

**ANKARA ÜNİVERSİTESİ
EĞİTİM BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ**

**EĞİTİMDE PSİKOLOJİK HİZMETLER ANABİLİM DALI
EĞİTİM PSİKOLOJİSİ PROGRAMI**

**ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİ VE ÜNİVERSİTEDEN MEZUN OLAN
BİREYLERİN SOSYAL SERMAYE DÜZEYLERİNİN BENLİK
BİÇİMLERİ VE ÇEŞİTLİ DEĞİŞKENLER AÇISINDAN İNCELENMESİ**

DOKTORA TEZİ

Mehmet Ertuğrul Uçar

**Ankara
Ekim, 2010**

**ANKARA ÜNİVERSİTESİ
EĞİTİM BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ**

**EĞİTİMDE PSİKOLOJİK HİZMETLER ANABİLİM DALI
EĞİTİM PSİKOLOJİSİ PROGRAMI**

**ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİ VE ÜNİVERSİTEDEN MEZUN OLAN
BİREYLERİN SOSYAL SERMAYE DÜZEYLERİNİN BENLİK
BİÇİMLERİ VE ÇEŞİTLİ DEĞİŞKENLER AÇISINDAN İNCELENMESİ**

DOKTORA TEZİ

Mehmet Ertuğrul Uçar

Danışman: Prof. Dr. Selahiddin Öğülmüş

**Ankara
Ekim, 2010**

JÜRİ ÜYELERİNİN İMZA SAYFASI

Eğitim Bilimleri Enstitüsü Müdürlüğü'ne,

Bu çalışma jürimiz tarafından EĞİTİMDE PSİKOLOJİK HİZMETLER (EĞİTİMDE PSİKOLOJİSİ) Anabilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ / DOKTORA TEZİ ÇALIŞMASI RAPORU olarak kabul edilmiştir.

Akademik Unvanı, Adı-SOYADI

İMZA

Başkan:

Üye:

Üye:

Üye:

Üye:

Onay,

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

.../.../2010

Prof. Dr. Necla Kurul
Enstitü Müdürü

ÖNSÖZ

Çok disiplinli yaklaşımların ve disiplinler arası çalışmaların hâkim olduğu günümüzde, bilim insanları farklı bilim alanlarında kullanılan kavram ve modelleri kendi alanlarına uyarlayarak çalışmalar yapmaktadırlar. Disiplinler arası çalışmalar olguların daha kapsamlı bir şekilde anlaşılmasına yol açmakta ve bu çalışmalar bilim insanlarına yeni ufuklar açmaktadır. Bu araştırmada daha çok ekonomide ve siyaset biliminde kullanılan *sosyal sermaye* kavramı, Eğitim Psikolojisi alanında kullanılmıştır. İnsanların bir araya gelip sosyal ağlar oluşturması ve bu ağlar sayesinde kendi başlarına başaramayacakları işleri başarmasını ifade eden sosyal sermaye kavramı, eğitim ve kültür ile yakından ilişkili bir kavramdır. Bu kavramın bireyci ve toplulukçu kültürlerde farklılaştığı, hatta toplulukçu kültürlerde var olmadığı iddia edilmektedir. Bireyci kültürlerin özelliği olarak sunulan sosyal sermaye kavramı, eğitim düzeyinin yükselmesi ve özellikle de üniversite eğitimi ile yakından ilişkili bir kavram olarak ortaya çıkmaktadır. Alan yazınına bakıldığında sosyal sermaye, en sık kullanıldığı yerler ekonomi ve politika olmakla birlikte, eğitimden politikaya, ekonomiden sağlığa kadar oldukça farklı yapılar ile etkileşim halindedir.

Kişisel gözlem ve deneyimlerimizle sağduyuya dayalı analizler yapıldığında, Türk kültüründe sosyal sermaye oldukça yaygın bir şekilde var gibi görülebilir. Ancak hem doğudan hem de batıdan farklı bir kültüre sahip olan Türk toplumunda sosyal sermayenin anlamının ve ne düzeyde var olduğunun, bilimsel olarak açıklanması gerekmektedir. Türk kültüründe sosyal sermaye olgusunun yapısının anlaşılması eğitim, ekonomi, politika ve pek çok sosyal alandaki olguların daha farklı bir bakış açısı ile anlaşılmasına yol açacak gibi görünmektedir.

Bu araştırma, üniversite mezunları veya öğrencilerinde sosyal sermayenin ele alındığı bir çalışmadır. Araştırmada, sosyal sermayenin yordayıcıları belirlenmeye çalışılmıştır.

Bu çalışmayı yapabilmem için bana fikir veren, çalışmamın her aşamasında büyük bir sabırla beni yönlendiren ve destekleyen hocam Prof. Dr. Selahiddin Öğülmüş'e ne kadar teşekkür etsem azdır. Çünkü bu çalışma, eğitim-öğretim ile ilgili olguları yeni kavramlar ve farklı yaklaşımlarla ve daima eğitim psikolojisi bakış açısını merkeze alarak incelemeye teşvik etmesinin sonucunda tamamlanabildi.

Bu çalışma sırasında, özellikle ölçeklerin geliştirilmesi aşamasında ve sonrasında farklı bakış açıları, farklı görüş ve önerileriyle çalışmama katkıda bulunan hocalarım Prof. Dr. Veli Duyan ve Prof. Dr. Hasan Bacanlı'ya teşekkür ederim. Doğrusu bu hocalarımdan desteği olmasaydı ve beni cesaretlendirmeselerdi "sosyal sermaye" konulu bu çalışma yapılamazdı.

Cevaplayabildiğinden çok daha fazla sayıda soru ve problem ortaya çıkarmış olmasına karşın, bu araştırma Türk kültüründe güven, ortak değerler ve bir gruba ait olma ile ilişkili farklı bir bakış açısı geliştirmemi sağladı. Bu bakış açısıyla, bu araştırmanın eğitimde sosyal sermaye konusunda ileride yapılacak olan pek çok araştırmaya da zemin oluşturacaktır.

	SAYFA
ÖNSÖZ	I
İÇİNDEKİLER	II
TABLolar LİSTESİ	V
ÖZET	VII
SUMMARY	XII
BÖLÜM I: GİRİŞ	1
Amaç	11
Önem	12
Sayıltılar	13
Sınırlılıklar	13
Tanımlar	13
Kuramsal Çerçeve	15
Sosyal Sermaye Kavramın Tarihsel Gelişimi	17
Sosyal Sermaye ile İlgili Kuramsal Açıklamalar / Modeller	19
Pierre Bourdieu ve Sosyal Sermaye Anlayışı	19
James Coleman ve Sosyal Sermaye Anlayışı	22
Robert Putnam ve Sosyal Sermaye Anlayışı	28
Sosyal Sermayenin Boyutları	35

Güven	40
Sosyal Ağlar	41
Ortak Değerler	43
Sosyal Sermaye ve Kültür	47
Sosyal Sermaye ve Psikolojik İhtiyaçlar	51
Ait Olma	51
Ait Olmayı Açıklamaya Yönelik Kuramsal Yaklaşımlar ..	52
Ait Olma İle Zihinsel Ve Duygusal Süreçlerin İlişkisi	55
Ait Olma ile Psikolojik ve Fiziksel Sağlığın İlişkisi	56
Okul ve Ait Olma	59
Sosyal Sermaye ve Ekonomi	61
Sosyal Sermaye ve Sağlık	63
Sosyal Sermaye ve Suç	64
Sosyal Sermaye ve Aile	65
Türkiye’de Yapılan Araştırmalar	66

BÖLÜM II: YÖNTEM

Araştırma Modeli	72
Araştırma Grubu	72
Veri Toplama Araçları	75
Kişisel Bilgi Formu	75

İlişkisel, Özerklik, Özerk-İlişkisel Benlik Ölçekleri	75
Güven Ölçeği	75
Stratejik Güven Ölçeği	76
Genelleştirilmiş Güven Ölçeği	78
Kurumsal Güven Ölçeği	81
Ortak Değerler Ölçeği	84
Grup Aidiyeti Ölçeği	86
İşlem	87
Verilerin Analizi	88

BÖLÜM III: BULGULAR

STRATEJİK GÜVEN İLE İLİŞKİLİ BULGULAR

Stratejik Güvenin, Sosyal Sermayenin Bileşenlerini Oluşturan Genelleştirilmiş Güven, Kurumsal Güven, Ortak Değerler Ve Grup Aidiyeti Değişkenleri Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular	89
Stratejik Güvenin, Özerk Benlik, İlişkisel Benlik Ve Özerk-İlişkisel Benlik Değişkenleri Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular	91
Stratejik Güvenin, Cinsiyet ve En Fazla Güven Duyulan Kurumlar Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular	93

GENELLEŞTİRİLMİŞ GÜVEN İLE İLİŞKİLİ BULGULAR

Genelleştirilmiş Güvenin, Stratejik Güven İle Sosyal Sermayenin Bileşenlerini Oluşturan Kurumsal Güven, Ortak Değerler Ve Grup Aidiyeti Değişkenleri Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular	96
Genelleştirilmiş Güvenin, Özerk Benlik, İlişkisel Benlik Ve Özerk-	

İlişkisel Benlik Değişkenleri Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular	97
Genelleştirilmiş Güvenin, Cinsiyet, Okul Türü, Bölüm ve En Fazla Güven Duyulan Kurumlar Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular	98
KURUMSAL GÜVEN İLE İLİŞKİLİ BULGULAR	
Kurumsal Güvenin, Stratejik Güven İle Sosyal Sermayenin Bileşenlerini Oluşturan Genelleştirilmiş Güven, Ortak Değerler Ve Grup Aidiyeti Değişkenleri Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular	103
Kurumsal Güvenin, Özerk Benlik, İlişkisel Benlik Ve Özerk-İlişkisel Benlik Değişkenleri Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular	104
Kurumsal Güvenin, Cinsiyet, Okul Türü, Bölüm Ve En Fazla Güven Duyulan Kurumlar Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular	105
ORTAK DEĞERLER İLE İLİŞKİLİ BULGULAR	
Ortak değerlerin, Stratejik Güven İle Sosyal Sermayenin Bileşenlerini Oluşturan Genelleştirilmiş Güven, Kurumsal Güven Ve Grup Aidiyeti Değişkenleri Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular	109
Ortak değerlerin, Özerk Benlik, İlişkisel Benlik Ve Özerk-İlişkisel Benlik Değişkenleri Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular	110
Ortak değerlerin, Cinsiyet, Yaş Ve En Fazla Güven Duyulan Kurumlar Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular	111
GRUP AİDİYETİ İLE İLİŞKİLİ BULGULAR	
Grup Aidiyetinin, Stratejik Güven ile Sosyal Sermayenin Bileşenlerini Oluşturan Genelleştirilmiş Güven, Kurumsal Güven Ve Ortak Değerler Değişkenleri Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular	113

Grup Aidiyetinin, Özerk Benlik, İlişkisel Benlik Ve Özerk-İlişkisel Benlik Değişkenleri Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular . . 115

Grup Aidiyetinin, Cinsiyet, Yaş, Okul Türü, Bölüm, Üye Olunan Dernek Sayısı Ve En Fazla Güven Duyulan Kurumlar Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular 116

BÖLÜM IV: TARTIŞMA: SONUÇ VE ÖNERİLER

TARTIŞMA: SONUÇ VE ÖNERİLER 121

ÖNERİLER 136

KAYNAKLAR 138

EKLER 146

ÖZET

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİ VE ÜNİVERSİTEDEN MEZUN OLAN BİREYLERİN SOSYAL SERMAYE DÜZEYLERİNİN BENLİK BİÇİMLERİ VE ÇEŞİTLİ DEĞİŞKENLER AÇISINDAN İNCELENMESİ

Uçar, Mehmet Ertuğrul

Doktora, Eğitim Psikolojisi Anabilim Dalı

Tez Danışman: Prof. Dr. Selahiddin Öğülmüş

Ekim, 2010 S. 160

Bu araştırma, toplam 590 kişiden oluşan bir grup üzerinde yürütülmüştür. Grubun %65.3'ü kadın (n=385), %34.6'sı (n=205) erkektir. Araştırma grubunda yer alan bireyler, üniversite mezunu veya öğrencisidir. Araştırmada veri toplama aracı olarak; Stratejik güven ölçeği, Genelleştirilmiş güven ölçeği, Kurumsal güven ölçeği, Ortak değerler ölçeği Grup aidiyeti ölçeği, Benlik Yapıları ölçeği kullanılmıştır. Kişisel bilgiler ve en çok güvenilen kurum ile ilgili veriler de ayrı bir form ile toplanmıştır. Araştırmada elde edilen veriler, regresyon analizi ve t testi ile analiz edilmiştir.

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.

Sosyal sermaye alan yazınından hareketle üç boyutlu bir yapı olarak ele alınmıştır. Bu boyutlar güven, ortak değerler ve bir gruba ait olma duygusudur. Güven, sosyal sermayenin en önemli ögesidir. Sosyal sermayenin bu boyutu kendi içinde üçe ayrılmaktadır: Stratejik güven, genelleştirilmiş güven, kurumsal güven. Stratejik güven, birbirini tanıyan iki insan arasındaki güvendir. Genelleştirilmiş güven, birbirini tanımayan kişiler arasındaki güven ilişkisidir. İnsanlar tanımadıkları bir kişiyle ilişki kurduklarında bu kişinin kendilerini aldatmayacaklarına ve zarar vermeyeceklerine inanmalıdırlar. Başka bir deyişle, insanların büyük bir

çoğunluğunun güvenilir oldukları ve tanınmasalar bile diğer insanlarla ilişkiye geçip rahatlıkla ortak bir takım işler yapabileceklerine inançları olmalıdır. Kurumlara güven, genelleştirilmiş güvenle çok yakın ilişkilidir ve hatta bir bireyin genelleştirilmiş güven geliştirebilmesi için kurumlara güven duygusunun gelişmiş olması gerekir. Örneğin devlet kurumlarına güvenince tanımadığımız kişilere güven de kolaylaşmaktadır. Kurumlara güvenince tanımadığınız bir kişi ile kurduğunuz ilişki olumsuz olsa bile rahatlıkla bu kurumlar aracılığıyla durumu düzeltebileceğiniz inancı oluşmakta, bu inanç da genelleştirilmiş güveni artırmaktadır.

Güven bireylerin bir araya gelip iletişim ağları ile birbirlerine bağlanmaları hatta bir grup gibi olmalarını sağlamaktadır. Bu iletişim ağları içinde ortak değerler oluşmakta ve bu da bireylerin kendilerini adeta bir gruba ait hissetmelerine yol açmaktadır. Bur değerler, grup üyeleri ile karşılıklı yardımlaşma, ortak iş yapma ve grubu takip etmedir.

Sosyal sermayenin batının bireyci kültürlerinde geçerli bir olgu olduğu iddiası vardır. Türk toplumunda bu olgunun var olup olmadığını incelemek amacı ile sosyal sermaye alan yazınından hareketle stratejik güven, genelleştirilmiş güven, kurumsal güven, ortak değerler ve grup aidiyeti ölçekleri geliştirilmiştir. Kağıtçıbaşı'na göre Türk toplumunda bireylerin benlik yapıları hem bireyci hem toplulukçu kültürlerin her ikisinden de öğeler taşıyan özerk ilişkisel benlik biçimindedirler. Türk toplumunda sosyal sermaye olgusunun durumunu belirlemek için Kağıtçıbaşı'nın geliştirdiği ilişkisel benlik, özerk benlik, özerk-ilişkisel benliğin, stratejik güven, genelleştirilmiş güven, kurumsal güven, ortak değerler ve grup aidiyetini yordayıp yordamadığına bakılmıştır. Sosyal sermaye, alan yazınında, üniversite eğitimi ile yakından ilişkili bir kavramdır. Bireyler arasındaki sosyal sermaye oluşumuna üniversite eğitimi doğrudan etkide bulunmaktadır. Bundan dolayı üniversite öğrencileri ve üniversiteden mezun olan 590 kişilik bir çalışma grubu üzerinde benlik biçimlerin okul ve bölüm türünün, en güvenilen kurumun, cinsiyetin, sosyal sermayeyi yordayıp yordamadığı adimsal regresyon analizi ile incelenmiştir.

