

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/311948990>

SOSYAL SERMAYE ÖLÇEĞİNİN GEÇERLİK VE GÜVENİRLİK ÇALIŞMASI THE STUDY OF RELIABILITY AND VALIDITY OF SOCIAL CAPITAL SCALE Abstract

Article · June 2016

CITATIONS
0

READS
95

1 author:



Mehmet ERTUĞRUL Uçar
Aksaray Üniversitesi

26 PUBLICATIONS 3 CITATIONS

SEE PROFILE

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:



LOcomotation and assesment [View project](#)



Relation of narcissistic personality traits to specific variables [View project](#)



SOSYAL SERMAYE ÖLÇEĞİNİN GEÇERLİK VE GÜVENİRLİK ÇALIŞMASI

Ertuğrul Uçar¹

Öz

Sosyal sermaye, güvene dayalı insan ilişkilerinin ürünü olan ve maddi olmayan bir tür sermayedir. Sosyal sermayenin üç önemli ögesi güven, ortak değerler ve iletişim ağları ile birbirine bağlanmanın oluşturduğu grup aidiyeti duygusudur. Başka insanları tanıyarak olmak ve o insanlar ile iletişim halinde olmak bir yerde sosyal sermayenin oluşması için yeterli değildir. Bu insanlara güvenmek kendinizi tanıdığınız insanlardan oluşan bir gruba ait hissetmek ve iletişim kurduğunuz kişilerle bazı ortak değerleri taşıdığınıza inanmak gerekir. Bu çalışmanın amacı Sosyal sermayenin her bir boyutunu ayrı ayrı ölçen beş ölçek geliştirmektir. Bunun için güvenin üç türü stratejik güven, genelleştirilmiş güven, kurumsal güven; ortak değerler ve gruba ait olma özellikleri dikkate alınarak 5 ayrı ölçek geliştirilmiş geçerlik ve güvenilirlikleri yapılmıştır. Ölçekler 590 üniversite ve üniversite uzununa uygulanmıştır. Stratejik Güven, genelleştirilmiş güven, Kurumsal güven, Ortak değerler, Grup aidiyeti Ölçeklerini oluşturan maddelerin istenilen özelliklerde olması, ölçeğin güvenilirliğinin ve geçerliğinin yüksek olması, bu ölçeğin Türkiye’de insanların sosyal sermayeye sahip olup olmadıkları, Sahip olanların özelliklerini gösterme durumunu belirleme kullanılabileceğini göstermektedir.

Anahtar kelimeler: Sosyal Sermaye, Ortak Değerler, Grup Aidiyeti, Geçerlik, Güvenirlik

THE STUDY OF RELIABILITY AND VALIDITY OF SOCIAL CAPITAL SCALE

Abstract

Social capital is a result of human relations that depend on trust and is a non-material capital. Three important product of social capital are trust, common values and the emotion of belongingness created by social networks. --To know people and to be in touch with them is not enough for the emergence of a social capital.--- To feel belonged to the people that you know, to trust these people, and to believe that you are sharing common values with these people are necessary for the social capital. The aim of this research is to develop 5 distinct measurement tools for social capital that measures each dimension separately. For this, three types of trust; strategic trust, generalized trust, institutional trust; common values and belongingness were taken into consideration. Five separate measurement tools were developed and were tested for their validity, and reliability. Tools used 590 subject that are university students and graduated. Due to the fact that the validity and reliability tests have proved high, shows that these measurement tools could be used in measuring whether the people of Turkey have social capital and in measuring the details of their social capitals.

Keywords: Social Capital, Common Values, Group Belongness, Validity, Reliability

Giriş

¹ Aksaray Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Bölümü, Türkiye, ertugrulucar@gmail.com

Sosyal sermaye, güvene dayalı insan ilişkilerinin ürünü olan ve maddi olmayan bir tür sermayedir. İnsanlar birbirleri ile iyi ilişkiler kurarak ve bu ilişkilerin zaman içinde devam etmesini sağlayarak, kendi başlarına başaramayacakları ya da çok zorlanarak ancak başarabilecekleri hedeflere ulaşabilir, en azından bunun için birlikte çalışabilirler. Birlikte çalışma da insanları fırsatlar, iş imkânları ve yeni ilişkiler konusunda bilgilendirecek bir dizi iletişim ağı ile birbirlerine bağlar. Bu iletişim ağları bir kaynak oluşturmaları nedeniyle bir tür sermaye oluşumu gibi görülebilir. Zira iletişim ağları aracılığıyla oluşan ortak değerleri ve bu iletişim ağlarının yarattığı olanakları, iletişim ağlarındaki diğer üyelerle paylaşma eğilimi söz konusudur. Bu sermaye birikimi sadece ortaya çıktığı alanda kişilere yarar sağlamakla kalmayarak, kişilere yaşamın çok farklı alanlarında yarar sağlayabilmektedir. Dolayısıyla, bir birey ne kadar çok insan tanıyorsa ve insanlarla kurulan ilişkilerde yeni değerler oluşturulup ortak bir görüşü paylaşıyorsa sosyal sermaye açısından o kadar zengin demektir (Field, 2006).

Sermaye terimi ile temelde “gelecekte kârlı bir kazanç umuduyla yatırım yapılabilecek birikmiş bir miktar para veya değişim aracı” ifade edilmiştir. Zamanla bu tanımın kapsamı genişletilmiş, örneğin Marx’tan itibaren üretim araçları da sermaye teriminin içinde görülmeye başlanmıştır. 1960’lı yıllarda da Schultz (1961) ve Becker (1964) gibi yazarların katkılarıyla insan sermayesi (beşeri sermaye) kavramı geliştirilmiş, böylece sermaye kavramı farklı boyutlar kazanmıştır.

Bir kişinin sahip olduğu bilgiler, beceriler, yeterlikler vb. işlevsel açıdan sermaye olarak değerlendirilmektedir. Bu durumda bilgi, eğitim, teknik beceriler ve araç gereç kullanma yeterliliği gibi özellikler o bireyin insani sermayesini oluşturmaktadır. Teknoloji ve finansın hâkim olduğu 20. yüzyılda insanlar sahip oldukları bilgileri kullanarak sorunlarını rahatlıkla çözebilmekte, işlerini rahatlıkla yapabilmektedirler. Bunun için para veya üretim araçlarına sahip olmak zorunlu değildir. Örneğin 20. yüzyılda para, banka veya yatırımcılardan sağlanabilmekte, üretim araçları bankalardan leasing sistemi ile kolaylıkla kiralanabilmektedir. İnsani sermayeye sahip olan bir kişi yalnızca yapacağı işe ilişkin projeyi bu kurumlara sunmakta ve sonuç alabilmektedir. Üstelik bu projenin hazırlanması ve sunumu da insani sermayenin bir parçasıdır. Bu durumda eğitim, sermaye kavramının en önemli unsuru haline gelmektedir. O halde bilgi paradan daha önemli bir rol oynamakta, bilgi sahibi olmak asıl sermayeye sahip olmak anlamına gelmektedir (Barker, 1961).

Sosyal sermaye kavramı, insani sermaye kavramından sonra geliştirilmiş bir kavramdır. İnsani sermaye, yukarıda da belirtildiği gibi, kişinin bilgilerini, becerilerini, teknik yeterliklerini içerirken; sosyal sermaye kavramı, kişiler arası ilişkileri, bu ilişkiler sonucunda ortaya çıkan iletişim ağlarını ve bunların kişiye sağladığı yararları ifade etmektedir.

Sosyal sermaye kavramı bu sermaye türlerinden farklı olarak insanların bilgi ve eğitimlerinin yanı sıra birbirleri ile kurdukları ilişkilerin bir sermaye gibi işlev gördüğünü ifade etmektedir. İnsanların birbirleri ile kurdukları ilişkiler bu insanlar için bir sermaye işlevi görmekte problemlerini kolay çözmelerine, bazı bireylerin iş hayatında üst pozisyonlara daha hızlı erişmelerine neden olmaktadır. Dolayısıyla bireylerin birbirleri ile kurdukları ilişkinin niteliği önemli olmaktadır. Hangi tür ilişkiler sosyal sermaye oluşturmakta hangi tür ilişkiler oluşturmamaktadır? Bir yerde sosyal sermaye

olabilmesi için insanların birbirleri ile ilişki kurmaları yeterli değildir, bu ilişkinin bazı özellikler taşıması gerekir ki insanlar yalnız başına başaramayacakları işleri birlikte başarabilsinler. Bazı ilişkilerin taşıdığı özellikler bir sermaye gibi işlev görebilmektedir.

