripts should be prepared in Microsoft Word 2003 and upper versions. In addition, [Copyright Transfer Form](#) that has to be signed by all authors must be submitted.

1. The manuscripts should be in A4 paper standards: having 2.5 cm margins from right, left, bottom and top, Times New Roman font style in 12 font size and line spacing of 1.5.
 2. The manuscripts should contain between 4500 and 8500 words and the page numbers must be at the bottom and in the middle.
-

3. The name(s) of author(s) should be given just beneath the title of the study aligned to the right. Also the affiliation, title, e-mail and phone of the author(s) must be indicated on the bottom of the page as a footnote marked with an asterisk (*).
4. Submitted manuscripts in Turkish must have before the introduction section, the abstract both in Turkish and English, between 180 and 200 words and an extended abstract in English between 600-800 words, summarizing the scope, the purpose, the results of the study and the methodology used. Underneath the abstracts, 3 to 5 keywords that inform the reader about the content of the study should be specified in Turkish and in English. If the manuscript is written in English, it must include an abstract only in English.
5. The manuscripts should contain mainly these components: title, abstract and keywords; extended abstract, body text with sections, footnotes and references.
6. Research article sections are ordered as follows: "INTRODUCTION", "AIM AND METHODOLOGY", "FINDINGS", "DISCUSSION AND CONCLUSION", "ENDNOTES", "REFERENCES" and "TABLES AND FIGURES".
7. Introduction section at the beginning of the manuscript must be indicated as "1. INTRODUCTION". All sections and sub-sections where the research question is described and importance of the study is explained must be numbered. The numbering format must be as 1,2,3, 4 for the main sections, and 1.1, 1.2, 2.1, 2.2 and 1.1.1, 1.2.1, 1.2.2 for the sub-sections.
8. The 6th version of the APA (American Psychological Association) reference style should be used for in-text citation and references list. For information and samples on the APA 6 style please refer to <http://jecs.istanbul.edu.tr/en/content/information-for-authors/references> and/or REFERENCES section in the Information for Authors.
9. Tables, graphs and figures can be given with a number and a defining title if and only if it is necessary to follow the idea of the article. The title of table should be placed above the table; caption of figure should be placed beneath the figure. Features like demographic characteristics that can be given within the text should not be indicated as tables separately.
10. A title page including author information must be submitted together with the manuscript. The title page is to include fully descriptive title of the manuscript and, affiliation, title, e-mail address, postal address, phone and fax number of the author(s) (see The Submission Checklist).
11. Authors are responsible for all statements made in their work submitted to the Journal for publication.
12. The author(s) can be asked to make some changes in their articles due to peer reviews.
13. A copy of the journal will be sent to each author of the accepted articles upon their request.
14. The manuscripts that were submitted to the journal will not be returned whether they are published or not.
15. If the manuscript is accepted for publication, all the publication rights, including online publication as full text belong to the Istanbul University Faculty of Economics, Methodology and Sociology Research Center. It can not be published elsewhere. No royalty is paid to the author/authors.

REFERENCES

Although references to review articles can be an efficient way to guide readers to a body of literature, review articles do not always reflect original work accurately. Readers should therefore be provided with direct references to original research sources whenever possible. On the other hand, extensive lists of references to original work on a topic can use excessive space on the printed page. Small numbers of references to key original papers often serve as well as more exhaustive lists, particularly since references can now be added to the electronic version of published papers, and since electronic literature searching allows readers to retrieve published literature efficiently. Papers accepted but not yet included in the issue are published online in the Early View section and they should be cited as "advance online publication". Citing a "personal communication" should be avoided unless it provides essential information not available from a public source, in which case the name of the person and date of communication should be cited in parentheses in the text. For scientific articles, written permission and confirmation of accuracy from the source of a personal communication must be obtained.

Reference Style and Format

Journal of Economy Culture and Society complies with APA (American Psychological Association) style 6th Edition for referencing and quoting. For more information:

- American Psychological Association. (2010). *Publication manual of the American Psychological Association* (6th ed.). Washington, DC: APA.
- <http://www.apastyle.org>

Citations in the Text

Citations must be indicated with the author surname and publication year within the parenthesis. If more than one citation is made within the same parenthesis, separate them with (;).