Sonuçta sosyal sermayenin en önemli özelliği olan genelleştirilmiş güven ve kurumsal güvenin çalışma grubu içinde düşük olduğu, stratejik güvenin yüksek olduğu bulunmuştur. Stratejik güveni ortak değerler, grup aidiyeti, ilişkisel benlik biçimi, cinsiyet, genelleştirilmiş güven, yasalara ve siyasi partilere güvenin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu bulunmuştur.

Araştırma grubunun genelleştirilmiş güven düzeyinin düşük olduğu bulunmuştur. Genelleştirilmiş güven ile benlik biçimleri arasında bir ilişki bulunamamıştır. Genelleştirilmiş güveni kurumlara güven, stratejik güven, yasalar, halk, meclis, siyasi partilere güvenin yüksekliği, bölüm ve okul türünün anlamlı bir şekilde yordadığı bulunmuştur.

Araştırma grubunun kurumsal güven düzeyi düşük bulunmuştur. Kurumlara güveni genelleştirilmiş güven, yasalar, meclis, orduya güvenin yüksekliği, cinsiyet, özerk ilişkisel benlik biçimi, üye olunan dernek sayısının anlamlı bir şekilde yordadığı bulunmuştur.

Araştırma grubunun ortak değerler ölçeğinden aldıkları puan ortalamaları yüksektir. Ortak değerlerin yordayıcıları arasında yapılan adımsal regresyon analizi sonucuna göre, stratejik güven, grup aidiyeti, yaş, ilişkisel benlik biçimi, üniversiteye güvenin yüksekliği, ortak değerlerin 0,05 düzeyinde anlamlı birer yordayıcısı olduğu görülmektedir

Araştırma grubunun grup aidiyeti ölçeğinden aldıkları puan ortalamaları yüksektir. Grup aidiyeti ile yordayıcıları arasında yapılan faktör analizi sonuçlarına göre; stratejik güven, kurumsal güven, ortak değerler, sivil toplum örgütleri, özerk- ilişkisel benlik biçimi, YÖK, yaş, hükümet ve din görevlilerine güvenin yüksekliğinin grup aidiyetinin 0,05 düzeyinde anlamlı birer yordayıcısı olduğu görülmektedir.

Araştırma sonuçları genel olarak değerlendirildiğinde, sosyal sermayenin Türk toplumunda kısmen ya da farklı bir biçimde var olduğuna işaret etmektedir.

SUMMARY

INVESTIGATION ON SOCIAL CAPITAL LEVELS OF UNIVERSITY STUDENTS AND GRADUATES FROM THE UNIVERSITY THROUGH VARIOUS FORMS OF SELF AND DIFFERENT VARIABLES

Uçar, Mehmet Ertuğrul

Doctoral Dissertation, Instructor: Prof.Dr. Selahiddin Öğülmüş P. 160

Social capital is an immaterial kind of capital which is based on human relationships. People, through establishing good relationships and maintaining them, can reach goals that would be impossible or too difficult to do by themselves. Working together provides job opportunities, possibilities and a network of communication that could inform them of new relationships. Since they provide sources these communication networks could be regarded as a sort of capital. Because there is a tendency to share the common values and opportunities that are created by these communication networks with other members of the community. This social capital doesn't only create opportunities in the subject area but also provides opportunities in many different areas of life.

This research was conducted with the participation of over 590 participants. %65.3 of the group consisted of women (n=385), and %34.6 of it were male. The persons in the research group were either studying in a university or were graduated.

In this research as a data collection method, the following measurements tools were used Strategically Trust scale, general trust scale, Institutional trust scale, common values scale, Group belonging scale and self form types scale. Data on Personal information and the most trusted institution is collected in a separate form. The findings of the research was subjected to regression analyzed and t test.

Social capital is investigated as a structure of three dimensional by inspired of the literature. These dimensions are trust, common values and sense of group belongingness. Trust is the most important component of social capital. This dimension of social capital is divided to three in itself: Strategical trust, generalized trust, and institutionalized trust. Strategic trust is the trust between two people who know each other. Generalized trust is the trust relationship between people who don't know each other. When people start a relationship with a person that they don't know, they must believe that this person will not cheat or harm them. To put it in another way, it is to

have faith in that the most of the people are trustable, and even if they don't know, they can engage in a relationship and do business together.

Trust in institutions are strongly related to generalized trust, even so that in order for a person to have generalized trust, one has to have trust in institutions. For instance, once we trust the state institutions it becomes easier to trust people who we don't know. When we trust the institutions, even if the relationship between a person that you don't know is negative, the belief that you can mend this situation through the institution is generated, and this belief increases the generalized trust.

Trust allows people to come together and get connected through communication networks, and even allows them to become as a group.

Through these networks, common values emerge, and this makes individuals as if belonging to a group. These values are mutual help, organized work and following the group.

There is a claim that social capital valid fact in the individualistic western cultures. In order to measure whether Turkey has this fact measures of strategic trust, common values and belonging are developed through the social capital structure base.

According to Kağıtçıbaşı, the people self structure have patterns of both individualistic and collectivist components and it is in form of autonomous related self in Turkey,

In this research investigated In order to measure the social capital fact in Turkey, relational self, autonomous self, autonomous-relational self which are development by Kağıtçıbaşı predicted strategic trust, generalized trust, institutionalized trust, common values, and group belonging.

Social capital, in the literature is closely related to university education. In the formation of interpersonal social capital [or social capital between individuals] university education has a direct influence. Because of this a workgroup of 590 persons, consisting of university students and graduates were tested with step by step regression analysis to see whether the following were influencing social capital: Personality types, school and department, most trusted institution and gender.

As a result, generalized trust which is the most important feature of social capital was found to be low in the work group, whereas the strategic trust is high Common values, group belonging, relational personality types, gender, generalized trust, trust in law and political parties are found to have a meaningful value of 0,05.

It was found that the workgroup had a low level of generalized trust. No relation between generalized trust and personality types were found. It was found that generalized trust has a meaningful indicator\value in relation to strategic trust, laws, people\nation, senate, trust in political parties, department and school type.

It was found that the workgroup had a low level of institutional trust. Trust in institutions were found to be related to generalized trust, laws, senate, the level of trust in army, gender, individual relational personality types, and the number of memberships to foundations.

The average points that the workgroup had from common values are high. According to the results of step by step regression analysis which is done between\in the indicators of common values it is found that a meaningful indicator of 0.05 level exists between strategical trust, group belonging, age, relational personality type, the highness of trust to the university, and common values.

The average points that the workgroup had from group belonging is high. According to the factor analysis employed between group belonging and it's indicators; institutional trust, common values, NGOs, individual-relational personality type, YÖK, age, and highness of trust to government and religious personel Has a 0.05 level of meaningful indication.

When generally considered, the research indicates that social capital, partly or else in a different types exists in Turkey

BÖLÜM I

GİRİŞ

Eğitim bilimleri ve öğretmen yetiştirme alanında yapılan bir çalışmanın konusunun “sermaye” kavramı içermesi ilk bakışta şaşırtıcı bulunabilir. Daha çok ekonomi alanında kullanılan bir terim olması, sermaye kavramının belli bir ideolojiyi çağrıştırması gibi nedenlerle, özellikle de eğitim psikolojisi alanında araştırma konusu olarak ele alınması alışıldık bir durum değildir. Bununla birlikte, eğitim psikolojisi gibi disiplinler arası bir alanda yapılmış bir çalışmada, belli bir alana özgü kavramların veya yöntem ve tekniklerin eğitim öğretim sürecini açıklamak için kullanılması oldukça yaygın bir yaklaşımdır. Bu bakış açısıyla yaklaşıldığında, ekonomi terimi olarak kullanılan “sermaye” kavramının eğitim psikolojisi alanında araştırma konusu olarak seçilmesi şaşırtıcı olmayacaktır.

“Sermaye” kavramı farklı şekillerde tanımlanabilir. Sermaye, bireylerin veya şirketlerin gelir yaratmak için kullandıkları birikimlerin tümüdür. Nakit para, birey veya şirketin sahip olduğu mal, donanım (araç gereçler) ve her türlü materyal, bu tanımda yer alan “birikim” kavramının kapsamına girmektedir. Bir kişinin veya şirketin zenginlik ve kâr elde etme yeteneği, söz konusu birey veya şirketin sahip olduğu sermaye tarafından belirlenir.

Yukarıdaki kısa açıklamada da olduğu gibi, sermaye kavramı ile genellikle “fiziksel sermaye” ifade edilmektedir. Oysa sermaye terimi, ileride daha ayrıntılı bir biçimde değinileceği gibi, en azından ekonomik sermaye, kültürel sermaye ve sosyal sermaye olmak üzere sınıflandırılmaktadır (Bourdieu, 2001). Buna ek olarak, beşeri sermaye, sembolik sermaye, vb gibi sermaye türlerinden de söz edilebilir. Bu araştırmanın konusu, “sosyal sermaye” ile ve özellikle de eğitim kurumlarında sosyal sermaye ile sınırlıdır.

Sosyal sermaye, güvene dayalı insan ilişkilerinin ürünü olan ve maddi olmayan bir sermaye türüdür. 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 oluşturup ortak bir görüş 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, 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 yukarıda değinilen diğer sermaye türlerinden farklı olarak insanların bilgi ve eğitimlerinin yanı sıra birbirleri ile kurdukları ilişkilerin de bir tür sermaye gibi işlev gördüğünü ifade etmektedir. İnsanların birbirleri ile kurdukları ilişkiler bu insanlar için bir sermaye işlevi görmekte, problemlerini kolay çözmelerine ve bazı bireylerin daha hızlı yükselmelerine neden olmaktadır.

Bireylerin birbirleri ile ilişki kurmaları sosyal sermaye için gerekli ama yeterli değildir. Sosyal sermaye oluşturabilmesi için ilişkiler bazı niteliklere sahip olmalıdır. Sosyal sermaye olabilmesi için bu ilişkilerin, kişilerin birlikte iş yapma ve tek başlarına başaramayacakları işleri başarmalarına yardımcı olması gerekir. Bu niteliğe sahip olduğu takdirde kişiler arası ilişkiler bir sermaye gibi işlev görebilir.

Sosyal sermayenin temel bileşeni, güven, ortak değerler ve iletişim ağları ile birbirine bağlanmanın oluşturduğu grup aidiyeti duygusudur. Başka insanları tanıyor olmak ve o insanlar ile iletişim halinde olmak tek başına 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 paylaştığınıza inanmanız gerekir.

Bir kişinin başka bir kişi ile bir araya gelip iş yapmasını, kendisini bir gruba ait hissedip bazı değerleri paylaştığını hissetmesini ve düşünmesini sağlayan faktörleri açıklamaya yönelik farklı görüşler öne sürülmüştür. Örneğin sosyal sermaye konusunda çalışan öncü araştırmacılardan biri olan Coleman (1994), insanlar arasında kurulan ilişkiler ve bunun oluşturduğu yaşam tarzı ile bunun sonuçları üzerinde odaklanmıştır. Coleman'a göre (1994) öğrencilerin kendi aralarında oluşturdukları iletişim ağları ve bu ağlar sonucunda ortaya çıkan değerler, ergenlerin davranışları üzerinde aile, okul ve eğitimin kalitesinden çok daha fazla belirleyici olmaktadır. Örneğin okulda kurulan etkili bir iletişim ağının ve bu ağlar aracılığıyla oluşan ortak değerlerin,

öğrencilerin akademik eksikliklerini ortadan kaldırdığı bulunmuştur (Coleman, 1994).

Sosyal sermaye konusunda öncü araştırmacılardan biri, Robert D. Putnam'dır. Putnam (1976), iletişim ağları ile bireylerin birbirlerine bağlanmaları sonucunda oluşan değerler ve bu değerlerin sonuçları ile ilgilenmiştir. Putnam'a göre bir toplumda demokrasinin etkili bir biçimde işleyebilmesi, ekonomik gelişme ve toplumsal yapının korunması, büyük ölçüde sosyal sermayeye bağlıdır. İtalya'nın güneyi ile kuzeyi arasındaki ekonomik gelişmişlik farkını çözümleyen Putnam, bu farkı kuzeyde olan ama güneyde olmayan sosyal sermaye olgusuna bağlamaktadır. Benzer bir yaklaşımla, son yıllarda Amerikan toplumundaki suç oranlarındaki artışı, yönetime karşı kayıtsızlığı, genel mutluluğun düşmesini, kadının çalışma yaşamına katılması ve bir eğlence aracı olarak televizyonların ön plana çıkması nedeniyle Amerika'da sosyal sermaye düzeyinin düşmesine bağlamaktadır.

Bu konuyla ilgili öncü yazarlardan biri de Pierre Bourdieu'dur. Bourdieu (1986), ekonomik, kültürel ve sosyal sermaye olmak üzere üç farklı sermaye türü ayırt etmektedir. Ekonomik sermaye, para ve üretim için gerekli olan diğer fiziksel araç gereçlere sahip olmayı içermektedir. Kültürel sermaye; bir kimseye toplumda daha yüksek bir statü sağlayan bilgi, beceri, eğitim ve benzer nitelikteki diğer birikimleri içermektedir. Anne babalar çocuklarına mevcut eğitim sisteminde başarılı olabilmeleri için gereksinim duyulan bilgileri ve tutumları aktararak onlara kültürel sermaye kazandırır. Kültürel sermayeyi öncelikle toplumda kabul gören kurumlardan alınan diplomalar, sertifikalar, davetiyeler, vb. gösterir. Bireylerin sahip olduğu alışkanlıklar veya yaşam tarzının düzenleniş biçimi de kültürel sermayedir ve bunlar da bireyleri birbirlerinden ayırır. Bu yaşam tarzının oluşmasında çocukluktan itibaren alınan her türlü eğitim etkili olmaktadır. Sosyal sermaye ise gruba ait olma ve bunun getirdiği yükümlülükler ve olanaklardan oluşur. Bourdieu'a göre sosyal sermaye iki ögeden oluşmaktadır. İlk olarak, sosyal sermaye grup üyeliği ve sosyal ağlar ile bağlantı kurmayı sağlayan bir kaynaktır. Gruplar arası ilişkilerden çok, grup üyeleri arasındaki ilişki ile bir şeyler üretilir. Grup üyeliği ve üye olmanın gereklilikleri, sosyal ağlarda gelişime yol açar. Üyeler de bu

gelişimden yararlanarak farklı alanlarda sosyal pozisyon elde ederler ya da pozisyonlarını geliştirirler. Bourdieu'a göre aynı ekonomik ve kültürel sermayeye sahip olan bireylerin kazançlarının farklı olmasının temel nedeni, bireylerin sosyal sermayelerinin farklı olmasıdır (Bourdieu,1986). Gönüllü kuruluşlar, sendikalar, siyasi partiler, gizli topluluklar (örneğin hür masonlar gibi), sosyal sermayenin modern örnekleridir.