Sosyal sermayenin üç önemli ögesi güven, ortak değerler ve iletişim ağları ile birbirine bağlanmanın oluşturduğu grup aidiyeti duygusudur. Başka insanları tanıyarak olmak ve o insanlar ile iletişim halinde olmak bir yerde sosyal sermayenin oluşması için yeterli değildir (Field,2006). Bu insanlara güvenmeniz kendinizi tanıdığınız insanlardan oluşan bir gruba ait hissetmeniz ve iletişim kurduğunuz kişilerle bazı ortak değerleri taşıdığınıza inanmanız gerekir.

Bir kişinin başka bir kişi ile bir araya gelip iş yapmasını sağlayan nedir? Kendisini bir gruba ait hissedip bazı değerleri başladığını hissetmesini ve düşünmesini sağlayan nedir? Sosyal sermaye üstüne ilk çalışmayı yapan Coleman (1994) insanları bir arada ilişkiler kurmasını ve bunun oluşturduğu yaşam tarzı ve sonuçlarına odaklanmaktadır. Klasikleşen araştırmasında Coleman (1994) eğitimde öğrencilerin kendi aralarında oluşan bir iletişim ağı ve bunun sonucu olarak ortaya çıkan değerlerin aile okul ve eğitim kalitesinden daha çok ergenlerin davranışlarını belirlediğini bulmuştur. Öte yandan okulda kurulacak etkili bir iletişim ağı ve ortak değerlerin öğrencinin akademik eksikliklerinin etkilerini ortadan kaldırdığını bulmuştur.

Putnam (1976) daha çok iletişim ağları ile bireylerin birbirlerine bağlanmaları bunun sonucu olarak oluşan ortak değerler ve bu değerlerin sonuçları ile ilgilenmiştir. Putnam'a göre demokrasinin etkili bir biçimde işleyebilmesi, ekonomik gelişme, toplumsal yapının korunması sosyal sermayeye bağlıdır. İtalya'nın güneyi ve kuzeyi arasındaki ekonomik gelişme arasındaki farkı çözümlerken bunu kuzeyde olan ama güneyde olmayan sosyal sermaye olgusuna bağlamaktadır. Ayrıca Amerikan toplumunda suçun artması, yönetime karşı kayıtsızlık, genel mutluluğun düşmesini televizyon ve kadının çalışma yaşamına katılması sonucu sosyal sermaye düzeyinin düşmesine bağlamaktadır.

Bourdieu (1986) ekonomik, kültürel, sosyal sermaye ayrımları yapmaktadır. Ekonomik sermaye para, üretim için gerekli olan fiziksel araç gereçlerden oluşmaktadır. Kültürel sermayeyi öncelikle toplumda kabul gören kurumlardan alınan diplomalar sertifikalar davetiyeler tarafından temsil edilir. Bireylerin sahip olduğu alışkanlıklar veya yaşam tarzının düzenleniş biçimi kültürel sermayedir ve bireyleri birbirlerinden ayırır. Bu yaşam tarzının oluşmasında çocukluktan itibaren alınan her türlü eğitim etkili olmaktadır. Sosyal sermaye ise gruba ait olan ve bunun getirdiği yükümlülükler ve olanaklardan oluşur. Bourdieu'a göre sosyal sermaye iki ana ögeden oluşur. İlk olarak: sosyal sermaye grup üyeliği ve sosyal ağlar ile bağlantı kurmayı sağlayan bir kaynaktır. Gruplar arası bir ilişki olmaktan çok grup üyeleri arasındaki ilişki ile bir şeyler üretilir. Grupta üyelik ve üyeliğin gereksinimleri sosyal ağlarda gelişime yol açar ve sosyal ilişkilerin ortaya çıkardığı üyeler bu gelişimden faydalanarak çeşitli farklı alanlarda sosyal pozisyon elde ederler ya da pozisyonlarını geliştirirler. Gönüllü kuruluşlar, sendikalar, politik partiler, gizli topluluklar(hür masonlar gibi) sosyal sermayenin modern örnekleridir. Bourdieu'a göre aynı ekonomik ve kültürel sermayeye sahip olan bireylerin farklı kazançlarının olmasının nedeni bireylerin sosyal sermayelerinin farklı

olmasından kaynaklanmaktadır (Bourdieu,1986).

Coleman (1994), Putnam (1976) ve Bourdieu'un (1986) üçünün de ortak özelliği iletişim ağları ve ortak değerlere aşırı vurgu yapmaları ve güvenin iletişim ağları ve ortak değerlerden çıktığı savunmaktadırlar. Öte yandan iletişim ağları ve ortak değerlerin oluşması için güvenin gerekli olduğunu belirtmektedirler. Yani Coleman, Putnam ve Bourdieu da güvenin, ortak değerler ve iletişim ağlarından mı çıktığı yoksa bunların oluşumunu mu etkilediği açık değildir.

Uslaner (2004) ve Fukayama (1998) ise güvenin sosyal sermayenin en önemli unsuru olduğunu belirtmektedirler. İnsanların iletişim ağları kurmalarının yeterli olmadığı bu ağların kalitesi ve ortak değerlerin oluşması için güven duygusu ve ilişkisinin olması gerektiğini savunmuşlardır. Uslaner (2004) üç tür güven ayrımı yapmaktadır: Stratejik güven, genelleştirilmiş güven ve kurumsal güven.

Stratejik güven birbirini tanıyan iki insan arasındaki güvendir. Bu güven türü iki insanın birbiri hakkındaki bilgi düzeyleri ile sınırlıdır. A kişisi B kişisine borç verir çünkü önceki deneyimlerinden onun geri ödeyeceğini bilir. A kişisi B ile beraber bir tamirat işine girmez çünkü B'nin bu konuda ne kadar yeterli olduğunu bilmez. Bu tür güvende insanların birbirlerini tanıma düzeyleri arttıkça birbirlerine güven düzeyleri de artar. Bu tür güven her yerde özellikle tanıdıklar arasında vardır (Uslaner, 2004).

Genelleştirilmiş güven birbirini tanımayanlar arasında olan güven ilişkisidir. Buna göre insanlar tanımadığı bir kişi ile ilişkiye geçtiğinde aldatılmayacağı bu ilişkinin kendisine zarar vermeyeceği inancı olmalıdır. Yani insanların büyük bir çoğunluğunun güvenilir olduğu ve insanlar ile rahatlıkla bir takım işler yapıp ilişkiye geçilebileceği inancı olmalıdır. Uslaner (2004) ayrıca genelleştirilmiş güven ve ahlaki güven arasında bir süreklilik ilişkisi olduğunu savunur. Genelleştirilmiş güvenin altında ahlaki güven vardır. İnsanların çoğunluğuna güvenebilmek için diğer insanların da sizin gibi, sizi aldatmayacaklarına inanmanız gerekir. Ahlaki güven diğer insanların sizinle temel ahlaki değerleri paylaştığı o yüzden de onlara kendinize davranılmasını istediğiniz gibi davranmanız gerektiğine inanmaktır. Bu güvenin var olması için diğer insanların politik sorunlar ve ideolojik olarak sizinle aynı görüşü paylaşmasına gerek yoktur. Dolayısıyla ahlaki güvenin olduğu zaman genelleştirilmiş güven oluşmaktadır (Uslaner, 2004).