Samples:

More than one citation;

(Esin, et al., 2002; Karasar, 1995)

Citation with one author;

(Akyolcu, 2007)

Citation with two authors;

(Saymer & Demirci, 2007)

Citation with three, four, five authors;

First citation in the text: (Ailen, Ciambrune, & Welch, 2000) Subsequent citations in the text: (Ailen, et al., 2000)

Citations with more than six authors;

(Çavdar, et al., 2003)

Citations in the Reference

All the citations done in the text should be listed in the References section in alphabetical order of author surname without numbering. Below given examples should be considered in citing the references.

Basic Reference Types

Book

a) Turkish Book

Karasar, N. (1995). *Araştırmalarda rapor hazırlama* (8th ed.) [Preparing research reports]. Ankara, Turkey: 3A Eğitim Danışmanlık Ltd.

b) Book Translated into Turkish

Mucchielli, A. (1991). *Zihniyetler* [Mindsets] (A. Kotil, Trans.). İstanbul, Turkey: İletişim Yayınları.

c) Edited Book

Ören, T., Üney, T., & Çölkesen, R. (Eds.). (2006). *Türkiye bilişim ansiklopedisi* [Turkish Encyclopedia of Informatics]. İstanbul, Turkey: Papatya Yayıncılık.

d) Turkish Book with Multiple Authors

Tonta, Y., Bitirim, Y., & Sever, H. (2002). *Türkçe arama motorlarında performans değerlendirme* [Performance evaluation in Turkish search engines]. Ankara, Turkey: Total Bilişim.

e) Book in English

Kamien R., & Kamien A. (2014). *Music: An appreciation*. New York, NY: McGraw-Hill Education.

f) Chapter in an Edited Book

Bassett, C. (2006). Cultural studies and new media. In G. Hall & C. Birchall (Eds.), *New cultural studies: Adventures in theory* (pp. 220–237). Edinburgh, UK: Edinburgh University Press.

g) Chapter in an Edited Book in Turkish

Erkmen, T. (2012). Örgüt kültürü: Fonksiyonları, öğeleri, işletme yönetimi ve liderlikteki önemi [Organization culture: Its functions, elements and importance in leadership and business management]. In M. Zencirkıran (Ed.), *Örgüt sosyolojisi* [Organization sociology] (pp. 233–263). Bursa, Turkey: Dora Basım Yayın.

h) Book with the same organization as author and publisher

American Psychological Association. (2009). *Publication manual of the American psychological association* (6th ed.). Washington, DC: Author.

Article

a) Turkish Article

Mutlu, B., & Savaşer, S. (2007). Çocuğu ameliyat sonrası yoğun bakımda olan ebeveynlerde stres nedenleri ve azaltma girişimleri [Source and intervention reduction of stress for parents whose children are in intensive care unit after surgery]. *Istanbul University Florence Nightingale Journal of Nursing*, 15(60), 179–182.

b) English Article

de Cillia, R., Reising, M., & Wodak, R. (1999). The discursive construction of national identity. *Discourse and Society*, 10(2), 149–173. <http://dx.doi.org/10.1177/0957926599010002002>

c) Journal Article with DOI and More Than Seven Authors

Lal, H., Cunningham, A. L., Godeaux, O., Chlibek, R., Diez-Domingo, J., Hwang, S.-J. ... Heineman, T. C. (2015). Efficacy of an adjuvanted herpes zoster subunit vaccine in older adults. *New England Journal of Medicine*, 372, 2087–2096. <http://dx.doi.org/10.1056/NEJMoa1501184>

d) Journal Article from Web, without DOI

Sidani, S. (2003). Enhancing the evaluation of nursing care effectiveness. *Canadian Journal of Nursing Research*, 35(3), 26–38. Retrieved from <http://cjr.mcgill.ca>

e) Journal Article with DOI

Turner, S. J. (2010). Website statistics 2.0: Using Google Analytics to measure library website effectiveness. *Technical Services Quarterly*, 27, 261–278. <http://dx.doi.org/10.1080/07317131003765910>

f) Advance Online Publication

Smith, J. A. (2010). Citing advance online publication: A review. *Journal of Psychology*. Advance online publication. <http://dx.doi.org/10.1037/a45d7867>

g) Article in a Magazine

Henry, W. A., III. (1990, April 9). Making the grade in today's schools. *Time*, 135, 28–31.