Coleman, Putnam ve Bourdieu gibi üç yazar da iletişim ağlarının önemini ve ortak değerleri vurgulayarak, bir yandan iletişim ağları ve ortak değerlerin oluşması için güvenin gerekli olduğunu belirtmekte, diğer yandan da güvenin iletişim ağları ve ortak değerlerden çıktığı görüşünü savunmaktadırlar. Yani hem Coleman, hem de Putnam ve Bourdieu, güvenin ortak değerler ve iletişim ağlarından mı çıktığı yoksa bunların oluşumunu mu etkilediği konusunda net bir görüşe sahip değillerdir.

Sosyal sermaye konusunda daha analitik çalışmalar yapan Ulsaner (2004) ve bu kavramın gelişmesine önemli katkılarda bulunan Fukayama (1998), güvenin sosyal sermayenin en önemli unsuru olduğunu belirtmektedirler. Bu yazarlar insanların iletişim ağları kurmalarının yeterli olmadığını, bu ağların kalitesi ve ortak değerlerin oluşması için güven duygusunun ve ilişkinin olması gerektiğini savunmuşlardır.

Ulsaner (2004), stratejik güven, genelleştirilmiş güven ve kurumsal güven olmak üzere üç güven türü arasında bir ayırım yapmaktadır. Stratejik güven, birbirini tanıyan iki insan arasındaki güvendir. Bu güven türü iki insanın birbirleri hakkındaki bilgi düzeyleri ile sınırlıdır. A kişisi B kişisine borç verir, çünkü önceki deneyimlerinden onun borcunu ödeyeceğini bilir. Öte yandan A kişisi B kişisiyle bir tamirat işine girmez, çünkü B'nin bu konuda ne kadar yeterli olduğunu bilmemektedir. Bu tür güvende insanların birbirlerini tanıma düzeyleri artıkça birbirlerine güven düzeyleri de artar. Bu tür güven özellikle tanıdıklar arasında söz konusudur (Ulsaner 2004).

Genelleştirilmiş güven, birbirini tanımayan kişiler arasındaki güven ilişkisidir. İnsanlar tanımadıkları bir kişiyle ilişki kurduklarında bu kişinin kendilerini aldatmayacaklarına ve kendilerine zarar vermeyeceklerine inanmalıdırlar. Başka bir deyişle, insanların büyük bir çoğunluğunun güvenilir

oldukları ve tanımasalar bile diğer insanlarla ilişkiye geçip rahatlıkla bir takım işler yapabileceklerine inançları olmalıdır. Ulsaner (2004), genelleştirilmiş güven ile ahlaki güven arasında bir süreklilik ilişkisi olduğunu öne sürmektedir. Ona göre genelleştirilmiş güvenin altında ahlaki güven vardır. İnsanların çoğunluğuna güvenilebilmek için sizin onları aldatmayacağınız gibi diğer insanların da sizi aldatmayacaklarına inanmanız gerekir. Ahlaki güven, diğer insanların sizinle temel ahlaki değerleri paylaştıkları ve o yüzden de onlara kendinize davranılmasını istediğiniz gibi davranmanız gerektiğine inanmaktır. Bu güvenin var olması için diğer insanların politik konularda veya ideolojik olarak sizinle aynı görüşü paylaşmalarına gerek yoktur. Dolayısıyla ahlaki güven olduğu zaman genelleştirilmiş güven de oluşmaktadır (Ulsaner,2004).

Genelleştirilmiş güvene sahip olan kişilerin iş ilişkilerine veya kültürel örgütlere ve etkinliklere katılma olasılıkları daha yüksek iken, etnik veya dini gruplara katılma olasılıkları daha azdır (Ulsaner, 2004). Dine dayalı ilişkiler aynı inancı paylaşan insanları bir araya getirerek diğerlerini gruplarından dışlamakta, böylece gruba üye kişiler tek türden (homojen) dışarıda olanlar da tek türden (homojen) olarak görülmektedir (Brewer, 1997). Bu durum sosyal psikoloji literatüründe “iç grup” ve “dış grup” olarak kavramsallaştırılmıştır. İnsanları “biz” (iç grup) ve “onlar” (dış grup) şeklinde ayırmanın üç önemli sonucu vardır: İç grup üyeleri, aslında birbirlerinden pek çok noktada farklı olmalara karşın grup üyelerini benzer olarak algılamaktadırlar. Dış grup üyelerini ise kendilerinden çok daha farklı insanlar olarak algılamaktadırlar. İkinci olarak, iç grup üyelerini kayırma eğilimi 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 oluşmaktadır (Taylor, Peplau ve Sears, 2007). Dolayısı ile tüm olumsuz yüklemeler dış gruba yapılmaktadır.

Bilinçli veya bilinçsiz bir şekilde iç grup ve dış grup ayrımının yapıldığı ortamlarda stratejik güven düzeyi yüksek olacak, buna karşın genelleştirilmiş güven oluşmayacak ve dolayısıyla da sosyal sermaye düşük olacaktır. Dine

dayalı bazı gruplarda olduğu gibi etnik gruplarda da grup içi ilişkiler iç grup bağlarını güçlendirirken, genelleştirilmiş güveni azaltarak sosyal sermayeye zarar verecektir.

Bir anne babanın, çocuğunun öğrenim gördüğü okulu ziyaret etmesi, arkadaşlarıyla görüşmesi, vb. gibi etkinlikler okulda iç grup bağlarını güçlendirmektedir. Bunun tipik örneği Hıristiyan köktendincilerdir (Ulsaner, 2002). Bu gruplar sosyal etkinliklerde oldukça aktif gönüllü olmalarına karşın sosyal bağları sadece kendi iç grup ilişkileri ile sınırlıdır. Dini gruplardaki paylaşım, dayanışma ve gönüllü olarak grup etkinliklerine katılım, kendi cemaatleri dışındaki bireylere, özellikle de kendilerinden çok farklı düşünen (örneğin farklı din üyeleri veya siyasi görüşte olan) kişilere kadar uzanmaz. Genelleştirilmiş güvene sahip olan insanların ayırıcı özelliği, kendilerinden farklı olan insanlarla birlikte iş yapabilmektir. Oysa dini gruplar açıkça tam anlamıyla yerel bir gruba özelleşmiş güven göstermektedirler (Ulsaner, 2002).

Ulsaner'e (2002) göre güvenin bir diğer türü de kurumlara güvendir. Kurumlara güven, genelleştirilmiş güvenle çok yakın ilişkilidir ve hatta bir bireyin genelleştirilmiş güven geliştirebilmesi için kurumlara güven duygusunun gelişmiş olması gerekir. Örneğin devlet kurumlarına güvenince tanımadığımız kişilere güven de kolaylaşmaktadır. Kurumlara güvenince tanımadığınız bir kişi ile kurduğunuz ilişki olumsuz olsa bile rahatlıkla bu kurumlar aracılığıyla durumu düzeltebileceğiniz inancı oluşmakta, bu inanç da genelleştirilmiş güveni artırmaktadır.

Genelleştirilmiş güven sadece gruplara katılıma ve gruplarda etkin olarak bulunmaya dayanmamaktadır (Ulsaner 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 ve ülkenin kültürel geçmişidir. Deprem, savaş, büyük ekonomik krizler, vb. gibi önemli toplumsal olaylar bireylerin güven

düzeylerini belirler. Ülkelerin yaşadıkları savaşlar, barışlar ve kültürel çeşitlilik düzeyi de bu faktörler arasında yer almaktadır.

Genelleşmiş güvenin en önemli yordayıcısının eğitim olduğu bulunmuştur (Putnam 1992; Coleman 1994; Bourdieu,1986; Bourdieu ve Passeron,1977). Eğitim, gelir düzeyinin ve toplumsal statünün yükselmesini sağlamakta, statü ve gelir düzeyindeki yükselme de güveni artırmaktadır. Bunun yanında özellikle üniversite eğitimi bireyin dünyaya bakışını genişletmekte, çok daha fazla çeşitlilik içeren insanların oluşturduğu gruplarla bağlantı kurmasını sağlamaktadır.

İyimserlik, farklı kültürlerde ve çok çeşitli gruplarda güvenin en güçlü belirleyicisidir (Ulsaner 2002). Hem doğuda hem batıda iyimser insanlar yabancılara daha fazla güvenmektedirler.

Güçlü bir yasal sistem, bir ilişkide karşılaşılan sorunların maliyetini azaltarak genelleştirilmiş güvenin içerdiği riski azaltır. Bu bakımdan bir ülkedeki adalet sisteminin işleyişi ve yasal sisteme duyulan güven çok önemlidir (Ulsaner, 2002; Fukayama, 1998).

Brehm and Rahn (1997), yönetime güvenmenin (confidence) genelleştirilmiş güvenin en güçlü belirleyicisi olduğunu öne sürmüşlerdir. Kurumsal güvenin-demokrasinin- genelleştirilmiş güven için önemli olduğu görülmekle birlikte bunu açıkça ortaya koymak çok zordur. Inglehart (1997), demokratik yönetimin güvene bağlı olduğunu savunurken, Muller ve Seligson da (1994) demokrasinin güveni geliştirdiğini ve otoriter devletlerin güveni yok ettiklerini savunmuştur (Akt., Ulsaner 2004). Kurumların değişmesiyle güven inşa edilememektedir. Putnam'ın (1992) çarpıcı ifadesiyle, demokratik rejim kurmak demokrasiyi işler hale getirmekten çok daha kolaydır.

Eşitlik, iki bakımdan güveni geliştirir: Birincisi, gelir düzeyinin düşük olması insanların geleceğe daha az iyimser bakmalarına yol açmaktadır. Dolayısıyla gelir dağılımındaki adaletsizlik de güvenin temelinde yer alan iyimserliği azaltmaktadır. İkinci olarak, gelir dağılımındaki eşitlik toplumdaki farklı gruplar arasında güçlü bağlar yaratır. Eğer bir toplumda gelir dağılımında eşitsizlik varsa, farklı gelir grupları arasındaki farkın artması,

özellikle de alt ve üst gelir grupları arasındaki farkın artması, insanların gittikçe birbirlerinden kopmasına, toplum içinde gruplaşmalara ve bireylerin birbirlerinden kopmalarına yol açar. Bu durum insanların toplumdaki diğer insanlarla aynı kaderi paylaşmadıkları algısına yol açar. Böylece insanların kendilerinden farklı insanlara güvenmeleri olasılığı düşer (Ulsaner, 2004).

Güven, aynı zamanda toplumun kültürünü ve insanların birbirleri ile etkileşim olanaklarını da yansıtır. Genelleştirilmiş güven kolektif kimliklerden çok bireysel değerleri yansıtır. Büyük ölçüde Protestan nüfusa sahip olan ülkeler daha bireycidirler ve bu ülkeler Katolik ya da Müslüman nüfusun yoğun olduğu, dolayısıyla daha toplulukçu olan ülkelere göre daha fazla genelleştirilmiş güvene sahiptirler (Allik ve Realo, 2004). Toplumdaki çeşitlilik de kültür kadar etkilidir. Çeşitlilik insanların kendilerine benzemeyen insanlarla bağlantı kurmasına ve genelleştirilmiş güvenin oluşması için çok sayıda 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 açıklamaktadır.

Sosyal sermaye ve demokratik toplum yapısı ilişkisi üzerinde duran çok sayıda araştırma vardır. Özellikle Putnam, sosyal sermaye olan yerlerde sivil toplum örgütlerinin daha çok geliştiği, 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 araştırma bulguları vardır (Field, 2006).

Sosyal sermaye ve cinsiyet arasındaki ilişki yeterince araştırılmamıştır. Sosyal sermaye konusunda yapılan çalışmalar incelendiğinde, cinsiyet ve sosyal sermaye ilişkisi hakkında çok az çalışma olduğu ve cinsiyet boyutunun incelenmesinin zayıf kaldığı görülür (Kilby 2002). Sosyal sermaye çalışmalarında başka bir boyutu oluşturan etnik köken ve cinsiyet ilişkisi de

tam olarak tanımlanamamıştır. (Fox and Gershman 2000; Molinas 1998). Silvey ve Elmhirst (2003), sosyal sermayenin büyük resmini tamamlayabilmek için özellikle cinsiyet, sosyal sermaye grupları arasındaki çatışmalar ve sosyal ağlar içindeki hiyerarşilere dikkat edilmesi gerektiğini iddia etmişlerdir. Sosyal sermayeyi daha geniş bir bağlam içinde ele almak için cinsiyet farklılıklarının sahte sosyal ağlar oluşturabileceği olgusunun da incelenmesi gerektiğini savunmuşlardır. Silvey ve Elmhirst'e (2003) göre, sosyal sermaye açısından var olan cinsiyet eşitsizliği kadınların dezavantajlı pozisyonunu daha da şiddetlendirmektedir. Kadınlar, erkekler arasında var olan çok güçlü güven ve karşılıklılık ilişkisine dayanan sosyal ağların dışında tutulmaktadırlar (Silvey ve Elmhirst, 2003). Oysa, Putnam'ın da belirttiği gibi sosyal sermayenin oluşturulmasında ve oluşturulmuş olan sosyal sermayenin devam etmesinde kadınlar çok özel bir rol oynamaktadır.

Cinsiyet ve sosyal sermaye ilişkisi üzerine incelemeler yetersiz olmasına karşın sosyal sermaye ve kadın ilişkisi üzerinde eleştirel analiz ve araştırmalar başlamıştır.

Sosyal sermaye ve eğitim ilişkisini ele alan araştırmalar da iki kategoride incelenebilir: Öğrencilerin akademik başarısı ile sosyal sermaye ilişkisini inceleyen araştırmalar ve eğitim düzeyi ile sosyal sermaye düzeyi arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırmalar. Coleman'ın (1988) akademik başarı ile ilgili araştırmasında, sosyal sermayenin öğrencilerin eksikliklerini tamamladığı ve öğrenci başarısını yükselttiği gösterilmiştir. Öğrenim görülen okul ve eğitim düzeyi ile de sosyal sermaye arasında ilişki vardır: Sosyal sermaye birikiminin okulda başladığı, eğitimin de sosyal sermayeyi artırdığı bulunmuştur.

Türkiye'de de sosyal sermaye ile eğitim arasındaki ilişkiyi ele alan az sayıda araştırma yapılmıştır. Bu çalışmalardan birinde sosyal sermayeyi yordamak için güven ve sosyal etkinliklere katılım düzeyi ölçülmüş (Erdoğan, 2005), diğer bir çalışmada da öğretmenlerin görüşlerine dayalı olarak okulların sosyal sermaye düzeyi araştırılmıştır (Töremen, 2004).

Erdoğan'ın (2005) yaptığı araştırmada, Türk toplumunda sosyal sermayenin düşük olduğu bulunmuştur. Erdoğan'ın araştırmasında

“Türkiye’de insanların çoğunluğuna güvenilir” şeklinde ifade edilen maddeye katılım derecesinin, sosyal sermayenin en iyi yordayıcısı olduğu bulunmuştur.

Sosyal sermayenin bireyci toplumlarda daha çok ve toplulukçu toplumlarda daha az olduğu, toplulukçu kültürlerde kişilerin olaylara grubun bir üyesi olarak tepki verdikleri ve bu yüzden de genelleştirilmiş güven ve ortak değerlere sahip olma düzeyinin düşük olduğu öne sürülmektedir (Allik ve Realo, 2004; Ulsaner, 2004).

Türk toplumu hem bireyci hem toplulukçu özellikler taşıyan “özerk ilişkisel” bir toplumdur (Kağıtçıbaşı,1998). Bu bakımdan Türk toplumunda sosyal sermaye olgusunun eğitim kurumu ve özellikle okullarla ilişkisinin de göz önünde bulundurulması incelenmesi gerekir.