Genelleştirilmiş güvene sahip olan kişilerin iş ilişkilerine veya kültürel örgütlere ve etkinliklere katılmaları daha olası iken etnik veya dini gruplara katılmaları daha az olasıdır(Uslaner, 2002). Dine dayalı ilişkiler aynı inanca üye insanları bir araya getirerek diğer inançları gruplarından dışlamaktadır, böylece gruba üye kişiler tek türden(homojen) dışarıda olanlarda tek türden (homojen) olarak görülür Brewer (1997). Bu durum sosyal psikoloji literatüründe iç-grup dış grup olarak adlandırılır. İnsanları bu şekilde "biz"(iç-grup), onlar(dış grup) olarak ayırmanın üç önemli sonucu vardır. Aslında iç grup üyeleri birbirlerinden pek çok noktada farklı olmalara karşın, tüm grup üyelerini benzer olarak algılamaktadırlar. Dış grup üyelerini ise kendileri ile en ufak bir benzerliği olmayan tamamen farklı insanlar olarak algılamaktadırlar. İkinci olarak iç grubu kayırma etkisi ve gruba hizmet eden yanlılıklar oluşur. İnsanlar iç grup üyelerini daha olumlu değerlendirmekte, dış gruba göre daha ikna edici bulmakta iç grup üyelerini daha fazla

ödüllendirmekte ve başkalarının zararına olsa bile kendi grubunun üyelerini kayırmaktadırlar. Üçüncü olarak dış grup üyelerini yabancı ve kendinden farklı görme yanında kişilik özellikleri ve her bakımdan alt tipler olarak görme eğilimi oluşur (Taylor, Peplau ve Sears, 2007). Dolayısı ile tüm olumsuz yüklemeler dış gruba yapılmaktadır. İç grup ve dış grup ayrımının bilinçli veya bilinçsiz bir şekilde yapıldığı yerde genelleştirilmiş güvenin olmayacağı stratejik güvenin yüksek düzeyde olacağı ve sosyal sermayeni olmayacağı açıktır. Bazı dine dayalı ilişkilerin yaptığı gibi, etnik ilişkiler de iç grup bağlarını güçlendirir. Çocuğunun okuluna gitmek arkadaşları ile buluşmak gibi etkinlikler de iç grup bağlarını güçlendirir. Bunun tipik örneği Hıristiyan köktendincilerdir. Bu gruplar sosyal etkinliklerde oldukça aktif gönüllülerdir ancak sosyal bağları yalnız kendi iç ilişkileriyle sınırlıdır. Dini gruplardaki paylaşım, dayanışma gönüllü olarak grup etkinliklerine katılım, onların cemaatlerinin dışındaki bireylere, özellikle de kendilerinden çok farklı düşünen örneğin farklı din üyeleri veya siyasi görüşteki kişilere kadar uzanmaz. Oysa genelleştirilmiş güvene sahip olan insanların ayırıcı özelliği kendilerinden farklı olan insanlar ile birlikte iş yapabilmektir. Dini gruplar açıkça tam anlamıyla yerel bir grupta özelleşmiş güveni göstermektedirler (Uslaner, 2002).

Uslaner'e (2002) göre üçüncü güven kurumlara güvendir. Bu güven genelleştirilmiş güvenle çok yakın ilişkilidir. Bir bireyin genelleştirilmiş güvenlerinin olabilmesi sağlayan koşul kurumlara güvendir. İçinde yaşanan devlet kurumlarına güvenilince tanımadığınız kişilere güvenmek kolaylaşmaktadır. Kurumlara güvenilince tanımadığınız bir kişi ile kurduğunuz ilişki olumsuz olsa bile rahatlıkla bu kurumlar yolu ile durumu düzeltebileceğiniz inancı oluşmakta bu inançta genelleştirilmiş güveni artırmaktadır.

Güvenin Kökleri

Genelleştirilmiş güven sadece gruplara katılıma ve gruplarda etkin olarak bulunmaya dayanmamaktadır (Uslaner, 2002). Genelleştirilmiş güveni oluşturan öğeler Mikro düzeyde iyimserlik ve çevreyi kontrol inancı dünyanın iyi bir yer olduğu ve işlerin iyiye gittiği ve eğer bir şeyler yaparsanız işlerin iyiye gitmesine katkıda bulunabileceğiniz inancıdır. Bu inanç sosyal sermayeyi oluşturan eğitim, grup kimliği aile ilişkileri ve erken yaşam deneyimleri kadar etkilidir. Makro düzeyde ise güvenin en önemli belirleyicisi toplumdaki ekonomik eşitlik ancak ülkenin kültürel geçmişi de eşitlik kadar önemlidir. Toplumdaki belli başlı olaylarda deprem savaş büyük ekonomik krizler gibi bireylerin güven düzeylerini biçimlendirilirler. Ülkenin yaşadığı savaş ve barışlar kültürel çeşitlilik düzeyi bunlar arasındadır.

Yapılan hemen hemen tüm çalışmalarda eğitim genelleşmiş güvenin en önemli yordayıcısıdır (Putnam 1992; Coleman 1994; Bourdieu, 1986; Bourdieu ve Passeron, 1977). Eğitim gelir düzeyi ve toplumsal statünün yükselmesini sağlamakta statüdeki ve gelir düzeyindeki yükselmeye güveni artırmaktadır. Bunun yanında Eğitim özellikle de üniversiteye gitmek bireyin dünyaya bakışını genişletmekte ve geniş bir insan ve çeşitli grubu ile bağlantı kurmasını sağlamaktadır.

Hem doğuda hem batıda iyimser insanların yabancılara daha fazla güvenmektedirler. İyimserlik ve kontrol çok sayıda kültürde ve çok çeşitli gruplarda yapılan taramalarda güvenin en güçlü belirleyicisi olarak bulunmuştur (Uslaner 2002).

“Güçlü bir yasal sistem bir ilişkide karşılaşılan sorunların maliyetini azaltarak genelleştirilmiş güvenin riskini düşürür”. Bu bakımdan bir ülkedeki adalet sisteminin işleyişi ve yasal sisteme duyulan güven çok önemlidir (Uslaner 2002 ve Fukayama, 1998).

Brehm and Rahn (1997) yönetime güvenmenin (confidence) genelleştirilmiş güvenin en güçlü belirleyicisi olduğunu savunmuşlardır. Kurumsal güvenin-demokrasinin- genelleştirilmiş güven için önemli olduğu görülmektedir ancak bunu açıkça ortaya koymak çok zordur. Inglehart (1997) demokratik yönetimin güvene bağlı olduğunu savunmuştur, ancak Muller ve Seligson (1994) demokrasinin güveni geliştirdiğini otoriter devletlerin güveni yok ettiklerini savunmuştur (Akt. Uslaner, 2004). Buna karşın kurumların değişmesiyle güven inşa edilememektedir. Putnam’ın (1992) çarpıcı ifadesiyle demokratik rejim kurmak, demokrasiyi işler hale getirmekten bir bütün olarak daha kolaydır.

Eşitlik iki bakımdan güveni geliştirir. Birinci olarak düşük gelir insanları geleceğe yönelik daha az iyimser yapmaktadır. Bu bakımdan gelir dağılımındaki adaletsizlikte genel olarak iyimserliği düşürmektedir ve iyimserlikte güvenin temelinde yer almaktadır. İkinci olarak gelir dağılımındaki eşitlik toplumdaki farklı gruplar arasında güçlü bağlar yaratır. Eğer toplumda gelir dağılımında eşitsizlik varsa bu durum farklı gelir grupları özellikle de alt ve üsttekiler arasındaki farkın artması insanların gittikçe birbirlerinden kopmasına ve toplum içinde gruplaşmalara ve bireylerin birbirlerinden kopmalarına yol açar. Bu durum insanların toplumdaki diğer insanlar ile aynı kaderi paylaşmadıkları algısına yol açar. Böylece insanların kendilerinden farklı insanlara güvenmeleri olasılığı düşer (Uslaner, 2002).

Güven aynı zamanda toplumun kültürü ve insanların birbirleri ile etkileşim olanaklarının olmasını da yansıtır. Genelleştirilmiş güven kolektif kimliklerden çok bireysel değerleri yansıtır. Büyük ölçüde Protestan nüfusa sahip olan ülkeler çok bireycidirler ve bu ülkeler Katolik ya da Müslüman nüfusun yoğun olduğu dolayısıyla çok toplulukçu olan ülkelere daha fazla genelleştirilmiş güvene sahiptirler (Allik ve Realo, 2004). Toplumdaki çeşitlilikte kültür kadar etkilidir. Çeşitlilik insanların kendilerine benzemeyen insanlar ile bağlantı kurmasına ve genelleştirilmiş güvenin oluşması için çok fırsat yaratılmasına neden olur(Allik ve Realo, 2004).