Doctoral Dissertation, Master's Thesis, Presentation, Proceeding

a) Dissertation/Thesis from a Commercial Database

Van Brunt, D. (1997). *Networked consumer health information systems* (Doctoral dissertation). Available from ProQuest Dissertations and Theses database. (UMI No. 9943436)

b) Dissertation/Thesis from an Institutional Database

Yaylılı-Yıldız, B. (2014). *University campuses as places of potential publicness: Exploring the political, social and cultural practices in Ege University* (Doctoral dissertation). Retrieved from Retrieved from: <http://library.iyte.edu.tr/hizli-erisim/iyte-tez-portali>

c) Dissertation/Thesis from Web

Tonta, Y. A. (1992). *An analysis of search failures in online library catalogs* (Doctoral dissertation, University of California, Berkeley). Retrieved from <http://yunus.hacettepe.edu.tr/~tonta/yayinlar/phd/ickapak.html>

d) Dissertation/Thesis abstracted in Dissertations Abstracts International

Appelbaum, L. G. (2005). Three studies of human information processing: Texture amplification, motion representation, and figure-ground segregation. *Dissertation Abstracts International: Section B. Sciences and Engineering*, 65(10), 5428.

e) Symposium Contribution

Krinsky-McHale, S. J., Zigman, W. B., & Silverman, W. (2012, August). Are neuropsychiatric symptoms markers of prodromal Alzheimer's disease in adults with Down syndrome? In W. B. Zigman (Chair), *Predictors of mild cognitive impairment, dementia, and mortality in adults with Down syndrome*. Symposium conducted at the meeting of the American Psychological Association, Orlando, FL.

f) Conference Paper Abstract Retrieved Online

Liu, S. (2005, May). *Defending against business crises with the help of intelligent agent based early warning solutions*. Paper presented at the Seventh International Conference on Enterprise Information Systems, Miami, FL. Abstract retrieved from http://www.iceis.org/iceis2005/abstracts_2005.htm

g) Conference Paper - In Regularly Published Proceedings and Retrieved Online

Herculano-Houzel, S., Collins, C. E., Wong, P., Kaas, J. H., & Lent, R. (2008). The basic nonuniformity of the cerebral cortex. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 105, 12593–12598. <http://dx.doi.org/10.1073/pnas.0805417105>

h) Proceeding in Book Form

Parsons, O. A., Pryzwansky, W. B., Weinstein, D. J., & Wiens, A. N. (1995). Taxonomy for psychology. In J. N. Reich, H. Sands, & A. N. Wiens (Eds.), *Education and training beyond the doctoral degree: Proceedings of the American Psychological Association National Conference on Postdoctoral Education and Training in Psychology* (pp. 45–50). Washington, DC: American Psychological Association.

i) Paper Presentation

Nguyen, C. A. (2012, August). *Humor and deception in advertising: When laughter may not be the best medicine*. Paper presented at the meeting of the American Psychological Association, Orlando, FL.

Other Sources

a) Newspaper Article

Browne, R. (2010, March 21). This brainless patient is no dummy. *Sydney Morning Herald*, 45.

b) Newspaper Article with no Author

New drug appears to sharply cut risk of death from heart failure. (1993, July 15). *The Washington Post*, p. A12.

c) Web Page/Blog Post

Bordwell, D. (2013, June 18). David Koepf: Making the world movie-sized [Web log post]. Retrieved from <http://www.davidbordwell.net/blog/page/27/>

d) Online Encyclopedia/Dictionary

Ignition. (1989). In *Oxford English online dictionary* (2nd ed.). Retrieved from <http://dictionary.oed.com>
Marcoux, A. (2008). Business ethics. In E. N. Zalta (Ed.). *The Stanford encyclopedia of philosophy*. Retrieved from <http://plato.stanford.edu/entries/ethics-business/>

e) Podcast

Dunning, B. (Producer). (2011, January 12). *inFact: Conspiracy theories* [Video podcast]. Retrieved from <http://itunes.apple.com/>

f) Single Episode in a Television Series

Egan, D. (Writer), & Alexander, J. (Director). (2005). Failure to communicate. [Television series episode]. In D. Shore (Executive producer), *House*; New York, NY: Fox Broadcasting.

g) Music

Fuchs, G. (2004). Light the menorah. On *Eight nights of Hanukkah* [CD]. Brick, NJ: Kid Kosher.