Amaç

Bu araştırmanın temel amacı, farklı üniversitelerde öğrenim gören öğrencilerin sosyal sermaye düzeylerini saptamak, öğrencilerin sosyal sermaye düzeylerinin çeşitli değişkenlerle ilişkilerini belirlemektir. Bu amaçla, araştırmada aşağıdaki sorulara cevap aranmıştır:

1. Stratejik güven; sosyal sermayenin bileşenlerini oluşturan genelleştirilmiş güven, kurumsal güven, ortak değerler ve grup aidiyeti değişkenleri tarafından yordanmakta mıdır?
2. Stratejik güven; özerk benlik, ilişkisel benlik ve özerk-ilişkisel benlik değişkenleri tarafından yordanmakta mıdır?
3. Stratejik güven; cinsiyet ve en fazla güven duyulan kurumlar tarafından yordanmakta mıdır?
4. Genelleştirilmiş güven; stratejik güven ile sosyal sermayenin bileşenlerini oluşturan kurumsal güven, ortak değerler ve grup aidiyeti değişkenleri tarafından yordanmakta mıdır?
5. Genelleştirilmiş güven; özerk benlik, ilişkisel benlik ve özerk-ilişkisel benlik değişkenleri tarafından yordanmakta mıdır?
6. Genelleştirilmiş güven; cinsiyet, okul türü, bölüm ve en fazla güven duyulan kurumlar tarafından yordanmakta mıdır?

7. Kurumsal güven; stratejik güven ile sosyal sermayenin bileşenlerini oluşturan genelleştirilmiş güven, ortak değerler ve grup aidiyeti değişkenleri tarafından yordanmakta mıdır?
8. Kurumsal güven; özerk benlik, ilişkisel benlik ve özerk-ilişkisel benlik değişkenleri tarafından yordanmakta mıdır?
9. Kurumsal güven; cinsiyet, okul türü, bölüm ve en fazla güven duyulan kurumlar tarafından yordanmakta mıdır?
10. Ortak değerler; stratejik güven ile sosyal sermayenin bileşenlerini oluşturan genelleştirilmiş güven, kurumsal güven ve grup aidiyeti değişkenleri tarafından yordanmakta mıdır?
11. Ortak değerler; özerk benlik, ilişkisel benlik ve özerk-ilişkisel benlik değişkenleri tarafından yordanmakta mıdır?
12. Ortak değerler; cinsiyet, yaş ve en fazla güven duyulan kurumlar tarafından yordanmakta mıdır?
13. Grup aidiyeti; özerk benlik, ilişkisel benlik ve özerk-ilişkisel benlik değişkenleri tarafından yordanmakta mıdır?
14. Grup aidiyeti; cinsiyet, yaş, okul türü, bölüm, üye olunan dernek sayısı ve en fazla güven duyulan kurumlar tarafından yordanmakta mıdır?

Önem

Sosyal sermaye, sosyoloji ve ekonomi alanları başta olmak üzere, 1990'lı yıllardan başlayarak çeşitli alanlarda tartışılmakta olan bir kavramdır. İnsanlar arasında güvene dayalı ilişkilerle oluşturulan sosyal ağlara üyeliklerin yarattığı ortak değerler ve bunun insanlarla birlikte iş yapma kapasitesini artırması, genç kuşakları hayata hazırlama iddiasında olan okullar açısından son derece önemlidir. Sosyal sermaye düzeyi açısından bireyler arasında olduğu gibi, kurumlar arasında da farklılıkların olması beklenir. Dolayısıyla, sosyal sermaye açısından farklı özelliklere sahip olan okullar, o okullarda öğrenim görmekte olan öğrencilere farklı düzeylerde sosyal sermaye sağlıyor olabilir. Bu olgunun eğitim psikolojisi alanında tartışılması, okulların daha fazla sosyal sermaye sahibi olmalarına ve öğrencilerin de sosyal sermaye

düzeylerinin yükseltilmesine katkıda bulunabilir. Bu araştırma, bu nedenle önem taşımaktadır.

Sayıtlar

1. Güvenin sosyal sermayenin oluşmasını sağlayan bir öge mi olduğu yoksa sosyal sermayenin bir sonucu mu olduğu konusunda belli bir görüş birliğine ulaşılmış değildir. Her iki görüşü de benimseyen ve savunan araştırmacılar bulunmaktadır. Bu araştırmada güvenin, sosyal sermayenin bir ögesi olduğu görüşü benimsenmiştir.
2. Karşılaştırmalı araştırmalarda Türkiye, sosyal sermaye açısından son sıralarda yer alan ülkelerden biridir (örneğin 47 ülke arasında sondan ikinci sırada). Ülkemizde sosyal sermayenin bu kadar düşük çıkması, benlik yapılarındaki kültürel farklılıklar nedeniyle, sosyal sermayenin ülkemizde farklı bir modelle açıklanmasını gerektirmektedir.

Sınırlılıklar

1. Bu araştırma Ankara ve Sakarya ili merkez ilçesi ile sınırlıdır. Sonuçlar tüm ülkeye genellenemez.
2. Sosyal sermaye, devletin yapısı ve hükümetin icraatları ile doğrudan ilişkili bir yapıdır. Bu araştırmada konunun bu boyutları ele alınmamıştır.
3. Sosyal sermaye kavramı farklı şekillerde tanımlanarak farklı yöntemlerle ölçülebilir. Bu araştırmada, sosyal sermaye düzeyi, araştırmacı tarafından geliştirilen ölçme aracının içerdiği boyutlarla sınırlıdır.

Tanımlar

Sosyal sermaye: Sosyal sermaye, insanlar arası güven ilişkisinden çıkan maddi olmayan bir sermayedir. İnsanlar birbirleri ile ilişki kurarak ve bunun zaman içinde devam etmesini sağlayarak, kendi başlarına başaramayacakları ya da sadece büyük zorluklarla başarabilecekleri şeyleri gerçekleştirmek için birlikte çalışabilirler. Oluşan ilişkiler ağı ve bu ilişkilerin yarattığı güven duygusu ve değerler bir sermaye gibi işlev görebilmektedir.

Stratejik güven: Birbirini tanıyan iki ya da daha fazla insan arasındaki güvendir. Bu tür güvenin en önemli özelliği, kişilerin birbirlerinin geçmişleri hakkında bilgi sahibi olmalarının sonucu olarak ortaya çıkmasıdır.

Genelleştirilmiş güven: Genelleştirilmiş güven, birbirini tanımayan kişiler arasındaki güven ilişkisidir. İnsanlar tanımadıkları bir kişiyle ilişki kurduklarında bu kişinin kendilerini aldatmayacaklarına ve zarar vermeyeceklerine inanmalıdırlar. Başka bir deyişle, insanların büyük bir çoğunluğunun güvenilir oldukları ve tanımasalar bile diğer insanlarla ilişkiye geçip rahatlıkla bir takım işler yapabileceklerine inançları olmalıdır.

Kurumsal güven: İnsanların içinde buldukları topluma, aileye, okula, devletin polisine, mahkemelere, kısacası toplumsal kurumlara güvenmesidir.

Ortak değerler: Birlikte çalışmak, bilgileri paylaşmak, yardımlaşmak, vb. gibi aynı değerlere, birbirleriyle ilişkide olan tüm grup üyelerinin sahip olmasıdır.

Grup Aidiyeti: Bir bireyin kendini bir dernek, arkadaş grubu, vb. gibi bir ilişki ağının parçası olarak hissetmesidir.

Ait olma: Ait olma tüm insanlarda var olan ve en azından birkaç kişiyle oluşturulan kişilerarası ilişkiyi sürdürme ihtiyacı olarak tanımlanabilir. Bu ihtiyaç içseldir ve herkeste evrensel olarak vardır.

Kısaltmalar

GG: Genelleştirilmiş Güven

SG: Stratejik Güven

KG: Kurumsal Güven

OD: Ortak Değerler

GA: Grup Aidiyeti

KURAMSAL ÇERÇEVE

Sosyolojik verilere göre, genelde sosyal ve ekonomik açıdan daha iyi durumdaki ailelerin çocuklarının, kendilerine göre daha elverişsiz koşullarda yaşamlarını sürdüren ailelerin çocuklarından daha üstün konumlarda oldukları görülmektedir. Örneğin sosyal sermaye ile eğitim arasındaki ilişkileri inceleyen ve bu çalışmalarını eğitim sosyolojisi alanına da katkıda bulunan Coleman, Amerika'daki okullarda zenci öğrencilerin performanslarını nelerin etkilediğini araştırmış, elde ettiği bulgularla da sosyal sermaye ile eğitim arasındaki ilişkiyi açıkça ortaya koymuştur. Bu ve benzeri araştırmalarında Coleman, sosyal sermayesi olan öğrencilerin sosyal sermayesi olmayan öğrencilere göre okul performanslarının daha yüksek olduğunu göstermiştir.

Ailelerin ekonomik ve kültürel sermayeleri, çoğunlukla çocuklarının yetenek, bilgi ve becerilerinden oluşan insani sermayelerine yansımaktadır. Coleman'ın araştırması bu genel kuralın bazı istisnalarına da ışık tutmaktadır. Eğitim araştırmalarını sosyal sermayeye göre yeniden gözden geçiren Dika ve Singh (2002), çalışmaların büyük bir bölümünün 1990 ile 1995 yıllarında etnik azınlık okullarına odaklanılarak yapıldığını belirtmişlerdir. Coleman da geçmişleri ve yetenekleri benzer çocuklar arasında Katolik okullarında öğrenim görenlerin okuldan ayrılma oranının daha düşük olduğunu gösteren, çocuğun başarısında dine dayalı okulların etkisini doğrulayan, özel okullarla devlet okullarında azınlıkların performansı üzerine benzer çalışmalar yapmıştır. Bu görüşü sınamak için pek çok araştırma yapılmıştır. Coleman'ın önermesini test etmek için tasarlanan çalışmaların ne kadar kanıtlayıcı olduğu da ayrıca sorundur. Bulgular genel olarak Coleman'ın bulgularıyla tutarlı olsa da asıl açıklamanın en azından kısmen ailelerin kararlarına dayandığı ihtimali vardır. Bu demek oluyor ki, Coleman'ın örnekleme, random olarak seçilmeme hatasına maruz kalmıştır. Ayrıca Dika ve Singh (2002), Coleman'ın sosyal sermaye tanımına aynen uymayan birçok çalışma yapmışlardır. Bunlara, azınlık dilinin hâkimiyetinin kendi başına toplu bir kaynak olabileceği görüşü de dâhildir (Akt. Field, 2006).

Coleman, sosyal sermaye ile ilgili görüşlerinin merkezine öncelikle aileyi yerleştirmiştir. Öyle ki, ailenin genç insanın bilişsel gelişimindeki rolünde ve onun üzerinde kurduğu sosyal kontrolün derecesinde bunu görmek mümkündür. Coleman, coğrafi hareketliliğin ailenin sosyal sermayesini bozarak çocukların eğitiminde zedeleyici sonuçlara yol açtığını öne sürmüştür. Buna rağmen, ailelerin sosyal ve ekonomik durumları dikkate alındığında, göçmen gençlerin okullarda beklenenden daha başarılı olduklarını söylemek mümkündür. Liseyi bitirme oranı düşük olsa da, aile desteği toplumsal kaynakların yol açacağı kayıpları azaltmaktadır. Oslo'da gençler üzerine yapılan bir ankette, gelişmekte olan ülkelerden gelen gençlerin okula yönelik tutumlarının diğer etnik gruplardan gelen gençlere göre daha yapıcı olduğu gözlemlenmiştir. Coleman, annenin çalışmasının ailenin sosyal sermaye birikimine zarar vermesinden endişe duymaktadır (Coleman, 1994). Gençler üzerinde ulusal düzeyde yapılan boylamsal araştırmalardan elde edilen verilere göre, ailenin, çocuğun hem konuşma yeteneğini hem de davranış örüntülerini etkilediği, annenin çalışmasının çocuğun sözel uslamlama becerisini olumsuz yönde etkilediği, ancak bunun sadece vasıfsız işlerde çalışan annelerin çocukları için geçerli olduğu belirtilmiştir. Aynı çalışma, ebeveynlerin çalışmamasının davranış sorunlarında olumsuz sonuçlar doğurabileceğini de göstermiştir (Coleman, 1994).

Bourdieu, Fransa'da seçkinlerin (elitlerin) ayrıcalıklı konumlarını sürdürmelerinde grandes ecoles'ün önemine değinmiştir. Ancak Fransız yüksek öğretim sistemi üzerine yaptığı çalışmada, sosyal sermayenin öğrencilerin konumu üzerindeki etkisinden ziyade, bilimsel hiyerarşide kendi konumlarını geliştirmek isteyen akademisyenler tarafından yaratılan sosyal sermaye ile ilgilenmiştir. Bu, kısmen ikisi arasındaki yakınlığın basit bir sonucudur (Akt. Field, 2006).

Bazı çalışmalarda eğitimin sosyal sermaye üzerindeki etkisi okul arkadaşlıkları bağlamında ele alınmıştır. Okul arkadaşları birlikte büyürler ve her toplulukta olduğu gibi bazı okul arkadaşları da aradan çok uzun zaman geçse bile bağlantılarını koparmazlar. Ne var ki okul arkadaşlıkları ve öğrenciler ya da akranlar arasındaki arkadaşlık bağına inceleyen çalışmaların sayısı çok azdır. Coleman'a göre sosyal sermaye, eğitim ortamlarında sosyal

sınıfın ve kültürel sermayenin zayıf yanlarını (dezavantajlarını) kapatabilmektedir (Coleman, 1988). Ancak sosyal sermayenin bu yöndeki etkisinin bütün dezavantajlı durumlar için mi yoksa bazı özel durumlar için mi geçerli olduğu sorusu tam olarak açıklığa kavuşturulmuş değildir (Lauglo, 2000'den akt., Field, 2006). Var olan ilişki kalıbı tam olarak anlaşılammış olsa da, insanların sosyal iletişim ağları ile eğitime dayalı performansları arasında bir ilişki olduğu söylenebilir.

SOSYAL SERMAYE KAVRAMININ TARİHSEL GELİŞİMİ

Fransız sosyolog ve filozof Alexis Tocqueville, 1831'de Amerika'ya yaptığı gezileri anlatırken Amerika'daki demokrasiyi ve Amerika'nın ekonomik gücünün temelini oluşturan toplumsal yaşamı hayranlık ve coşkuyla betimlemiştir. Karşılaştırmalı sosyolojinin kurucusu sayılan Tocqueville'e göre, Avrupa'daki geleneksel ve hiyerarşik ilişkilerin devamlılığını sağlayan resmi statü ve yükümlülük bağlarının aksine, Amerika'da gönüllü kuruluşlarda gerçekleşen etkileşim, Amerikalıları birbirine bağlayan sosyal bir yapılandırıcı özelliğindedir.

Emile Durkheim, feodal dünyanın mekanik dayanışmasından 19. Yüzyıl kapitalizminin organik dayanışmasına doğru uzun bir geçiş olduğunu savunur. Durkheim'e göre birincisi mekaniktir; çünkü mekanik dayanışma, lordların ve köylülerin ya da din adamları ile zanaatkârların sabit yapı ve yükümlülüklerinde olduğu gibi düşünmeden hareket eden alışkanlıklara dayalı yapılardır. Burada herkes kendi konumunu ve diğerlerinin nasıl konumlandığını bilmektedir. Feodal sistemin aksine, ilişkilerini akılla düzenleyen kapitalist, kentsel, endüstriyel toplumda ise tam tersine insanlar yabancıların dünyasında yaşarlar. Bunun yanında her birey amaca hizmet ettiği için girilen ilişkilerde çeşitli etkileşimlere dayalı birçok bağlantı kurmaktadır. Sosyolog Ferdinand Tönnies'in amaca dayalı toplulukları (Gemeinschaft) araçsal topluluklardan (Gesellschaft) ayırma çabalarında da benzer kaygılar vardır.