Sosyal sermaye ekonomik ilişkileri açıklamak için sıklıkla başvurulan bir yapıdır. Putnam (1992) İtalya’nın kuzeyi ve güneyi arasındaki ekonomik gelişmişlik arasındaki farklılığı İtalya’nın kuzeyinde sosyal sermayenin var olması ve güneyinde olmaması ile açıklamaktadır. Ekonomik gelişmişlik ve yaratıcılığı da sosyal sermaye ile açıklanmaktadır.

Sosyal sermaye ve demokratik toplum yapısı ilişkisi üzerinde duran çok sayıda araştırma vardır. Özellikle Putnam sosyal sermaye olan yerlerde sivil toplum örgütlerinin daha çok geliştiğini bunun da demokratik rejimin olgunluğu açısından gerekli olduğu üzerinde durmaktadır.

Sosyal sermayenin olduğu yerlerde insanların daha mutlu olduğu, daha sağlıklı oldukları sosyal ortamın daha güvenli olduğu yönünde araştırmalar vardır (Field, 2006).

Sosyal sermaye ve eğitim ilişkisi araştırmalar, öğrencinin akademik başarısı ile ilgili yapılan

araştırmalar ve eğitilmiş olmak ile sosyal sermaye düzeyi arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırmalar olarak ayrılmaktadır. Akademik başarı hakkındaki Coleman'ın (1988) çalışmasında bir yerde var olan sosyal sermayenin öğrencilerin eksikliklerini tamamladığı ve başarısını yükselttiğini göstermiştir. Okunulan okul ve eğitim düzeyi ile sosyal sermaye arasında ilişki bulunmuştur. Sosyal sermaye olgusunun okulda başladığı eğitimin sosyal sermayeyi artırdığı bulunmuştur.

Türkiye'de yapılan araştırmalara baktığımızda genel olarak güven ve sosyal etkinliklere katılımı ölçerek sosyal sermayeyi yordayan çalışmalar ile okullarda yapılan çalışmaları görmekteyiz. Erdoğan'ın (2003) yaptığı çalışmada sosyal sermayenin Türk toplumunda düşük olduğu bulunmuştur. "Türkiye'de insanların çoğunluğuna güvenilir" maddesi bu araştırmalarda en önemli ölçüt olmaktadır.

Sosyal sermayenin bireyci toplumlarda daha çok var olduğu toplulukçu toplumlarda var olmadığını çünkü toplulukçu kültürlerde kişilerin olaylara grubun parçası olarak tepki verdikleri bu yüzden genelleştirilmiş güven ortak değerler düzeyinin düşük olduğu yönünde savlar vardır (Allik ve Realo, 2004; Uslaner, 2004).

Türk toplumu Kağıtçıbaşı'na (1998) göre hem bireyci hem toplulukçu özellikler taşıyan özerk ilişkisel bir toplumdur. Bu bakımdan Türk toplumunda sosyal sermaye olgusunun var olup olmadığını belirlemek amacı ile sosyal sermayeyi yordamak amacı ile ölçekler geliştirilmiştir.

Bu makalede güvenin üç türü stratejik güven, genelleştirilmiş güven, kurumsal güven; ortak değerler ve gruba ait olma özellikleri dikkate alınarak 5 ayrı ölçek geliştirilme süreci anlatılmaktadır.

Amaç

Bu çalışmanın amacı Sosyal sermayenin her bir boyutunu ayrı ayrı ölçen beş ölçek geliştirmektir. Bunun için güvenin üç türü stratejik güven, genelleştirilmiş güven, kurumsal güven; ortak değerler ve gruba ait olma özellikleri dikkate alınarak 5 ayrı ölçek geliştirilmiş geçerlik ve güvenirlikleri yapılmıştır.

Sosyal Sermaye Ölçeğinin Geliştirilmesi

Yapılan literatür taramasında farklı kuramsal yaklaşımlar olmasına rağmen sosyal sermayenin üç yapıdan oluştuğu kuramcılarının hemen hepsi de ortaktır. Sosyal sermayeyi oluşturan yapılar Güven, bir gruba ait olmanın yarattığı ortak değerler ve bir gruba ait olduğunu hissetmedir. Sosyal sermayenin en önemli özelliklerinden olan güven Uslaner'e (2002) göre üç ayrı türden oluşmaktadır. Stratejik güven, genelleştirilmiş güven ve kurumsal güven. Bundan dolayı üç ayrı güven ölçeği geliştirilmiştir. Sosyal sermayeyi yordayabilmek için stratejik güvenin düşük olması ya da genelleştirilmiş güven ve kurumsal güvenin yüksek olması gerekir. Ayrıca ortak değerler ve grup üyeliğinden yüksek toplam puanlar alınması gerekmektedir.

Tanıdıklara arası güveni ölçmek için tek boyu olarak stratejik güven ölçeği madde havuzu oluşturulmuştur. Oluşturulan madde havuzunda yakın olan samimi ilişki içindeki insanların birbirlerine güvenmeleri yordanmaya çalışıldığı için dostlar ve tanıdıklar ifadeleri kullanılmıştır.

Oluşturulan madde havuzu yedi uzmanın görüşüne sunulmuştur. Uzmanlardan alınan geri bildirimler sonucu gerekli düzeltmeler yapılmıştır.

Genelleştirilmiş güveni ölçmek için kuramsal temelden hareketle 5 faktörü ölçeceği düşünülen madde havuzu hazırlanıp yedi uzmanın görüşüne sunulmuştur. Genelleştirilmiş güveni ölçmek için tanınmayan insanlar ile ortak iş yapma, yakın olarak tanınmayan insanlara şüphe ile bakma, bedensel farklılığın güveni etkilemesi, eğitimin güveni artırması ve genel olarak insanlara güven duygusu boyutlarını ölçen maddeler oluşturulmuştur. Uzmanlardan alınan geri bildirimler sonucu gerekli düzeltmeler yapılmıştır.

Kurumsal güveninin yordayıcıları olarak, kuramsal temelden hareketle farklı insanlara karşı hoşgörü, insan ilişkilerinin adil olduğu bir ortamda yaşandığı duygusu, devlet kurumlarına güven ve iyimser bir dünya görüşünü ölçebilecek maddeler oluşturulmuştur. Uzmanlardan alınan geri bildirimler sonucu gerekli düzeltmeler yapılmıştır.

Sosyal sermayenin önemli bir boyutu olarak ortak değerler ön plana çıkmaktadır. İnsanları bir araya geldikten sonra ortak bazı değerleri paylaşmaları gerekir. Sosyal sermaye literatürü incelendiğinde en önemli değerler birlikte iş yapma ve bunu destekleyen değerler olduğu görülmektedir. Sosyal sermaye literatürü tarandığında birlikte iş yapmak her türlü karşılıklı yardımlaşmak sosyal sermaye grubu içindeki bireyleri takip etme normları ön plana çıkmaktadır. Bu amaçlara oluşturan madde havuzu uzman görüşüne sunulmuş uzmanlardan alınan geri bildirimler sonucu gerekli düzeltmeler yapılmıştır.

Sosyal sermayenin önemli boyutlarından birisi olan bir gruba ait hissetmeyi ölçmek için madde havuzu oluşturulmuştur. Sosyal sermaye hakkındaki çalışmalara bakıldığında uzmanlardan alınan geri bildirimler doğrultusunda gerekli düzeltmeler yapılmıştır.