SUBMISSION CHECKLIST

Ensure that the following items are present:

- Cover letter to the editor
 - ✓ The category of the manuscript
 - ✓ Confirming that “the paper is not under consideration for publication in another journal”.
 - ✓ Including disclosure of any commercial or financial involvement.
 - ✓ Confirming that the statistical design of the research article is reviewed.
 - ✓ Confirming that last control for fluent English was done.
 - ✓ Confirming that journal policies detailed in Information for Authors have been reviewed.
 - ✓ Confirming that the references cited in the text and listed in the references section are in line with APA 6.
- Copyright Transfer Form
- Permission of previously published copyrighted material if used in the present manuscript
- Title page
 - ✓ The category of the manuscript
 - ✓ The title of the manuscript
 - ✓ All authors’ names and affiliations (institution, faculty/department, city, country), e-mail addresses
 - ✓ Corresponding author’s email address, full postal address, telephone and fax number
 - ✓ ORCIDs of all authors.
- Main Manuscript Document
 - ✓ The title of the manuscript
 - ✓ Abstract (180-200 words)
 - ✓ Key words: 3 to 5 words
 - ✓ Main article sections
 - ✓ Acknowledgement (if exists)
 - ✓ References
 - ✓ All tables, illustrations (figures) (including title, description, footnotes)

CONTACT INFO

Editor : Prof. Dr. Veysel Bozkurt
E-mail : jecs@istanbul.edu.tr
Phone : + 90 212 440 00 00 / 11548

Website : <http://jecs.istanbul.edu.tr>
Address : Istanbul University, Faculty of Economics
Methodology and Sociology Research Center
Central Campus
34452, Beyazıt
Istanbul - Turkey

TELİF HAKKI DEVİR FORMU / COPYRIGHT TRANSFER FORM



İstanbul Üniversitesi
Istanbul University

Journal of Economy Culture and Society

Telif Hakkı Devir Formu
Copyright Transfer Form

Sorumlu yazar <i>Responsible/Corresponding author</i>	
Makalenin başlığı <i>Title of manuscript</i>	
Kabul Tarihi <i>Acceptance date</i>	
Yazarların listesi <i>List of authors</i>	

Sıra No	Adı-Soyadı Name - Surname	E-Posta E-mail	İmza Signature	Tarih Date
1				
2				
3				
4				
5				

Makalenin türü (Araştırma makalesi, Derleme, Kısa bildiri, v.b.) <i>Manuscript Type (Research Article, Review, Short communication, etc.)</i>	
---	--

Sorumlu yazarın, <i>Responsible/Corresponding author's,</i>	
---	--

Çalıştığı kurum	<i>(University/company/institution)</i>	
Posta adresi	<i>(Address)</i>	
e-posta	<i>(e-mail)</i>	
Telefon no; GSM	<i>(Phone / mobile phone)</i>	