19. yüzyılda sosyoloji otoriteleri sosyal ilişkilerin anlamı ve niteliği ile ilgilenmişlerse de, çok daha geniş ve kapsamlı yapıların özellikleriyle daha fazla ilgilenmişlerdir. Örneğin Marx insan unsurunu sosyal sınıfların uzak ve

soyut ilişkilerine bağlamıştır. Marx'ın tarihsel materyalizm teorisi insanları birbirine bağlayan ara bağlara çok az önem vermiş ya da hiç önem vermemiştir. Aile en iyi ihtimalle yeniden üretime önem veren bir kabuk, en kötü ihtimalle sahiplenmenin ve kontrolün merkezi olarak görüldüğü için ele alınmamıştır. Sendikalar ve gönüllü kuruluşlar, zanaatkarlar ve işçiler tarafından riskli emek piyasasında kendi çıkarlarını korumak için geliştirilen araçlardır. Ancak emek aristokrasisi geniş işçi sınıfı arasında kendi ayrıcalıklı konumunu korumuş, bu da işçi sınıfının egemen burjuvaziye karşı mücadelesini zayıflatmıştır. Kapitalist düzeni problemleri görmesine karşın Marxizm de dayanışmanın ilkeleriyle ilgilenmiştir. Eğer dayanışma üretim araçlarının sahipleri arasında var olan bir şey olarak ele alınırsa, bu durumda sadece onların egemenliklerini sürdürme isteklerini yansıtacağından, Marxist felsefe de ezilenler arasındaki dayanışmanın gücünü açıklama girişimlerine yol açmıştır. Marx, özellikle nesnel ekonomik durumları ile tanımlanan ama tam olarak durumlarının farkında olmayan “kendinde sınıfı üyelerini, öznel olarak kendi durumlarının farkında olan “kendisi için sınıftan” ayırmaya çalışmıştır.

Klasik yazarlar, kentleşmenin, endüstrileşmenin ve bilimsel akılcılığın, düzenin geleneksel temellerini (onlara görüldüğü şekliyle: alışkanlık, inanç ve düşüncesiz itaat) aşındırdığı bir dünyada insanoğlunun sabit sosyal yapıları ve davranış şekillerini nasıl yarattığı ile ilgilenmişlerdir. Bununla beraber klasik sosyal teori genel olarak sosyal sermaye kavramı ile en azından detaylı olarak ilgili değildir. Etkileşim sosyal düzenin bir ögesi ya da genel sosyal yapının bir kısmı olarak görülmesine rağmen, klasik kuramcılar tarafından tanımlanan sorunlar bugünün sosyal sermaye araştırmacılarının çözümlemelerinden farklıdır. Sosyal sermaye fikri dikkatleri mikro düzeyde bireysel deneyimler ve günlük etkinliklerle orta düzeyde kurumlar, dernekler ve toplum arasındaki bağ üzerinde toplamaktadır. Ayrıca bağlantıları bir sermaye biçimi şeklinde tanımlayarak bu kavramı mikro, orta ve makro düzeyleri birbirine bağlayan bir özellik olarak görmektedir.

Sosyal Sermaye ile İlgili Kuramsal Açıklamalar / Modeller

Sosyal sermaye alan yazını incelendiğinde, Pierre Bourdieu, James Coleman ve Robert Putnam tarafından geliştirilen üç farklı yaklaşımın öne çıktığı görülür. Bourdieu, Marksizmde olduğu gibi, kaynaklara ulaşmadaki eşitsizlik ve iktidarın sürdürülmesi sorununu ön plana çıkarmıştır. Coleman, bireylerin kendi çıkarlarını sürdürebilmek için rasyonel davrandıkları fikrini başlangıç noktası olarak kabul etmiştir. Putnam, toplumsal bütünleşme ve refahın temelini dernek çalışmaları ve toplumsal faaliyetler olduğu şeklindeki düşünceyi sürdürmüştü ve geliştirmiştir. Bütün bu farklılıklara rağmen, üçü de sosyal sermayenin kişisel bağlantılar, kişilerarası etkileşim ve bu etkileşimler sonucunda paylaşılan ortak değerlerle oluştuğunu belirtmişlerdir. Bu üç yazarın yaklaşımı, aşağıda geniş bir şekilde açıklanmıştır.

Pierre Bourdieu ve Sosyal Sermaye Anlayışı

Bourdieu, sosyal sınıfların ve eşitsizliğin sürekliliği ile ilgilenen bir Avrupa sosyologudur. Başlangıçta Bourdieu'nun bakış açısı, toplumsal yeniden üretimin kültürel antropolojisini yaratma çabasıdır. Sermaye kavramını kültürel alana taşıyan Bourdieu'ya göre sermaye sadece ekonomik değil, aynı zamanda kültürel bir kavramdır.

Bourdieu sermayeyi üç farklı şekilde tanımlamaktadır (Altay, 2007). Birincisi, bireylerin ekonomik olarak ne kadar güçlü olduklarını gösteren "ekonomik sermaye"; ikincisi, bireyin çevresi, kültürel değerleri ve sahip olduğu diploma, sertifika gibi belgelerde somutlaşan kültürel kurumların oluşturduğu "kültürel sermaye"; üçüncüsü de, bireylerin harekete geçirebilecekleri etkin bağlantı ağlarının miktarı ile kavramlaştırdığı "sosyal sermaye"dir.

Bourdieu, kültürel sermaye kavramını ilk olarak farklı sosyal sınıflardan ve sosyal sınıflar içindeki farklı gruplardan gelen çocukların eşit olmayan akademik başarılarını açıklamak için benimsemiştir. Bazı sosyal gruplar, aile içinde uygun "kültürel yatırım stratejilerini" sürdürerek, çocuklarının eğitimden etkili bir şekilde faydalanmasını garanti altına alabilmektedirler. Bourdieu'ya

göre kültürel sermaye aktarımı, sermayenin kalıtsal aktarımının en etkili biçimini temsil etmektedir. Çünkü kültürel sermaye çoğunlukla herkesin gözü önünde aktarılır ve daha az kontrole tabi tutulur. Oysa ekonomik varlığın miras yoluyla aktarılması vergilerle dizginlenebilmektedir (Bourdieu, 2004).

Bourdieu, grupların toplumsal yapıdaki konumlarını belirlerken farklılıklarının işaretleri olarak kültürel sembollerini kullanabileceklerini vurgulamıştır. Bu görüşü, “kültürel sermaye” metaforunu kullanarak, bazı kültürel beğenilerin diğerlerine göre statüden daha fazla yararlandığı gerçeğinin bazı gruplarca kötüye kullanılmasına işaret ederek güçlendirmektedir. Örneğin Bach’tan zevk almak, insanın yaradılışında var olan bir üstünlük değil, belirli bir sosyal grubun diğer sosyal gruplar üzerindeki üstünlüğünü sürdürmek için kullanılan kültürel sermayedir. İnsanların sahip oldukları kültürel sermaye, onların finansal sermayelerini tam olarak yansıtmayabilir. Bireyin ait olduğu aile veya gördüğü eğitim tarafından belirlenen kültürel sermaye bir dereceye kadar finansal durumdan bağımsız olarak etkili olabilmekte, hatta bir bireyin veya grubun kendi güç ve statüsünü sürdürme stratejisinin bir parçası olarak paranın eksikliğini de telafi etmektedir (Bourdieu, 2003).

Bourdieu’nun sosyal sermaye üzerinde incelemeler yapmasının amacı, sosyal düzenin farklı temellerini analiz etmektir. Bourdieu, öznelerin sosyal alandaki durumlarının, onların görece sermayelerinin büyüklüğü ve miktarı ile kendi amaçlarına ulaşmak için benimsedikleri stratejiler tarafından belirlendiğini belirtmiştir. Bourdieu, “sosyal alan”ı kumarhane ile karşılaştırmıştır: Biz yalnızca bizim ekonomik sermayemizi temsil eden siyah fişlerle değil, kültürel sermayemizi temsil eden mavi fişlerle ve sosyal sermayemizi temsil eden kırmızı fişlerle kumar oynarız. Bu birbirinden farklı sermayeleri birbirinin yerine kullanamayız, ancak bunlar bir arada olduklarında bu sermayeler daha sonra yeni bir sermaye oluşturabilir.

Bourdieu’ya göre sosyal sermaye, gerçekte veya uygulamada karşılıklı tanışıklık ve tanımaya dayalı olarak az ya da çok kurumsallaşmış, uzun ömürlü iletişim ağına sahip olması nedeniyle bir bireyin veya bir grubun haklı olarak hissesine düşen kaynakların bir toplamadır (Bourdieu, 2004).

Bourdieu'nun sosyal sermaye üzerine düşüncelerini anlamak için, onun uğraştığı temel sorunun sosyal hiyerarşiyi anlamak olduğunu hatırlamak gerekir. Birçok yönden Marksist sosyolojiden etkilenen bazı görüşlerle ilgilenmiş, ekonomik sermayenin diğer bütün sermaye çeşitlerinin üstünde olduğunu düşünmüş (Bourdieu 2004), bunun eşitsizliği yaratmak ve yeniden üretmek için diğer sermaye türleriyle bir araya gelebileceği yollarla ilgilenmiştir. Bourdieu'ya göre eşitsizlik, sermayenin üretimi ve yeniden üretimi ile açıklanmalıydı. Bourdieu okuyuculara sermayenin “birikmesi zaman alan birikmiş emek” olduğunu da hatırlatmıştır.

Sosyal sermaye, eşitsizliği kendine özgü bir biçimde yeniden üretmek gibi bir işleve sahiptir; ancak yine de bunu bağlantılı olduğu ekonomik ve kültürel sermayeden kısmen bağımsız olarak yapmaktadır. Sermayenin farklı biçimlerinin birbirlerine dönüştürülememesinin ya da diğer sermaye biçimlerinin ekonomik sermayeye indirgenememesinin nedeni “ekonomik yönü maskeleyebilme” derecelerinin farklılığıdır.

Bourdieu'ya göre bağların yoğunluğu ve dayanıklılığı çok önemlidir: Sosyal sermaye, “uzun süreli iletişim ağlarına sahip olmaya bağlı gerçek ve potansiyel kaynakların bütünü” temsil etmektedir (Bourdieu 1984). Bourdieu, kültürel veya mali sermaye arasındaki etkileşimi, sosyal sermayelerini (yani sosyal ilişkilerin, onurlu olmanın ve saygınlığın kişiye sağladığı sermayeyi) toplumda müşterilerinin güvenini kazanmak için ya da siyasette kariyer yapmak için istismar eden avukat ve doktor gibi meslek sahipleri hakkındaki örneklerle açıklamıştır (Bourdieu 1984).

İletişim ağları içerisinde dayanışma olasıdır çünkü tüm üyeler hem maddi hem de sembolik olarak yararlılığa önem vermektedirler. Bu durumda komşuluk, aynı işyerinde çalışma ve hatta rastlantı sonucu oluşmuş akrabalık ilişkilerinde bile devamlılığı sağlamak, bunları kısa veya uzun vadede doğrudan kullanılabilir sosyal ilişkilere dönüştürmeyi hedefleyen “bireysel ya da kolektif yatırım stratejileri” gerektirmektedir. Bunların uzun vadede etkili olabilmesi için de kişisel olarak hissedilen uzun süreli yükümlülükler içermesi gerekmektedir (Bourdieu, 2004).

Bourdieu'un açıklamaları genel olarak değerlendirildiğinde, Marksizmi hedef alan birçok eleştiri karşısında savunmasız olduğu söylenebilir. Bourdieu, sosyal sermayeyi elitlerin görece kendi üstün konumlarını korumak için tasarlanmış bir nitelik olarak görmektedir. Duygulara dayalı ilişkiler için tek açıklaması, bunların karşılıklı ilişkilere dayanıklılık kazandırmasıdır. Aynı kültürel çevrede bulunan ve benzer yaklaşımlara sahip olan kişilerin birbirlerinden diğerlerine göre daha çok hoşlandıkları gibi basit bir gerçeğin doğruluğunu kabul etmemektedir. Belki de akrabalığa dayalı sosyal sermayenin rolünü olduğundan fazla vurgulamaktadır. Bourdieu'nun teorisi, genel olarak sosyal hiyerarşinin nispeten durağan modelinin kaynağı olarak görülmektedir. Aileler bazı karşılıklı ilişki şekilleri (kendi çocuklarının evlilik tercihleri) üzerindeki kolektif kontrollerini kaybettikçe, meşru olanları desteklemek ve olmayanları da dışarıda bırakmak için tasarlanmış yeni kurumlar (Bourdieu örnek olarak, dans, deniz yolculuğu, gece partileri, resepsiyonlar ve şık sporları saymaktadır) bunların yerini alır. Hatta bu örnek, Bourdieu'nun teorisinin, geç modernitenin daha açık ve gevşek sosyal ilişkileriyle ilgilenmek için yeterli olmadığını göstermektedir. Deniz yolculuğunun, akşam yemeği partilerinin, Bach'ın ve şık sporların günümüz elitlerinin ayırt edici simgelerinden olması güçtür. Bourdieu sosyal sermayenin "karanlık yönüne" çok az ilgi gösterir. Onun teorisi tam olarak bazı grupların kendi çıkarları için bağlantılarını kullanmasıyla ilgilidir. Onun "sermaye" kavramını kullanmasındaki amaç, bu sosyal bağlantıların insancıl yönlerini anlaşılır hale getirmektir. Özellikle, kurumsallaşmış sosyal sermayeyi temsil etmelerine izin verilmiş insanların onu "suistimal etme" olasılığını kuşkusuz hesaba katmaktadır.

James Coleman ve Sosyal Sermaye Anlayışı

Amerikan varoşlarındaki eğitim düzeyi üzerine yaptığı bir dizi araştırma yapan Coleman, sosyal sermayenin sadece güçlülere özgü olmadığını, aynı zamanda yoksullara ve kenarda kalmış topluluklara da ciddi yararlar sağladığını göstermiştir. Coleman'a göre sosyal sermaye bir kaynağı temsil eder; çünkü sosyal sermaye karşılıklı beklentilerin yer aldığı, ilişkilerin yüksek

derecede güvenle ve ortak değerlerle yönetildiği daha geniş iletişim ağlarını kapsayarak herhangi bir bireyin ötesine geçer.

Coleman'ın çalışmalarında sosyal sermaye, Coleman'ın son çalışması olan Foundations of Social Theory adlı eserinde görülen, sosyal düzenin ilkeleriyle baş etmeye çalışan genel bir çabanın içinde yer almaktadır (Coleman 1994).

Coleman, kendisi gibi Chicago Üniversitesi'nde çalışan Gary Becker'in çalışmalarından etkilenmiştir. Becker'in (1964) ekonomi ilkelerini aile, eğitim, sağlık, ayrımcılık çalışmalarına uyguladığı insani sermaye çalışması "rasyonel tercih kuramı"dır. Coleman, rasyonel tercih kuramının çağdaş sosyolojideki yükselişinin arkasında itici bir güç olduğunu iddia etmektedir ve sosyal sermaye kavramını oturtmak istediği entelektüel çerçeve bunun içerisinde yer almaktadır.

Rasyonel tercih -ya da rasyonel davranış- teorisi, klasik ekonomide bütün davranışların insanların kendi çıkarlarını gözetmelerinden kaynaklandığı görüşünü paylaşmaktadır. Sosyal etkileşim ise bir değişim biçimi olarak görülmektedir. Coleman geniş toplum görüşünü, rasyonel tercih kuramından sosyal sistemdeki bireysel davranışların bir toplamı olarak geliştirmiştir. Coleman, sosyal düzenin ilkelerini açıklamak için sistem düzeyindeki davranışların, bireylerin tercihlerini ve davranışlarını bir arada ele almaması gerektiğini belirtmiştir.