Evren ve Örneklem

Sosyal sermaye olgusunu üniversite eğitimi sırasında başladığı şeklindeki iddiadan (Putnam, 1992; Coleman, 1994; Bourdieu, 1986; Bourdieu ve Passeron, 1977) hareketle Türkiye'deki üniversite öğrencileri üzerinde geliştirilen ölçeğin geçerlik ve güvenilirlik çalışması yapılmıştır. Ayrıca sosyal sermayenin en önemli göstergelerinden biri bir derneğe üye olmaktır. Bundan dolayı sağlık meslek lisesi mezunları derneğinde 100 kişilik bir gruba uygulama yapılmıştır. Araştırma grubu Ankara ilinde Ankara Üniversitesi, Hacettepe Üniversitesi ve Gazi Üniversitesi eğitim fakültelerinden mezun ve öğrenim görmekte olan öğrencilerden oluşmaktadır. Bunun dışında çeşitli üniversitelerin eğitim fakültelerini bitirmiş Ankara ve Sakarya'da yaşayan grup çalışma gurubu olarak seçilmiştir.

Araştırma grubundaki katılımcılardan 262 kişi Ankara Üniversitesi'nde öğrenci olup araştırma grubunun % 44.4'ünü oluşturmaktadır. Araştırma grubunda yer alan diğer üniversiteler ve grup içerisindeki dağılımları Tablo 1 ile paylaşılmaktadır.

Tablo 1. Katılımcıların Üniversitelere Göre Dağılımları

Üniversite	N	%
Ankara	262	44.4
Gazi	49	8.3
Hacettepe	24	4.1
ODTÜ	23	3.9
Başkent	8	1.4
Bilkent	7	1.2
Anadolu	73	12.4
Osmangazi	4	0.7
Sakarya	33	5.6
Diğer (Abant, Atatürk, Kocaeli, Afyon, Ege, Girne, İnönü, İTÜ, Marmara, Uludağ, Zonguldak)	107	18.1
Toplam	590	100

Çalışma grubundaki katılımcılardan 344 kişi -% 58.3- eğitim fakültesi öğrencisi ve eğitim fakültesinden mezundur. Gruptan 74 kişi -% 12.5- sağlık meslek yüksek okulu mezunu, 33 kişi -%5.6- eczacılık fakültesi öğrencisi, 35 kişi -% 5.9- fen edebiyat fakültesi öğrencisi, 28 kişi -% 4.7- mühendislik fakültesi mezunu, 21 kişi -% 3.6- enstitü, 55 kişi ise -% 9- diğer bölümlerin öğrencisidir.

Tablo 2. Katılımcıların Fakülteleere Göre Dağılımları

Fakülte	N	%
Eğitim	344	58.3
Eczacılık	33	5.6
Fen Edebiyat Fakültesi	35	5.9
Mühendislik	28	4.7
Enstitü	21	3.6
Sağlık Meslek Yüksek Okulu	74	12.5
Diğer (BESYO, DTCF, Hukuk, Tıp)	55	9.3
Toplam	590	100

Çalışma grubunda 385 kişi kız % 65.3, 203 kişi % 34.4 ü erkektir. Katılımcıların yaşarı 18 ve 68 yaş aralığında değişmekte olup grubun yaş ortalaması 26'dır.

Geçerlik ve Güvenirlik Çalışmaları

Stratejik güven ölçeği (SGÖ) için 590 kişi üzerinde yapılan faktör analizinde KMO .87 çıkmıştır. Bu durum örneklem büyüklüğünün faktör analizi için mükemmel uyumlu olduğunu göstermektedir. Bartlett testi 0.00 bulunmuştur bu sonuç faktör analizi için örnekleminin normal dağıldığını göstermektedir.

Faktör analizi için yapılan anti image korelasyonları tüm maddelerde. 05 ten büyük bulunmuştur. Anti image korelasyonu maddelerin faktör analizi için uygun olup olmadığını göstermektedir. SG nin açımlayıcı faktör analizi sonucunda tek faktörlü yapı elde edilmiş 1. Faktörde 1, 2, 3, 5, 7, 8, 9, 10, 11 maddeler toplam varyansın %44 ini açıklamaktadır. Bu analizler sonucu SG ölçeğinin tanıdıklar arası güveni ölçme bakımından geçerli bir ölçek olduğu sonucu ortaya çıkmıştır ölçek 9 maddeden oluşmakta ölçekten alınacak toplam puan 45 olmaktadır.

Stratejik güven ölçeğinden 0 ile 14 puan alanlar 1 (stratejik güveni düşük), 15 ile 30 arasında puan alanlar 2 (stratejik güveni orta düzeyde), 31 ile 45 arasında puan alanlar 3 (stratejik güveni yüksek) olarak gruplandırılmıştır. Alanyazında ise stratejik güven düşük ve yüksek olmak üzere ikili gruplandırılmaktadır

Yapılan güvenilirlik analizinde cronbach alfa katsayısı .84 bulunmuştur. Cronbach alfa katsayısı ölçeğin yüksek düzeyde güvenilir olduğunu göstermektedir.

Tablo 3. Stratejik Güven Ölçeği Maddelerinin Özdeğerleri ve Açıklanan Yüzdeleri

Bileşenler	Özdeğer	Açıklanan Var %
1	3.997	44.407

Tablo 4. Stratejik Güven Ölçeği Maddelerinin Faktör Yükleri ile Madde-Test Korelasyonları

Maddeler	Faktör	r(jx)
sg7	.794	.803
sg8	.778	.805
sg1	.682	.819
sg9	.682	.815
sg2	.640	.820
sg5	.613	.825
sg11	.600	.826
S10	.592	.824
sg3	.506	.838

Genelleştirilmiş güven ölçeği için 590 kişi üzerinde yapılan faktör analizinde KMO .76 çıkmıştır. Bu durum örneklem büyüklüğünün faktör analizi için iyi düzeyde uyumlu olduğunu göstermektedir. Bartlett testi .00 bulunmuştur bu sonuç faktör analizi için örnekleminin normal dağıldığını göstermektedir. Faktör analizi için yapılan anti image korelasyonları tüm maddelerde. 05 ten büyük bulunmuştur.

GG'nin açımlayıcı faktör analizinde sonucunda 11 inci madde hiçbir faktöre yüklenmediği için analizden çıkartılıp tekrar analiz yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda tek faktörlü bir yapı elde edilmiştir. Birinci faktör altında 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 16, 17. maddeler toplanmış ve varyansın %34 ini açıklamıştır. Bu analizler sonucu GG ölçeğinin birbirini tanımayan insanlar arası güveni ölçme bakımından geçerli bir ölçek olduğu sonucu ortaya çıkmıştır ölçek 12 maddeden oluşmakta ölçekten alınacak toplam puan 60 ir Bu faktör kuramsal olarak ta tanımadığımız insanlara güvenmeyi ve tanımadığımız insanlar ile ortak iş yapıp yapmamayı ölçen faktördür.

Tablo 5. Stratejik Güven Ölçeği Maddelerinin Özdeğerleri ve Açıklanan Yüzdeleri

Bileşenler	Özdeğer	Açıklanan Var %
1	3.898	33.941

GG Ölçeğinin yapılan güvenilirlik analizinde Cronbach Alpha .74 olarak bulunmuştur. Cronbach alfa katsayısı ölçeği yüksek düzeyde güvenilir olduğunu göstermektedir.

Tablo 6. Genelleştirilmiş Güven Ölçeğinden Maddelerinin Faktör Yükleri ile Madde-Test Korelasyonları

Maddeler	Faktör	r (jx)
gg6	.696	.757
gg7	.689	.759
gg8	.679	.759
gg4	.617	.767
gg3	.572	.775
gg10	.562	.772
gg2	.543	.776
gg1	.525	.773
gg5	.515	.776
gg16	.387	.791
gg17	.377	.791
gg9	.322	.790

Genelleştirilmiş Güven Ölçeğinden, 0 ile 20 arasında puan alanlar 1 (genelleştirilmiş güveni düşük grup), 21 ile 40 arasında puan alanlar 2 (genelleştirilmiş güveni orta grup), 41 ile 60 arasında puan alanlar 3 (genelleştirilmiş güveni yüksek grup) olarak gruplandırılmıştır.