Yazarlar kabul ederler:
Sunulan makalenin yazar(lar)ın orijinal çalışması olduğunu ve intihal yapmadıklarını, Tüm yazarların bu çalışmaya aslı olarak katılmış olduklarını ve bu çalışma için her türlü sorumluluğu aldıklarını, Tüm yazarların sunulan makalenin son halini gördüklerini, onayladıklarını ve başvurduklarını Makalenin başka bir yerde basılmadığını veya basılmak için sunulmadığını, Makalede bulunan metnin, şekillerin ve dokümanların diğer şahıslara ait olan Telif Haklarını ihlal etmediğini kabul ve taahhüt ederler. Sunulan makale üzerindeki mali haklarını, özellikle işleme, çoğaltma, temsil, basım, yayım, dağıtım ve İnternet yoluyla iletim de dahil olmak üzere her türlü umuma iletim haklarını İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ'ne yetkilik makamlarınca sınırsız olarak kullanılmak üzere İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ'ne devretmeyi kabul ve taahhüt ederler. Buna rağmen yazarların veya varsa yazarların işvereninin patent hakları, yazar(lar)ın gelecekte kitaplarında veya diğer çalışmalarında makalenin tümünü ücret ödemeksizin kullanma hakkı makaleyi satmamak koşuluyla kendi amaçları için çoğaltma hakkı gibi fikri mülkiyet hakları saklıdır. Bununla beraber yazar(lar) makaleyi çoğaltma, postayla veya elektronik yolla dağıtım hakkına sahiptir. Makalenin herhangi bir bölümünün başka bir yayında kullanılmasına İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ'nin yayımcı kuruluş olarak belirtilmesi ve Dergiye atıfta bulunulması şartıyla izin verilir. Atıf yapılırken Dergi Adı, Makale Adı, Yazar(lar)ın Adı, Soyadı, Cilt No, Sayı No ve Yıl verilmelidir. Yayınlanan veya Yayımı kabul edilmeyen makalelerle ilgili dokümanlar (fotoğraf, orijinal şekil vb.) karar tarihinden başlamak üzere bir yıl süreyle İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ'ne saklanır ve bu sürenin sonunda imha edilir. Ben/Biz, telif hakkı ihlali nedeniyle üçüncü şahıslara istenecek hak talebi veya açılacak davalarda 'İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ ve Dergi Editörlerinin' hiçbir sorumluluğunun olmadığını, tüm sorumluluğun yazarlara ait olduğunu taahhüt ederim/ederiz. Ayrıca Ben/Biz makalede hiçbir suç unsuru veya kanuna aykırı ifade bulunmadığını, araştırma yapılırken kanuna aykırı herhangi bir malzeme ve yöntem kullanmadığımı taahhüt ederim/ederiz. Bu telif hakkı formu tüm yazarlar tarafından imzalanmalıdır/onaylanmalıdır. Formun ayrı kopyaları (tamamlanmış olarak) farklı kurumlarda bulunan yazarlar tarafından sunulabilir. Ancak, tüm imzaların orijinal veya kantlanabilir onaylı olması gerekir.

The authors agree that
The manuscript submitted is his/her/their own original work and has not been plagiarized from any prior work, all authors participated in the work in a substantive way and are prepared to take public responsibility for the work, all authors have seen and approved the manuscript as submitted, the manuscript has not been published and is not being submitted or considered for publication elsewhere, the text, illustrations, and any other materials included in the manuscript do not infringe upon any existing copyright or other rights of anyone. Notwithstanding the above, the Contributor(s) or, if applicable the Contributor's Employer, retain(s) all proprietary rights other than copyright, such as patent rights; to use, free of charge, all parts of this article for the author's future works in books, lectures, classroom teaching or oral presentations, the right to reproduce the article for their own purposes provided the copies are not offered for sale. However, reproduction, posting, transmission or other distribution or use of the article or any material contained therein, in any medium as permitted hereunder, requires a citation to the Journal and appropriate credit to İSTANBUL UNIVERSITY as publisher, suitable in form and content as follows: Title of article, author(s), journal title and volume/issue, Copyright© year. All materials related to manuscripts, accepted or rejected, including photographs, original figures etc., will be kept by İSTANBUL UNIVERSITY for one year following the editor's decision. These materials will then be destroyed. I/We indemnify İSTANBUL UNIVERSITY and the Editors of the Journals, and hold them harmless from any loss, expense or damage occasioned by a claim or suit by a third party for copyright infringement, or any suit arising out of any breach of the foregoing warranties as a result of publication of my/our article. If We also warrant that the article contains no libelous or unlawful statements and does not contain material or instructions that might cause harm or injury. This copyright form must be signed/ratified by all authors. Separate copies of the form (completed in full) may be submitted by authors located at different institutions; however, all signatures must be original and authenticated.

Sorumlu yazarın; <i>Responsible/Corresponding author's;</i>	İmza/Signature	Tarih/Date
	/...../.....