Rasyonel tercih sosyolojisi, insan davranışlarını, her kişinin kendi çıkarlarına hizmet eden şeyleri diğerlerinin kaderlerini düşünmeden otomatik olarak yaptığı, oldukça bireysel bir modelle açıklamaktadır. Coleman'a göre sosyal sermaye kavramı insanların bir arada çalışmayı nasıl başarabildiğini açıklayan bir araçtır. Rasyonel tercih kuramcıları tarafından en çok başvurulan ve bu sürecin nasıl işlediğini gösteren bir örnek, ekonomideki oyun teorisinden ve sosyal psikolojideki tutuklunun çıkmazı deneyinden gelmiştir. Sosyal sermaye kavramı, Coleman'ın insanların mevcut çıkarlarına en uygun olanın rekabet etmek olduğu durumlarda bile neden işbirliği yapmayı seçtikleri sorununa bir çözüm bulmasını sağlamıştır. Coleman açısından bakıldığında, sosyal sermaye, bir bakıma klasik ekonomi teorisindeki piyasanın "görünmez eli"nin rolüyle karşılaştırılabilir ve onunla uyumludur.

Coleman, Chicago'daki lise öğrencileri üzerine yaptığı "Adolescent Society" (Coleman 1961) adlı bir çalışmada elde ettiği bulguları şu şekilde açıklamıştır: Akran grupları, gençlerin görüşlerini (hoşnutsuzluklar da dâhil) aile ve öğretmen gibi sorumluluk sahibi yetişkinlerden daha fazla etkilemektedir. 1960'ların ortalarında, Coleman'dan altı etnik grup arasında eğitime dayalı başarı ve eğitim imkânları üzerine bir araştırma yapması istenmiştir. Coleman'ın yapmış olduğu bu araştırma, "Coleman Raporu" olarak tanınmış ve bu şekilde anılmaya başlanmıştır. Kamusal eğitimin girdilerinin ve çıktılarının envanterini kullanan Coleman'ın çalışması, çıktılar üzerinde önemli durulduğunda ailenin ve toplumun arka plandaki niteliklerinin, şimdiye kadar görülmemiş bir şekilde okulun yapısından daha ağır basma eğiliminde olduğunu doğrulamıştır.

Coleman, devlet okulları ile özel okullardaki başarı oranlarının karşılaştırıldığı bazı ampirik çalışmaların da başında bulunmuştur. Yaklaşık elli bin lise ve son sınıf öğrencisinin ailelerinin geçmişleri ve bilişsel başarıları veri olarak kullanılmıştır. Coleman ve arkadaşları bu çalışma sırasında ilk olarak Katolik okullarında ya da diğer dini inançlara dayalı okullarda, sosyal sınıf ya da etnik kimlik gibi diğer faktörler göz önüne alındığında bile, öğrencilerin daha iyi performans gösterme eğiliminde olduklarını tespit etmişlerdir (Coleman ve diğerleri, 1982). Uzun süreli bir izleme çalışması, Katolik okullarındaki öğrencilerin performansına ek bir kanıt sağlamıştır. Devlet okulundaki öğrencilerin akademik geçmişleri ve yetenekleri ile karşılaştırıldığında da, bu okullarda (Katolik veya diğer dini cemaatlerin okullarında) öğrencilerin okula devamsızlık ve okulu bırakma oranlarının daha düşük olduğu gösterilmiştir. Bu nedenle Coleman, toplulukların, ailedeki yoksulluğun çocuklarda neden olabileceği sosyal ve ekonomik zararların etkisini dengeleyecek bir sosyal sermaye kaynağı olduğu sonucuna varmıştır (Coleman ve Hoffer 1987).

Coleman, sosyal sermaye tanımını, çok alıntı yapılan ve temel önermesini -insani sermaye ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi- ekonomiyle sosyolojinin sentezini yaparak açıkladığı yazısında ayrıntılarıyla açıklamıştır. Temel önermesi, insani sermayenin gelişimine sosyal sermayenin katkılarını tanımlamakla ilgilidir. Coleman bu yazısında sosyal sermayeyi bir aktörün

kendi sosyal bağlantılarıyla ulaşabileceği yararlı bir kaynak olarak tanımlamıştır.

Coleman, ilk yazılarında sosyal sermayeyi şöyle tanımlamaktadır: Aile bağlarında ve toplumun sosyal kurumlarında var olan, bir çocuğun veya gencin toplumsal gelişimine faydalı birtakım kaynaklardır. Bu kaynak farklı insanlara göre farklılık gösterir, çocukların ve gençlerin insani sermaye gelişimi için de önemli bir avantaj oluşturur (Coleman 1994).

Coleman sosyal sermayeyi çocukların gelişimi açısından da şöyle tanımlamaktadır: “Normlar, sosyal iletişim ağları ve yetişkinlerle çocuklar arasındaki ilişkiler, çocukların gelişiminde önemlidir. Sosyal sermaye aile içerisinde olduğu gibi aile dışında, topluluk içinde de var olabilir” (Coleman, 1994, s. 8).

Sosyal sermaye yalnızca güven duygusunun kazanılmasında değil, aynı zamanda bilişsel gelişim ve güvenli öz-benliğin evrimi için de önemlidir. İnsanlar bireysel olarak genelde kendi çıkarlarını gözetirler; eğer işbirliğini seçmişlerse, böyle davranmaları onların çıkarına olduğu içindir.

Coleman'ın sosyal ve insani sermaye hakkındaki makalesinde, insanlar arasındaki ilişkilerin, aktörler arasında yükümlülüklerin ve beklentilerin saptanmasına yardım ederek, sosyal çevrede sadakat ve dürüstlüğü tesis ederek, bilgi kanallarını açarak, başıboş davrananlara yaptırımlar uygulayarak ve belirli davranış şekillerini onaylayarak sermaye kaynaklarını oluşturduğu gösterilmektedir (Coleman 1988). Sosyal sermayenin yaratılması, aktörler bir iletişim ağına üye oldukarı zaman o ağla ilişkili diğer ağların da kapsamına girmiş olmaktadır. Örneğin bir birey bilgisayar yazılımcılarından oluşan bir ağa dahil olduğunda aynı zamanda o iletişim ağı ile yakın ilişkili olan elektronik müdendisleri, birgisayar satıcıları gibi farklı ağlara da dahil olmaktadır. Yani bir çok ağın kapsamına girmektedir. Bir sosyal ağ ile farklı iletişim ağları arasındaki “kapsama” (enclosed) ilişkisi, bu iletişim ağları arasındaki karşılıklı denge, ortak ve paylaşılan bir ideoloji yoluyla oluşturulmaktadır (Coleman 1994).

Coleman, farklı aktörler ve kurumlar arasındaki ilişkileri karşılıklı olarak destekleyen bir oluşum olan “kapsama”yı, yalnızca yükümlülüklerin altından kalkmak için değil, aynı zamanda yaptırımlar yüklemeyi de sağlayan bir gereklilik olarak tanımlamıştır. Coleman’a göre, pratikte bu kaynakların kullanımına gereksinim duyulup duyulmayacağıının belirlenmesinde iki önemli etkenin rolü vardır. Bunlar, “sahip olunan yükümlülüklerin gerçek büyüklüğü” ve “sosyal çevrenin güvenilirlik düzeyidir.” Bunlar genel duruma özgü, sosyal yapılardaki değişimler tarafından şekillenmiştir.

Coleman’a göre sosyal sermaye, aktörlerin hesaplı bir tercih yapıp buna yatırım yapmalarının bir sonucu değil, başka hedeflerle ilgili faaliyetlerin beklenmeyen sonucu (veya yan ürünü) olarak ortaya çıkmaktadır (Coleman, 1994). Coleman, sosyal sermayenin, dikkatlice ve amaca dayalı bir tercih sonucu olarak ortaya çıkan insani ve fiziksel sermayeden bu yönüyle ayrıldığına inanmaktadır.

Coleman, sosyal sermayenin asıl kaynağı olarak aileyi vurgulama eğilimindedir. Bunun bir nedeni, Coleman’ın çocukların bilişsel gelişimine olan ilgisi olabilir. Coleman’ın en açık sosyal sermaye tanımları, “çocuk gelişimi için” (Coleman 1990: 334) veya “bir çocuğun veya gencin bilişsel ve sosyal gelişimi” açısından taşıdığı değerle (Coleman 1994, 300) ifade edilmiştir.

Coleman, dini bağların kuşaklar arasındaki yapısına da dikkati çekmiştir. Ona göre dini kurumlar, ailenin ötesinde, kuşakları birbirlerine eklemeyen, toplumda varlığını daima sürdürebilen kurumlardır. Bu nedenle dini kurumlar yetişkin toplulukların sahip oldukları sosyal sermayeye gençlerin ve çocukların da erişebildikleri nadir bir sosyal sermaye çeşididir (Coleman, 1994).

Ancak Coleman’a göre başlangıçtan beri var olan dini kurumların bireyleri sıkı bir şekilde bir ağ kapsamına dahil etmesinin, farklı işler yapmak isteyen hesapçı bireyler arası sosyal hareket için genel ve sağlam temelleri artık sağlayamayacağını kabul etmektedir. Buna karşın yeni oluşturulan kurumların, genç insanların gelişimi için ihtiyaç duyulan, kurallara uygun bir uyum ve iletişim ağı kapsamasını sağlayabileceğine kuşku ile bakmaktadır. Bu yüzden ilk bakışta Coleman, “Gemeinschaft”ın ya da başlangıçtan beri var

olan dayanışmanın öneminin azalması ve bunların yerini “Gesellschaft” ya da oluşturulmuş bir dayanışmanın almasından duyulan üzüntüyü paylaşıyor gibi görünmektedir.

Coleman, sosyal kuramcılarının “oluşturulmuş sosyal kurumların sorunlarıyla” ilgilenmelerini isterken; Bourdieu, içgüdüsel sosyal pratiklerin bir şekli olarak sosyolojinin hümanist görüşünü savunma çabasıdır. Bourdieu’nun sosyal sermayeyi ele alışı biraz dolaylıdır. Özetle, ayrıcalıklı bireylerin diğer ayrıcalıklı bireylerle olan bağlantılarını kullanarak kendi durumlarını sürdürmekte olduğu tezini belirtmektedir. Coleman’ın görüşü bundan hayli farklıdır. O, bireysel ya da kolektif, ayrıcalıklı ya da mahrum bütün aktörler için bağlantıların değerini güçlü bir şekilde ayırt etmektedir. Ancak Coleman’ın görüşü naif bir iyimserlik içermektedir. Bir kamu yararı olarak, karşılıklı avantajlar için bireylerin işbirliği yapmalarına izin veren ve de “eşitsizlik yaratmak gibi olumsuz tarafı” çok az olan ya da hiç olmayan birtakım normlar ve yaptırımlar sağlayan sosyal sermaye işlevleri açısından riskli değildir. Buna karşın, Bourdieu sosyal sermayenin ezilmişlere olumsuz etki imtiyazlı kişilere ise olumlu etki sağladığını savunmaktadır.

Hem Bourdieu hem de Coleman, eğitsel başarının bir kaynağı olarak sosyal sermaye hakkında açıkça ortak bir ilgiyi paylaşmaktadırlar. Bunun yanı sıra, bu yazarların başka konulardaki görüşleri arasında da benzerlikler vardır. Örneğin her iki yazar da sosyal etkileşimleri aslında bir değişim biçimi olarak görmektedir. Coleman’a göre bu rasyonel tercihe yol açsa da, Bourdieu’ya göre kültürel materyalizmin temellerini oluşturmaktadır. İkisi de insanların rasyonel açıklamaların dışında kalan nedenlerden dolayı birbirlerinden etkilenme, birbirlerinden hoşlanma, birbirleriyle ilişki kurma ya da birbirlerinden kaçınmaları gerçeğine önem vermez. Sztompka’nın (1996) belirttiği gibi, rasyonel tercih kuramı “temel güveni” (genelleştirilmiş veya belirli bağlantılar açısından güven için ya da güvene karşı genel kişisel eğilim ya da önyargıyı) göz ardı eder. Bu yüzden Marksist sosyal teorinin de öngördüğü gibi insanlar başka bir kişinin şirketinde eğlenmek için değil, kendi sosyal sınıflarının genel çıkarlarını gözetmek için bir araya gelirler.

Sosyal sermayeyi, sosyal yapıların kökenleri hakkındaki daha geniş teori ile bütünleştirme yolundaki tutkulu çabası, sosyal sermayenin yalnızca ayrıcalıkların bir aracı değil, aynı zamanda dezavantajlı sosyal gruplar için de bir değer taşıyabileceğini göstermesi ve sosyal iletişim ağlarının çalışma biçimlerine olan ilgisi, Coleman'ın teorisinin güçlü yönleri arasında sayılabilir.

Robert Putnam ve Sosyal Sermaye Anlayışı

Tocqueville'in Amerika Birleşik Devletlerindeki demokrasi ile ilgili açıklamalarına karşı öne sürdüğü görüşleri, Putnam'ın sosyal sermaye alan yazınında önemli bir yer edinmesinde rol oynamıştır. Daha önce de değinildiği gibi, Tocqueville 1831'de Birleşik Devletlerin tümünü kapsayan gezilerini anlatırken, dünyanın ilk büyük demokrasisinin anarşiye yaklaştığı konusunda uyarıda bulunmuştur. Görüşlerinde bir açıdan muhafazakâr olan Tocqueville, daha sonraları despotizme yol açabilecek olan kanun önündeki resmi eşitliğin, birbirlerinden ayrılmış bireylerden oluşan bir toplum yaratması gerektiğini belirtmiştir.

Tocqueville'ye göre örgütlü yaşam, aristokrasi sonrası sistemde görece olarak açık, anlaşılır bir şekilde sosyal düzenin temelini oluşturur. Yurttaş katılımı, despotizme yol açmaktan uzak en yüksek seviyesi ile insanlara sivil hayatta birbirleriyle nasıl işbirliği yapacaklarını öğretmiştir. Bu da demokratik toplumun beşiğini oluşturur.

Putnam'ın görüşlerinin çok geniş ilgi toplamasının nedeni, onun tam da Amerikan demokrasinin Tocqueville'ci temel taşının parçalanmaya başladığını öne sürmüş olmasıdır.

Amerika'nın sosyal sermayesi uzun vadeli bir düşünüş içerisinde ve bu düşünüşün en önemli suçlusu da televizyonun yükselişidir (Putnam 1993, 1995, 1996). Bowling ligi, görece yabancıları rutin olarak bir araya getirip geniş birtakım iletişim ağları ile genel karşılıklılığı ve güveni besleyen değerler oluşturmalarına ve bunları sürdürmelerine yardımcı olan ve karşılıklı işbirliğini kolaylaştıran örgütsel bir faaliyeti kast eden bir metafor işlevi görmektedir.

Putnam'a göre sosyal sermaye; güven, normlar, iletişim ağıları gibi toplumun etkinliğini koordine edilmiş eylemlerle kolaylaştıran sosyal örgütlerin özelliklerine gönderme yapmaktadır (Putnam, 1992). 1990'lı yıllarda sosyal sermaye tanımı değiştiren yazar, 1996'da sosyal sermayeyi şu şekilde ifade etmiştir: "Sosyal sermaye" ile iletişim ağıları, normlar ve güven gibi katılımcıların paylaşılmış hedefleri sürdürürebilmek için bir arada hareket etmelerini sağlayan, sosyal yaşamın özelliklerini kastetmişim" (Putnam, 1996, s. 98).