Kurumsal güven ölçeği için 590 kişi üzerinde yapılan faktör analizinde KMO .83 çıkmıştır. Bu durum örneklem büyüklüğünün faktör analizi için iyi düzeyde uyumlu olduğunu göstermektedir. Bartlett testi 0.00 bulunmuştur bu sonuç faktör analizi için örnekleminin normal dağıldığını göstermektedir. Faktör analizi için yapılan anti image korelasyonları tüm maddeler de .05 ten büyük bulunmuştur

Analiz sonucunda 24 ve 6 madde faktör yapılarını bozduğu için 7 madde hiçbir faktöre yüklenmediği için analizden çıkartılmıştır. Analiz sonucunda 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23 birinci faktör altında toplamış ve varyansın %21 ünü açıklamıştır. Ölçekten alınacak toplam puan 80'dir. İyimser bir dünya görüşünü ölçmeyi amaçlayan 17, 21. Maddeler analiz sonucunda devlet kurumlarına güven boyutunun altında çıkmıştır bu durum kültürel olarak insanların geleceğe umutla bakmak ile devleti tam olarak özdeşleştirmesinden kaynaklanıyor olabilir, toplumsal hoş görüyü ölçmeyi amaçlayan 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 maddeler ise yapılan analiz sonucunda aynı anda her bir madde iki faktöre birden eşit yüklendiği için analizden çıkartılmıştır. Bu durum Türk toplumunda farklılığa hoş görü ve devlet kurumlarına güven arasında bir ilişki olmadığı şeklinde bir algının olduğu yani hoş görü ile devlet arasında bir ilişki görülmediği şeklinde yorumlanabilir.

KG Ölçeği yapılan güvenilirlik analizinde Cronbach Alpha .84 olarak bulunmuştur. Cronbach alfa katsayısı ölçeğin yüksek düzeyde güvenilir olduğunu göstermektedir.

Kurumsal güven ölçeğinden 0 ile 28 arasında puan alanlar 1 (kurumsal güveni düşük grup), 29 ile 56 arasında puan alanlar 2 (kurumsal güveni orta grup), 57 ile 85 arasında puan alanlar 3 (kurumsal güveni yüksek grup) olarak gruplandırılmıştır.

Tablo 7. Kurumsal Güven Ölçeği Maddelerinin Özdeğerleri ve Açıklanan Yüzdeleri

Bileşenler	Özdeğer	Açıklanan Var %
1	5.007	20.862

Tablo 8. Kurumsal Güven Ölçeği Maddelerinin Faktör Yükleri ile Madde-Test Korelasyonları

Maddeler	Faktör	r (jx)
kg14	.718	.782
kg18	.689	.825
kg10	.631	.828
kg15	.627	.828
kg20	.614	.828
kg21	.569	.828
kg16	.567	.832
kg17	.546	.834
kg8	.538	.833
kg23	.521	.834
kg9	.472	.836
kg12	.466	.836
kg13	.436	.837
kg19	.428	.839
kg22	.428	.839
kg11	.413	.840
kg14	.718	.823

Ortak değerler ölçeği için 590 kişi üzerinde yapılan faktör analizinde KMO .80 çıkmıştır. Bu durum örneklem büyüklüğünün faktör analizi için iyi düzeyde uyumlu olduğunu göstermektedir. Bartlett testi 0.00 bulunmuştur bu sonuç faktör analizi için örnekleminin normal dağıldığını göstermektedir. Faktör analizi için yapılan anti image korelasyonları tüm maddelerde .05 ten büyük bulunmuştur.

Yapılan analiz sonucunda Birinci faktör altında 2,3,4,5,6,7,8,9 maddeler toplanmış ve varyansın %41'i açıklamıştır. Bu faktör yardımlaşma normunu ölçmektedir ve yardım olarak adlandırılmıştır.

Ortak değerler ölçeğinden 0 ile 13 arasında puan alanlar 1 (düşük düzeyde ortak değerlere sahip), 14 ile 28 arasında puan alanlar 2 (orta düzeyde ortak değerlere sahip), 29 ile 40 arasında puan alanlar 3 (yüksek düzeyde ortak değerlere sahip) olarak gruplandırılmıştır.

Tablo 9. Ortak Değerler Ölçeği Maddelerinin Özdeğerleri ve Açıklanan Yüzdeleri

Bileşenler	Özdeğer	Açıklanan Var %
1	3.332	41.645

Tablo 10. Ortak Değerler Ölçeği Maddelerinin Faktör Yükleri ile Madde-Test Korelasyonları

Maddeler	Faktör	r (jx)
ot3	.731	.762
ot9	.682	.759
ot5	.643	.768
ot2	.639	.776
ot8	.635	.770
ot6	.617	.773
ot7	.604	.774
ot4	.601	.779
kg14	.718	.823

OD Ölçeği yapılan güvenilirlik analizinde Cronbach Alpha. 79 olarak bulunmuştur. Cronbach alfa katsayısı ölçeğin yüksek düzeyde güvenilir olduğunu göstermektedir.

Grup aidiyeti ölçeği için 590 kişi üzerinde yapılan faktör analizinde KMO. 85 çıkmıştır. Bu durum örneklem büyüklüğünün faktör analizi için iyi düzeyde uyumlu olduğunu göstermektedir. Bartlett testi 00 bulunmuştur bu sonuç faktör analizi için örnekleminin normal dağıldığını göstermektedir. Faktör analizi için yapılan anti image korelasyonları tüm maddele r de .05 ten büyük bulunmuştur.

GA ölçeğinin altı maddesi tek faktör altında toplanmakta toplam varyansın %56,828 açıklamaktadır. Ölçekten alınacak toplam puan 30'dur.

Tablo 11. Grup Aidiyeti Ölçeği Maddelerinin Özdeğerleri ve Açıklanan Yüzdeleri

Bileşenler	Özdeğer	Açıklanan Var %
1	3.410	56.828

Tablo 12. Grup Aidiyeti Ölçeği Maddelerinin Faktör Yükleri İle Madde-Test Korelasyonları

Maddeler	Faktör	r (jx)
ga2	.792	.813
ga4	.780	.814
ga6	.766	.818
ga5	.755	.820
ga3	.749	.823
ga1	.675	.838

GA Ölçeği yapılan güvenilirlik analizinde Cronbach Alpha .85 olarak bulunmuştur. Cronbach alfa katsayısı ölçeğin yüksek düzeyde güvenilir olduğunu göstermektedir.

Sonuç

Stratejik Güven, genelleştirilmiş güven, Kurumsal güven, Ortak değerler, Grup aidiyeti Ölçeklerini oluşturan maddelerin istendik özelliklerde olması, ölçeğin güvenilirliğinin ve geçerliğinin yüksek olması, bu ölçeğin Türkiye’de insanların sosyal sermayeye sahip olup olmadıkları, Sahip olanların özelliklerini gösterme durumunu belirleme kullanılabileceğini göstermektedir.

Kaynakça

- Allik, J. ve Realo, A. (2004) Individualism-Collectivism and Social Capital, *Journal of Cross-Cultural Psychology*, Vol. 35, No. 1
- Brewer, M. B. (1997). In-group bias in the minimal intergroup situation: A cognitive motivational analysis. *Psychological Bulletin*, 86, 307-324
- Becker, G. S. (1964). *Human Capital. A theoretical and emprical analysis*, new york
- Bourdieu, P. (1986) "The Forms of Capital". *Handbook of Theoery and Research fort he Sociology*(ed: Richarson,J.G.) içinde. New york: Greenwood Press.
- Bourdieu, P., Passeron, J. C. (1977). *Reproduction in Education,Society and Culture*. Londra Sage pup
- Brehm, J. and W. Rahn, (1997) "Individual Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital," *American Journal of Political Science*, 41, 888-1023.
- Coleman, J. S. (1994). *Foundations of Social Theory*. Belknap Pres. Cambridge MA.
- Coleman, J. S. (1988).Social capital in the creation of human capital. *American Jurnal of Sociology*,9-94. 95-120
- Erdoğan, E. (2003). http://www.ari.org.tr/index.php?option=com_frontpage&Itemid=1
- Field, J. (2006). *Sosyal Semeye*. (Çev.B. Bilgen ve B. Şen)İstanbul Bilgi üniversitesi Yayınları. (Eserin orijinali 2003 yılında yayınlandı).
- Fukuyama, F. (1998) *Güven, Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması*, İstanbul T. İş Bankası Yayınları
- Kağıtçıbaşı, Ç. (1998). *Kültürel Psikoloji, Kültür Bağlamında İnsan ve Aile*. İstanbul: YKY Yayınevi.
- Putnam, R. (1992). "Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy", Princeton University Press
- Putnam, R. (2000). "Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community,Simon and Schuster
- Taylor, S., Peplau, L. A., Sears, D. O. (2007). *Sosyal Psikoloji*. (Çev: Ali Dönmez) Ankara İmge yay. (Eserin orijinali 2006 yılında yayınlandı)
- Uslaner, E. M.(20.9.2002). *The Moral Foundation of Trust*.University of Jyvaskya Finland Presantation for symposioum.
- Ulsaner E. M.(2004) "Trust as a Moral Value" Dario Castiglione, Jan W. van Deth, and Guglielmo Wolleb, eds., *Handbook of Social Capital*, Oxford University Press.

EK 1. Faktör Analizinden Önce Ölçekler

Stratejik Güven Ölçeği

1. Dostlarımla rahatlıkla bir işe girişirim
2. Bir yardıma ihtiyacım olduğunda rahatlıkla dostlarımı ararım
3. Dostlarımın dostlarına güvenirim
4. Dost olarak tanımlamadığım kişilerle bir iş yapmak beni tedirgin eder
5. Dostlarım benden rahatlıkla yardım ister
6. Bir kuruma işim düştüğünde eğer orada dostum varsa kendimi daha rahat hissederim
7. Dostlar olarak birbirimize yardım edeceğimiz konusunda eminizdir
8. Dostlarım, bir fırsat çıktığında benim de ondan yararlanmam için ellerinden geleni yaparlar
9. Dostlarımın tavsiye ettiği kişi benim için önemlidir
10. Bir kurumda bir sorunla karşılaştığımda o kurumdaki dostlarımın bana yardım edeceğinden eminim
11. Dostlarımın bana işi düştüğünde elimden geleni yaparım

Genelleştirilmiş Güven Ölçeği

1. İnsanların çoğunluğuna güvenilebilir
2. İnsanlarla ilişkilerde dikkatli olunmalıdır
3. İnsanlarla ortak iş yaparken dikkatli olunmalıdır
4. İş yaptığın insanlara güvenip güvenmeyeceğini bilemezsin
5. Tanımadığın insanlarla iş yapmak rahatsızlık vericidir
6. İnsanların çoğunluğu fırsatını bulduklarında sizden çıkar sağlamaya çalışır
7. İnsanlar genelde kendi çıkarları için yaşar
8. İşin içine para girince kimseye güvenemezsin
9. İnsanların çoğunluğu yardımseverdir
10. İnsanların çoğunluğu başkalarını düşünmez
11. İnsanlara güvenip güvenmemek duruma göre değişir
12. Eğitimli insanlar ile ilişki kurmak daha kolaydır
13. Cebinde parası olan insanlarla birlikte iş yapmak kolaydır
14. Bir hastalığı olan insanlar ile iş yapmak sorun çıkarmaz
15. Yaşı büyük insanlar ile rahatlıkla birlikte çalışılır
16. Eğitimsiz insanlar ile ilişki kurmak zordur
17. Parasız insanların ne yapacağı belli olmaz

Kurumsal Güven Ölçeği

1. Tamamen farklı düşüncede olan insanlar da doğru tercihler yaparlar
2. Farklı siyasi görüşten insanlarla rahatlıkla bir şeyler paylaşılır
3. İnsanların kökeni ilişki kurmada önemli değildir
4. İnsanların düşünceleri ilişki kurmada önemli değildir
5. Farklı insanların bir arada olması yeni fırsatlar yaratır

6. Tamamen farklı ortamlardan gelen insanlara güvenilmez
7. Her geçen gün insan ilişkileri daha kötüye gidiyor
8. Bir haksızlıkla karşılaştığında insanların haklarını arayacağı kurumlar var
9. İçinde yaşadığım ortamdaki ilişkilerin adil olduğuna inanıyorum
10. İnsanlar rahatlıkla bir devlet kurumuna gidip başvuruda bulunabilirler
11. İnsanlar arası ilişkiler eşitlik temeline dayanır
12. Tüm devlet kurumlarında işler olması gerektiği gibi yapılmaktadır.
13. İçinde yaşadığım toplumda insanlar ayrımcı değildir
14. İnsanlar bir sorun yaşadığında rahatlıkla bir devlet kurumuna başvurup sorunları çözebilirler
15. İnsanlar kurumların işleyişi ile ilgili bir sorunla karşılaştığında (İşin gecikmesi, engellenmesi vb.) yasal süreçlere kolaylıkla başvurabilirler
16. Bu ülkede işlerin yürümesi için mutlaka bir tanıdık olması gerekir.
17. Bu ülkede ne yaparsam yap başına gelecek olumsuz bir durumu değiştiremezsin
18. Bu ülkede bir problemle karşılaştığın zaman hiçbir kurumda hakkını arayamazsın
19. Bu toplumda bir şeyleri insanlar değiştiremez
20. Kurumların işleyişi ile ilgili bir sorun yaşadığında tanıdıklarını devreye sokman gerekir
21. Bu ülkede bir problemle karşılaştığında kimseye güvenemezsin
22. Devlet kurumları problem çözme mercii değildir
23. Devlet kurumlarına başvurmakta başka sorun çözme mekanizmalarına başvurmak daha etkilidir.
24. Birlikte iş yapılacak kişinin cinsiyeti önemli değildir.

Ortak Değerler Ölçeği

1. Birisi bana yardım ederse ben de ona yardım ederim
2. Bir karşılık olmadan insanlara yardım ederim
3. Arkadaşımın başı sıkıştıysa ona her türlü desteği veririm
4. Sahip olduğum bilgileri insanlarla paylaşıyorum
5. Arkadaşlarımla iş yaparken para kazanmak önemli değildir
6. İstemesem bile arkadaşlarım için bazı işlere girerim
7. Arkadaşlarımla kararlarına uyarım
8. Arkadaşlarım bir işe girdiğinde onlarla birlikte olmayı isterim
9. Arkadaşlarım için bir iş yaparken para kaybetmek benim için sorun değildir

Grup Aidiyeti Ölçeği

1. İçinde olduğum sosyal gruplarda (örn. Dernekler, arkadaş grubu, sivil toplum kuruluşları gibi) genellikle paylaştığımız ortak bir amacımız olduğunu düşünürüm
2. İçinde olduğum sosyal gruplardaki kişilerle (örn. Dernekler, arkadaş grubu, sivil toplum kuruluşları gibi) aramızda karşılıklı bir güven ilişkisi olduğuna inanıyorum
3. İçinde olduğum sosyal gruplardaki kişilerle (örn. Dernekler, arkadaş grubu, sivil toplum kuruluşları gibi) birbirimizi desteklemek önemlidir
4. İçinde olduğum sosyal gruptan (örn. Dernekler, arkadaş grubu, sivil toplum kuruluşları gibi) mutlaka olumlu sonuçlar elde edeceğimi düşünüyorum
5. İçinde olduğum sosyal gruplara (örn. Dernekler, arkadaş grubu, sivil toplum kuruluşları gibi) dâhil olduğum için yeni olanaklar elde ettiğimi düşünüyorum
6. İçinde olduğum sosyal gruplarda (örn. Dernekler, arkadaş grubu, sivil toplum kuruluşları gibi) herkesin birbirini destekleyeceğine inanıyorum

EK 2. Faktör Analizinden Sonra Ölçekler

Stratejik Güven Ölçeği

Açıklama: Aşağıda, tanıdığımız kişilerle ilişkilerimiz hakkında bazı ifadeler verilmiştir. Bu ifadeleri okuyarak her bir ifadeye katılma derecenizi ilgili sütuna (X) işaret koyarak belirtiniz. Bazı ifadelerin size tam olarak uygun olmadığını düşünebilirsiniz ama yine de size en yakın seçeneği işaretleyiniz. LÜTFEN hiçbir maddeyi boş bırakmayınız.