Putnam'ın sosyal sermaye teorisinin ana fikri, sosyal iletişim ağlarının bir değeri olduğudur. Sosyal bağlar bireylerin ve grupların verimliliğini etkilemektedir (Putnam, 2000). Putnam sosyal sermaye kavramını bireyler arasındaki iletişim ağıları ve bundan ortaya çıkan **karşılıklılık** ve **güvenirlilik** normları gibi bağlantılara gönderme yaparak tanımlamaktadır (Putnam, 2000). Güveni (karşılıklılıkla birlikte) sosyal iletişim ağlarından ortaya çıkan normların temel bir unsuru olarak sunmakta ve böylece bizi iki temel bileşenle baş başa bırakmaktadır: İletişim ağları ve normlar.

Putnam, sosyal sermayenin iki temel biçimi arasındaki farkları açıklamıştır: Köprü oluşturan (veya içeren) ve bağlayıcı olan (veya dışallaştıran). Köprü oluşturan sosyal sermaye, farklı sosyal katmanlardaki insanları bir araya getirme eğilimindedir. Bağlayıcı sosyal sermaye ise seçilen kimlikleri desteklemek ve homojenliği sürdürmek eğilimindedir. Her bir sosyal sermaye türü, farklı ihtiyaçların karşılanması açısından yararlıdır. Özgün kimliklerin desteklenmesinde ve grup içi sadakati güçlü tutmada "bir tür sosyolojik tutkal" olarak hizmet eden bağlayıcı sosyal sermaye, karşılıklılığı desteklemek ve dayanışmayı sürdürmek için elverişlidir. Köprü oluşturan bağlantılar, "geniş kimlikler ve karşılıklılık oluşturabilen" "sosyolojik bir WD-40" (metal nesnelerin paslanmasını engelleyen ve onları koruyan bir madde) sağlar (Putnam 2000).

Putnam'ın sosyal sermaye kuramı, Durkheim'ci dayanışma düşüncesiyle belirgin benzerlikler göstermektedir. Putnam'ın "verimlilik", "etkililik" gibi kavramlar kullanması, Onun sosyal sermayeyi işlevsel olarak ele aldığını göstermektedir. Coleman'dan farklı olarak Putnam, Tönnies'in organik

toplum (Gemeinschaft) ve başarılı sosyal organizasyon (Gesellschaft) arasındaki karşıtlığını, modernitenin yardımseverliğin düşmanı olduğunu belirttiği sonucuyla birlikte açıkça reddetmiştir.

Bir dayanışma kaynağı olarak akrabalık, hem tanışıklıktan hem de oldukça farklı ve ayrık küçük gruplardan bireyleri bir araya getirebilen paylaşılmış ikincil dernek üyeliklerinden daha az önemlidir (Putnam, 1993). Putnam ayrıca bireyler ve devlet kurumları arasındaki “dikey” bağların, bireylerin kendi aralarındaki “yatay” bağlardan daha az faydalı olacağını ileri sürmüştür. Putnam teorik olarak hem Durkheimci analizin karşılıklı bağlarını hem de rasyonel tercih kuramından gelen aktörlerin “rasyonelliğini” vurgulayan seçici bir yazardır (Misztal, 2000).

Bir bakıma bütünüyle de Tocqueville’yi anımsatan Putnam, aşırı işbirlikçi güce ve toplumsal ilgisizliğe karşı açıkça gönüllülük ve sosyal olabirirliliğin coşkusundan esinlenmiştir. Putnam ayrıca Tocqueville’nin kent dernekleri coşkusunu paylaşmaktadır, ancak Putnam’ın korkuları demokratik toplulukların despotizme doğru sürüklenme eğiliminden kaynaklanmaz. Eğer Putnam’ın bir distopyası varsa, daha ziyade suç ve kıtlık sorunlarının çözülmediği ve ekonomik durumla ilgili uzun vadeli beklentilerin kötümser olduğu, siyasal kayıtsızlığın ve diğer insanlara karşı kayıtsızlığın örnek olarak gösterildiği, sürekli televizyon izleyen bireylerin oluşturduğu bir toplum ortaya çıkar. Bu anlamda, Putnam’ı neo Tocquevilleci olarak betimlemek kısmen doğru olabilir.

Putnam, aile yapısının dönüşümü ve muhafazakâr düşünürler arasında popüler olan refah devletinin gelişimi gibi olayları ele almamaktadır. Çünkü bunların hiçbiri ABD ile ilgili veriler ışığında ne akla uygun görülmektedir, ne de diğer yerlerdeki (özellikle İskandinavya) kalıplarla uyumludur. Putnam, sosyal sermayenin gerilemesinin sebebinin ırkçılık olduğunu öne süren ve özellikle de “beyaz kaçış” olarak adlandırılan ABD’de ırk bakımından karışık kentlerde yaşayanların etnik olarak homojen mahallelere taşınması olduğunu iddia eden sol liberal tezleri de kabul etmiş değildir. Bu hipotez, “sosyal sermaye erozyonunun bütün ırkları etkilediği” gerçeğinin ve bugün en çok bağlantılı olan neslin Amerika’nın bugünden daha fazla bölünmüş ve ırkçı

olduğu zamanlarda ortaya çıkması gibi kanıtlar ışığında çökmüştür. Bununla birlikte, gerileyen yurttaşlık katılımının büyük işletmelerin gelişen gücünden kaynaklandığını belirten diğer liberal görüşü daha fazla önemsemektedir. Yurttaşlık katılımının ABD’de zirvede olduğu zamanlarda sermaye kapitalizminin eşit ölçüde egemen olduğuna dikkat çekmiş ve bu nedenle bugünkü ilişkisizliğin ana nedenini burada aramamış, ancak küreselleşmeye yönelimin iş dünyasının liderlerinin sivil sorumluluklarını azalttığını kabul etmiştir.

Putnam, sosyal sermaye erozyonu ile ilgili açıklamalarında dört sebep üzerinde durmaktadır. İlki, kadınların çalışma yaşamına girmeleri yönünde gittikçe artan toplumsal baskılar sonucunda, kadınların toplum hayatına katılmak için ayıracakları zaman ve diğer kaynaklar azalmıştır. İkincisi, büyük metropollerde ikamet edenler, “dağınık kentsel ceza” olarak adlandırılan faktörden etkilenmektedir; bir araya gelmek için artan miktarda zamana gereksinim duymaları sonucunda, sahip oldukları bağlar daha fazla parçalı hale gelmektedir. Ancak, küçük kasabalarda ve kırsal alanlarda da yurttaşlık katılımı gerilemektedir. Putnam’a göre bunun iki temel suçlusu, en önemlisi televizyon olan ev temelli elektronik eğlenceler ve kuşak değişikliğidir. Putnam’ın verileri, televizyon tutkunu olan insanların sivil yaşamı neredeyse terk ettiklerini, arkadaşlarına ve hatta ailelerine daha az zaman ayırdıklarını ortaya koymaktadır.

Amerika’nın sosyal sermayesinin düşüşte olması çok mu önemlidir? Putnam bu soruya, sosyal sermaye ile eğitim, ekonomik refah, sağlık, mutluluk ve demokratik katılım gibi refah göstergeleri arasındaki ilişkileri araştırmak için bir dizi girişimde bulunarak cevap vermiştir. Hipotezini elektronik eğlencelerin rolüne dayandıran Putnam, çocukların televizyon seyrederek geçirdikleri süre ile Sosyal Sermaye Endeksindeki sıralamaları arasında güçlü bir korelasyon olduğunu göstermiştir (Putnam 2000). Putnam, sosyal sermayenin “karanlık tarafı” olarak adlandırdığı olgu için de eserinde kısa bir bölüm ayırmıştır. Eserinin bu bölümünde, köprü kuran sosyal sermaye ile bağlayıcı sosyal sermaye arasında bazı dönemlerde gerginlik olabileceğini belirtmiştir. Bu görüşünü de, Afrika kökenli Amerikalı çocukların çoğunlukta beyaz çocukların devam ettikleri bir okula, beyaz çocukların da Afrika

kökenlilerin çoğunlukta olduğu bir okula kaydedilmesi ile ortaya çıkan tartışmalara referans vererek açıklamaktadır.

Putnam'ın demokratik katılım göstergelerinin artık modasının geçtiği, Kızılhaç veya Hayvanları Koruma Derneklerinin faaliyetlerine katılım gibi katılım göstergelerinin yerleşim birimlerine ve cinsiyet temelli rollere uygun olduğu öne sürülmektedir. Şehir merkezleri dışında yeni yaşam biçimlerinin ortaya çıkmasıyla birlikte, gençler arasında futbolun gelişmesi gibi yeni birtakım katılım biçimlerinin ortaya çıktığı ileri sürülmüştür. Ancak Putnam kanıtların yetersiz olduğunu kabul etmekle birlikte, yakından bakıldığında demokratik toplumsal katılım düzeyindeki gerilemenin açık olduğunu savunmaktadır. Hatta Greenpeace gibi büyüyen hareketler bu durumla uyumlu gözükmektedir. Bu hareketler insanları kişisel olarak ikna etmekten ziyade posta aracılığıyla yeni üyeler kazanmakta, kısa süreli destek talebiyle üyelerine daha az sorumluluk yüklemekte, yerini aldığı eski moda örgütlerle karşılaştırıldıklarında ise daha kısa süreli ilişkiler yaratmaktadır (Putnam, 2000).

Birçok yazar, Putnam'ın ABD'de katılım oranlarındaki gerilemeye ilişkin kanıtının, Batı Avrupa'daki canlılığa ilişkin kanıtlar karşısında bir kenara bırakılması gerektiğini belirtmişlerdir. Putnam'ın, sosyal sermayenin üretiminin ve sürdürülmesinin önemini sağlayamadığı, güven ile zengin örgütlenme ağlarını ilişkilendiren nedensel bağı olduğu gibi kabul ettiği öne sürülmüştür (Misztal, 2000). Jean Cohen'e göre Putnam'ın istemeyerek de olsa refah devletine zarar vermeye çalışanların ekmeğine yağ sürme riski mevcuttur. Misztal da Putnam'ın iletişim ağlarının hem güveni hem de güvensizliği beslediğini göremediğini belirtmekte ve böylece de "romantize edilmiş bir toplum imajını" desteklediğine inanmaktadır.

Putnam, siyasetin önemini küçümsediği gerekçesiyle de eleştirilmiştir. Putnam'ın sosyal sermaye düşüncesi disiplinler arası iken, kökleri siyaset biliminde yatmaktadır. Davranışı fazla toplumsallaştırılmış biçimde görmesinin Putnam'ın eksikliklerinden biri olduğunun anlaşılması tuhaftır. Çünkü Putnam sosyal sermayeyi, yalnızca uzun dönemli sosyal ve ekonomik süreçler aracılığıyla ortaya çıkarılmış olarak görmek ve görüşünde insani özne için

çok küçük bir yer bırakmaktadır. Siyaset bilimciler daha da ileriye giderek Putnam'ın görüşünün sosyolojiye doğru gereğinden fazla bir şekilde büküldüğünü öne sürmüşlerdir. İngiliz yazarlarından bir grup (Gardner, Pickett ve Brewer, 2000; Jones, Malesiosve Botetzagiası, 2007), Putnam'ı, gönüllülüğü vurgulayan ve “siyasi aktiviteler ve kurumlar tarafından oynanmış rolleri göz ardı eden, aşağıdan yukarıya bir perspektifi kabul ettiği” için eleştirmektedir.

Lowndes ve Wilson da (2001), Putnam'ın teorisini “fazlasıyla toplum merkezli, devlet öznesini ve onunla ilişkili siyasi etmenleri önemsemeyen” bir teori olarak görmektedir. Odağı, kısmen de olsa, siyaset bilimcilerin geleneksel alanına, kısaca kurumlar ve karar verme süreçlerine doğru kaydırmayı amaçlayan bu girişim, hükümetlerin bu süreçte pasif oyuncular olmadığını, ancak vatandaşların kamusal alana katılıp katılmamaya ya da evde oturup televizyon seyredip seyretmemeye kadar verdiği çerçeveyi belirleyebildiklerini vurgulamaktadır.

Bir kaynak olarak iletişim ağlarına ve ilişkilere odaklanılması ile birlikte, analitik terimlere yeni bir şey eklenmiştir. Bunun da Bourdieu, Coleman ve Putnam tarafından sosyal sermaye kavramının farklı şekillerde ele alınmasıyla gerçekleştiği söylenebilir. Bourdieu, sosyal sermayeyi elit bir grup tarafından - özellikle finansal ve/veya kültürel sermayeleri sınırlı olan Fransız Soyluları tarafından- birlikte oldukları kişilerle yarışırken kullandıkları bir değer olarak göreyerek bu kavramı bir yönü ile ele almıştır. Coleman'a göre, sosyal sermaye göreceli olarak dezavantajlı olanlara da bir kaynak olarak hizmet etmektedir.

Eğer Putnam ve Coleman kendi düşüncelerinde güç eşitsizliğinin önemini küçümsüyorlarsa (Hibbitt ve ark., 2001), Bourdieu da sosyal sermayenin mahrum gruplar için taşıdığı önemi küçümsediğinden aynı ölçüde suçludur. Bu üç yazar, kendi çalışmalarında “cinsiyet körlüğü” bakımından eleştirilebilirler. Feminist eleştirmenler, çoğu yurttaşlık katılımının cinsiyetle yüksek derecede ilişkili olduğunu belirtmişlerdir (Lowndes, 2000). Alman İbranicesi'nde, topluluk içinde olayı yapan kişiler için kullanılan “macher” kavramı ile esnek ve resmi olmayan konuşmalara ve aktivitelere katılanları tanımlamak için kullanılan “schmoozer” kavramlarına başvurarak, “resmi

olmayan bağlantıların kadınlar arasında daha yaygın” olduğunu, oysa “macher”lerin “büyük oranda erkek” olduklarını söylemekte, buradan hareketle de “kadınların erkeklere göre daha hevesli sosyal sermayeciler oldukları” sonucuna ulaşmaktadır (Putnam, 2000). Cinsiyet temelli olan bir pratiğin cinsiyet boyutunu araştırmaya duyulan bu genel isteksizliğin, kavramın temelde kusurlu olmasından mı yoksa bunun kanıtlanmasına ilişkin “geleneksel” yaklaşımın bir ürünü mü olduğu açık seçik bir soru olarak karşımıza çıkmaktadır. Yaklaşımları en az üç noktada sosyal sermayenin negatif yönlerini önemsememektedir. Coleman, sosyal sermayeyi hemen hemen tamamıyla yardımsever olarak görmüştür. Putnam, “başarısızlık ihtimalini” kabul etmektedir, ancak bu konuda üstünkörü bir yaklaşıma sahiptir. Sosyal sermayeyi açık bir şekilde en seçkinlerin bir serveti olarak betimleyen Bourdieu ise, sosyal sermayenin negatif yönünü, sadece ondan mahrum olanlar açısından görmüştür. İkinci olarak, bu kurucu yaklaşımlar bir ölçüde tarih-dışıdır. Coleman ve Putnam, sosyal sermaye ile ilgili düşüncelerinin zamanla değişmesine izin vermişlerdir, ancak bunu oldukça baştan savma bir şekilde yapmışlardır. Temel olarak, sosyal sermaye düzeyinin zamanla yükselebileceği veya düşebileceği olasılığını kabul ediyor ve özellikle de bu sonuncu durum yüzünden yas tutuyorlar. Son olarak, bu üç kurucu düşünür gerçekte sosyal sermayenin farklı türlerini birbirinden ayırmamaktadır. Oysa Michael Woolcock (2001), özellikle yararlı bir ayırım yapmıştır:

- a) Aile, yakın arkadaş ve komşu gibi benzer durumlardaki insanlar arasındaki bağları gösteren bağlayıcı sosyal sermaye,
- b) Kaybedilmiş arkadaşlıklar ya da iş arkadaşlıkları gibi insanların daha uzak bağlarını ifade eden köprü kurucu sosyal sermaye,
- c) Üyelerini topluluk içindeki kaynaklardan daha çok, topluluğun tamamen dışında olan ve topluluktaki kişilerden farklı durumlarda olan (durumları topluluktakilere benzemeyen) uzak alanlardaki kaynaklara yönlendiren bağlantılı sosyal sermaye (Woolcock, 2001).