No	Ölçek Maddeleri	Bana Hiç Uygun Değil	Bana Uygun Değil	Bana Kısmen Uygun	Bana Uygun	Bana Tamamen Uygun
1	Dostlarımla rahatlıkla bir işe girerim					
2	Bir yardıma ihtiyacım olduğunda rahatlıkla dostlarımı ararım					
3	Dostlarımla dostlarına güvenirim					
4	Dostlarım benden rahatlıkla yardım ister					
5	Dostlar olarak birbirimize yardım edeceğimiz konusunda eminizdir					
6	Dostlarım, bir fırsat çıktığında benim de ondan yararlanmam için ellerinden geleni yaparlar					
7	Dostlarımla tavsiye ettiği kişi benim için önemlidir					
8	Bir kurumda bir sorunla karşılaştığımda o kurumdaki dostlarımla bana yardım edeceğinden eminim					
9	Dostlarımla bana işi düştüğünde elimden geleni yaparım					

Genelleştirilmiş Güven Ölçeği

Açıklama: Aşağıda, tanıdığımız kişilerle ilişkilerimiz hakkında bazı ifadeler verilmiştir. Bu ifadeleri okuyarak her bir ifadeye katılma derecenizi ilgili sütuna (X) işaret koyarak belirtiniz. Bazı ifadelerin size tam olarak uygun olmadığını düşünebilirsiniz ama yine de size en yakın seçeneği işaretleyiniz. LÜTFEN hiçbir maddeyi boş bırakmayınız.

No	Ölçek Maddeleri	Bana Hiç Uygun Değil	Bana Uygun Değil	Bana Kısmen Uygun	Bana Uygun	Bana Tamamen Uygun
1	İnsanların çoğunluğuna güvenilebilir					
2	İnsanlarla ilişkilerde dikkatli olunmalıdır (T)					
3	İnsanlarla ortak iş yaparken dikkatli olunmalıdır (T)					
4	İş yaptığın insanlara güvenip güvenmeyeceğini bilemezsin (T)					
5	Tanmadığın insanlarla iş yapmak rahatsızlık vericidir (T)					
6	İnsanların çoğunluğu fırsatını bulduklarında sizden çıkar sağlamaya çalışır (T)					
7	İnsanlar genelde kendi çıkarları için yaşar (T)					
8	İşin içine para girince kimseye güvenemezsin (T)					
9	İnsanların çoğunluğu yardımseverdir					
10	İnsanların çoğunluğu başkalarını düşünmez					
11	Eğitimsiz insanlar ile ilişki kurmak zordur					

Kurumsal Güven Ölçeği

Açıklama: Aşağıda, tanıdığımız kişilerle ilişkilerimiz hakkında bazı ifadeler verilmiştir. Bu ifadeleri okuyarak her bir ifadeye katılma derecenizi ilgili sütuna (X) işaret koyarak belirtiniz. Bazı ifadelerin size tam olarak uygun olmadığını düşünebilirsiniz ama yine de size en yakın seçeneği işaretleyiniz. LÜTFEN hiçbir maddeyi boş bırakmayınız.

No	Ölçek Maddeleri	Hiç Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
1	Bir haksızlıkla karşılaştığımda insanların haklarını arayacağı kurumlar var					
2	İçinde yaşadığım ortamdaki ilişkilerin adil olduğuna inanıyorum					
3	İnsanlar rahatlıkla bir devlet kurumuna gidip başvuruda bulunabilirler					
4	İnsanlar arası ilişkiler eşitlik temeline dayanır					
5	Tüm devlet kurumlarında işler olması gerektiği gibi yapılmaktadır.					
6	İçinde yaşadığım toplumda insanlar ayrımcı değildir					
7	İnsanlar bir sorun yaşadığında rahatlıkla bir devlet kurumuna başvurup sorunları çözebilirler					
8	İnsanlar kurumların işleyişi ile ilgili bir sorunla karşılaştığında (İşin gecikmesi, engellenmesi vb.) yasal süreçlere kolaylıkla başvurabilirler					
9	Bu ülkede işlerin yürümesi için mutlaka bir tanıdık olması gerekir. (T)					
10	Bu ülkede ne yaparsam yap başına gelecek olumsuz bir durumu değiştiremezsin(T)					
11	Bu ülkede bir problemle karşılaştığın zaman hiçbir kurumda hakkını arayamazsın(T)					
12	Bu toplumda bir şeyleri insanlar değiştiremez(T)					
13	Kurumların işleyişi ile ilgili bir sorun yaşadığında tanıdıklarını devreye sokman gerekir(T)					
14	Bu ülkede bir problemle karşılaştığında kimseye güvenemezsin(T)					
15	Devlet kurumları problem çözme mercii değildir					
16	Devlet kurumlarına başvurmakta başka sorun çözme mekanizmalarına başvurmak daha etkilidir. (T)					

Ortak Değerler Ölçeği

Açıklama: Aşağıda, tanıdığımız kişilerle ilişkilerimiz hakkında bazı ifadeler verilmiştir. Bu ifadeleri okuyarak her bir ifadeye katılma derecenizi ilgili sütuna (X) işaret koyarak belirtiniz. Bazı ifadelerin size tam olarak uygun olmadığını düşünebilirsiniz ama yine de size en yakın seçeneği işaretleyiniz. LÜTFEN hiçbir maddeyi boş bırakmayınız.

Önemli: Aşağıdaki her bir ifadeye katılma derecenizi belirtirken, üyesi olduğunuz dernek veya arkadaş grubunuzu düşünerek cevap veriniz.

No	Ölçek Maddeleri	Bana Hiç Uygun Değil	Bana Uygun Değil	Bana Kısmen Uygun	Bana Uygun	Bana Tamamen Uygun
1	Bir karşılık olmadan insanlara yardım ederim					
2	Arkadaşımın başı sıkıştıysa ona her türlü desteği veririm					
3	Sahip olduğum bilgileri insanlarla paylaşıyorum					
4	Arkadaşlarımla iş yaparken para kazanmak önemli değildir					
5	İstemesem bile arkadaşlarım için bazı işlere girerim					
6	Arkadaşlarımla kararlarına uyarım					
7	Arkadaşlarım bir işe girdiğinde onlarla birlikte olmayı isterim					
8	Arkadaşlarım için bir iş yaparken para kaybetmek benim için sorun değildir					

Grup Aidiyeti Ölçeği

Açıklama: Aşağıda, tanıdığımız kişilerle ilişkilerimiz hakkında bazı ifadeler verilmiştir. Bu ifadeleri okuyarak her bir ifadeye katılma derecenizi ilgili sütuna (X) işaret koyarak belirtiniz. Bazı ifadelerin size tam olarak uygun olmadığını düşünebilirsiniz ama yine de size en yakın seçeneği işaretleyiniz. LÜTFEN hiçbir maddeyi boş bırakmayınız.

No	Ölçek Maddeleri	Hiç katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen katılıyorum
1	İçinde olduğum sosyal gruplarda (Örneğin dernekler, arkadaş grubu, sivil toplum kuruluşları gibi) genellikle paylaştığımız ortak bir amacımız olduğunu düşünürüm					
2	İçinde olduğum sosyal gruplardaki kişilerle (Örneğin dernekler, arkadaş grubu, sivil toplum kuruluşları gibi) aramızda karşılıklı bir güven ilişkisi olduğuna inanıyorum					
3	İçinde olduğum sosyal gruplardaki kişilerle (Örneğin dernekler, arkadaş grubu, sivil toplum kuruluşları gibi) birbirimizi desteklemek önemlidir					
4	İçinde olduğum sosyal gruptan (Örneğin dernekler, arkadaş grubu, sivil toplum kuruluşları gibi) mutlaka olumlu sonuçlar elde edeceğimi düşünüyorum					
5	İçinde olduğum sosyal gruplara (Örneğin dernekler, arkadaş grubu, sivil toplum kuruluşları gibi) dâhil olduğum için yeni olanaklar elde ettiğimi düşünüyorum					
6	İçinde olduğum sosyal gruplarda (Örneğin dernekler, arkadaş grubu, sivil toplum kuruluşları gibi) herkesin birbirini destekleyeceğine inanıyorum					