Sosyal Sermayenin Boyutları

Sosyal sermaye, insanlar arasındaki ilişkilerden kaynaklanan ve maddi olmayan sermayedir. Bir başka ifade ile sosyal sermaye, kişilerarası ve kurumsal ilişkilerin (kurumlara üyeliğin) ön plana alındığı durum şeklinde tanımlanabilir. İnsanlar birbirleriyle ilişki kurarak ve bunun zaman içinde devam etmesini sağlayarak, kendi başlarına başaramayacakları ya da büyük zorluklarla başarabilecekleri şeyleri gerçekleştirmek için birlikte çalışabilirler. İnsanlar bir dizi iletişim ağı ile birbirlerine bağlanmaktadır ve ortak değerleri bu iletişim ağlarının diğer üyeleriyle paylaşma eğilimindedirler. Bu iletişim ağları bir kaynak oluşturmaları nedeniyle, bir tür sermaye oluşumu gibi görülebilir (Field, 2006).

Herhangi bir karar verilirken veya bir konuda karar alınması için başvuruda bulunurken, izlenmesi gereken kurallar ve tanımlanmış işlemler vardır. Görevlilerin sorumlulukları da kişilere göre değil, kişilerin bulunduğu konuma göre tanımlanmaktadır. Ancak pek çok insan işlerini tamamlayabilmek için resmi kuralları ve sorumlulukları önemsemeyerek tanıdıkları kişiler ya da kurumlarla ilişkiye geçmektedir. Önemli kararlar her zaman için belli bir ölçüde risk ve belirsizlik içerir. Örneğin eğer biri iş arıyorsa ya da birisi bir diğerini işe almayı planlıyorsa, eğer arabalarının bakımını yaptırmak veya çamaşır makinelerini tamir ettirmek için birini arıyorsa, taşınmayı düşünüyorlarsa ya da ofislerini yeniden düzenlemek istiyorlarsa, en iyi okulu ya da hastaneyi bulmak istiyorlarsa, resmi sistemden kaçınıp tanıdıkları insanlar ile konuşmayı tercih ederler. Güvenilir arkadaşlara, aileye veya tanıdıklara başvurmak, bürokrasi ile uğraşmaktan daha az streslidir ve bunun genellikle daha hızlı ve daha iyi sonuç verdiği görülmektedir.

İletişim ağları elbette çok önemlidir; çok klişe bir deyimle ifade etmek gerekirse, “ne bildiğin değil, kimi tanıdığın önemlidir”. Gerçek anlamda ise hem ne bildiğin hem de kimi tanıdığın önemlidir. Eğer insanlar size yardım etmek için bir zorunluluk hissetmiyorlarsa, onları sadece tanıyor olmak yeterli değildir. İnsanlar birbirlerine yardım edeceklerse bununla ilgili kendilerini iyi hissetmeleri, yani diğerleri ile ortak yanlarının olduğunu hissetmeleri

gerekmektedir. Eğer ortak değerleri paylaşıyorlarsa, ortaklaşa hedeflere ulaşmak için birlikte hareket etme olasılıkları daha yüksek olacaktır.

İletişim ağlarına **üyelik** ve **ortak değerler** sosyal sermaye kavramının merkezindedir. Bir sermaye biçimi olarak bu tür sosyal olgular hakkında konuşmak ikili anlam taşır. Bir yandan sosyal sermaye özel ortamlara dayanan kaynak olarak, hatta bir etki ya da gücün kaynağı olarak gösterilmektedir. Bağlantılar, diğer insanlara karşı yükümlülükleri getirirken, aynı şekilde o insanlar da size karşı bu yükümlülükleri edinmektedirler. Öte yandan sosyal sermaye, insanı sermaye geleneği ile uğraşan eğitim ekonomisi geleneği ile ilişkilidir. Benzer şekilde bu kavram küresel kalkınma ve yoksulluğa karşı stratejileri içeren alanlar ya da tam tersi işletme girişimleri tarafından benimsenen yatırım, birikim ve sömürünün kaynağı olarak görülmektedir.

Sosyal sermayenin ana fikri, sosyal iletişim ağlarının değerli bir servet olduğudur. İletişim ağları sosyal bağlılık için bir temel oluşturur. Sosyal bağlılık, karşılıklı avantajlar için bir kişinin diğeri ile –insanların doğrudan tanıdıklarıyla değil– ortak çalışmasını sağlar. Putnam'a göre sosyal sermaye 20. Yüzyıl boyunca en az altı kez keşfedilmiş ve her bir seferinde insanların yaşamlarını kolaylaştırmak için bağlantıların kullanılması önerilmiştir (Putnam, 2000; Woocock, 1998).

Sermaye terimi gelecekte karlı bir kazanç umuduyla yatırım yapılabilecek birikmiş bir miktar para anlamına gelir. Marx'tan itibaren de sermaye üretim araçları teriminin içinde görülmeye başlanmıştır. Ancak Marx'ın bu anlayışı ekonomide, etkinliklerin verimliliğini artırmada makinelerin ve yapıların rollerini tanımlamak için 'fiziksel sermaye' olarak kullanılmıştır. 1960'larda sermaye fikri insanları ve onların kapasitelerini kapsayacak şekilde kullanılmaya başlandı. Theodore Schultz (1961) ve Becker (1964) tarafından geliştirilen insani sermayenin arkasındaki kavram, ekonomistlere işçilerin vasıflarını ölçmek için yardım sağlayan bir araçtır. Schultz ve Becker için emek, üretimin herhangi diğeri bir faktörü gibidir. Az ya da çok verimli olabilir, fakat eğitim ve sağlık gibi dikkatli yatırımlar sonucu daha verimli hale gelebilir (Becker, 1964).

Sosyal sermaye bireysel ve toplumsal açıdan ele alınabilir: Bireysel açıdan bakıldığında yatırımlar, ilişkiler, karşılıklılık (reciprocity), birer kaynak olarak görülür. Bireyin iletişim ağlarını kullanarak günlük yaşamda karşılaştığı sorunları hızlı ve etkili bir biçimde çözmesini sağlar. Diğer insanlarla olan ilişkiler bireyin kendi kaynakları ile kendi başına gerçekleştiremeyeceği amaçlarını gerçekleştirmesinde yardımcı olur. Burada bireyin sosyal iletişim ağları birey için amaçlarını gerçekleştirmekte bir kaynak havuzu işlevi görmektedir. Birey sosyal iletişim ağlarına gelecekte ortaya çıkabilecek veya şu anda var olan sorunları çözmek ve amaçlarına ulaşmak için yatırım yapar. Sosyal sermayeye bu perspektiften bakıldığında iki temel sorun ortaya çıkmaktadır (Bourdieu,1980; Lin, 1999a; Lin, 1999b; Flap,1991). İlk olarak, birey sosyal ilişki ve sosyal sermaye yaratmak için yatırımlarını nasıl yapmaktadır? İkinci olarak, birey sosyal sermayesinin bir kaynağa karşılık olarak kendisine geri dönüşünü nasıl sağlamaktadır? Başka bir ifade ile sosyal sermayeyi üretime nasıl çevirmektedir? (Lin, 1999).

Sosyal sermaye olgusuna toplumsal açıdan bakıldığında, ekonomik gelişme, siyasal katılım, toplumsal dayanışma, suçun azalması ve sağlık gibi konular ön plana çıkar.

“Neden bazı demokratik yönetimler başarılı iken diğerleri başarılı değildir?” sorusu, Putnam’ın ‘Making Democracy Work’ adlı kitabının giriş cümlesidir. Putnam, 1976-77 Yerel yönetimler reformu sonrasında İtalyan yerel yönetimlerinin performansları arasındaki farkı sorguladığı bu çalışmada, farklılığın nedeninin başarılı kuzey İtalya kentlerinde “sivil toplumun” (civic community) çok daha etkin olmasının yattığını belirtmiştir.

Putnam, ABD’de vatandaşların katılım düzeylerindeki düşüşün nedenlerini tartıştığı “Bowling Alone” başlıklı makalesinde de, Amerikalıların oy verme, şehir toplantılarına katılma, yerel komitelerde görev alma gibi göstergelerle ölçülebilen “hükümete doğrudan katılma” eylemlerinde görülen düşüşün temel sebebinin ABD’nin eriyen sosyal sermayesi olduğunu öne sürmektedir.

Amerikalıların sosyal ağlara katılımı gözle görülür derecede azalmıştır ve buna paralel olarak vatandaşların birbirlerine güven dereceleri de

düştür. Putnam bu değişimin temel nedenlerinin kadınların iş hayatına yoğun şekilde dâhil olmalarının örgütlü yaşama katılımlarını azaltması; son dönemde Amerikalıların coğrafi hareketliliğinin artarak vatandaşların birbirleriyle ilişki kurmalarının zorlaşması; boşanmalar ve tek ebeveynli ailelerin oranının çoğalması ve bunun sonucunda aile yaşamının çözülmesi ve son olarak da boş zaman geçirme alışkanlıklarının televizyon ve bilgisayar teknolojisinin gelişmesinin sonucunda “bireycileşmesi” ve “özelleşmesi” olduğu görüşündedir.

Pippa Norris, 2000 yılında yayınladığı bir makalesinde Putnam’ın sosyal sermaye kavramına açıklık getirmeye çalışmıştır. Norris’e göre, sosyal sermayenin yapısal ve kültürel boyutları bulunmaktadır. Yapısal boyut bireylerin dahil oldukları ağlardan; kültürel boyut da bireylerin tabi oldukları sosyal normlardan oluşmaktadır. Sivil topluma içkin olan yatay ağlar, bu ağlara ilişkin normlar ve değerler toplum için önemli sonuçlar doğurmaktadır. Yatay ağlar bireyler arasında mütekabiliyete dayanan karşılıklı yükümlülük ve sorumluluklar yaratmaktadır. Böylelikle bireylerin kolektif ürünler –sahibi belirli olmayan ama toplumun tamamına yararı dokunan- konusunda birbirleriyle işbirliği ve koordinasyonu güçlenmektedir. Bu nedenle sivil toplumun dernekler, birlikler gibi örgütleri farklı sosyal tabakalardan bireyleri bir araya getirmesi ve farklı kökenlerden insanları entegre etmesinin yanı sıra hoşgörü, işbirliği ve mütekabiliyet gibi değerlerin yaygınlaşmasına ve zengin bir toplumsal altyapının oluşmasına katkıda bulunmaktadır.

Öte yandan, Norris’in yorumuna göre sosyal sermayenin önemli siyasal sonuçları da bulunmaktadır: Sivil toplum sosyal sermayeye doğrudan katkıda bulunurken, sosyal sermaye de (sivil toplumdan doğan sosyal ağlar ve kültürel normlar aracılığıyla) siyasal katılımı ve iyi yönetişimi kolaylaştırmaktadır. Sivil toplum ve sivil normlar vatandaşlar arasında iletişimi ve seğimlere katılımı tetiklemektedir. İyi yönetişim de bireyler arasındaki ilişkileri güçlendirmekte, dolayısıyla sivil topluma katılımı tetiklemektedir.

Günümüzde sivil, kültürel ve sosyal organizasyonların toplumsal olguları nasıl etkilediği konusu üzerine ilgi giderek artmaktadır. Eğitim, ekonomik kalkınma ve sosyal katılım gibi konularda araştırma yapanlar

medeni ilişkilerle birbirine bağı toplumlarda başarılı gelişmelerin söz konusu olduğunu tespit etmişlerdir. Ekonomik kalkınma sosyolojisi alanındaki araştırmacılar işgücü ve küçük girişimciler arasındaki işbirliği ağlarına dayalı yüksek performansa sahip endüstriyel kümelerin olduğunu ortaya koymuştur (Putnam, 1995). Ekonomik davranışlar sadece fiziksel teşvikler ya da girdiler tarafından değil, belirli bireysel ilişkiler ve ilişki ağlarının güven tesis etmesi, beklentiler oluşturması, karşılıklı müeyyideler ve davranış normları yaratması ile de yönlendirilebilmektedir (OECD, 2001).

Fukuyama (1995) iki grup kapitalist ekonomi arasındaki farklılıklara dikkati çekmiştir. Ona göre Almanya, Japonya ve ABD bir grubu; Fransa, İtalya, Hong Kong ve Tayvan ise ikinci grup ekonomileri teşkil eder. Bu iki grup endüstriyel farklılıklar sergiler. Birinci gruptaki ekonomiler büyük çapta profesyonel olarak yönetilen işletmeler, diğer grup ise küçük çapta ve aile işletmelerinin yoğun olduğu ülkelerdir. İlk grup yüksek güven ve yüksek sosyal sermaye düzeyine sahip iken, diğer grup düşük güven düzeyine sahiptir. Fukuyama'ya göre hemen hemen tüm ekonomik aktiviteler yüksek derecede sosyal işbirliği gerektiren organizasyon türleriyle birlikte gerçekleştirilir. Organizasyon oluşumu; mülkiyet hakları, türleri, sözleşmeler ve ticari kurallar gibi kurumsal sistemlerin yapısına bağlıdır. Daha basit olarak sosyal işbirliği; sosyal güvenin temelini teşkil eden etik normlar ve gelenekler setine dayanır. Güven, ekonomik davranışları etkileyen temel unsurlardan biridir; özellikle de işlem maliyetlerini ve bürokratik prosedurlere olan gereksinimi azaltır.

Sosyal sermayenin pozitif etkilerini sadece makro ölçekte değil, mikro ölçekli firma boyutunda da görebilmek mümkündür. Özellikle işletme büyüklüklerinin artmasında, işletmeye personel alımında çalışanlardan elde edilen verimliliğin çoğalmasında, kredi faizlerinin düşmesinde, yönetim giderlerinin, işlem maliyetlerinin ve sözleşme ihlallerinin azalmasında, sosyal sermaye varlığının son derece önemli etkisi bulunmaktadır. İnsanların iş ararken tanıdıklarına başvurmaları gibi şirketler de personel seçme sürecinde iletişim ağlarına başvurmayı tercih etmektedir. Yapılan bir araştırmada, işe sosyal sermaye sayesinde alınanların kendilerini kuruma ait hissetme düzeyleri, iş performansları ve iş doyumları daha yüksek bulunmuştur.

Güven

Sosyal sermayenin önemli bileşenlerinden biri olarak tanımlanan güven kavramı, sosyal bilimler alanında özellikle son yıllarda üzerinde sayısız tartışma yapılan kavramlardan biridir. Örneğin Francis Fukuyama'nın "Güven" (1998) adlı kitabında, ülkelerin ekonomik performansları arasında ortaya çıkan farklılıkları açıklayan faktörlerden biri olarak tanımladığı güven, birçok açıdan üzerinde durmaya değer bir kavram olarak gözükmektedir.

Güven kavramının farklı tanımları bir kenara bırakılırsa, Eric Ulsaner tarafından geliştirilen tipolojinin genel kabul gördüğünü söylemek mümkündür. Ulsaner (2004), detaylı çalışmalarını özetlediği bir sunumunda, güven ile ekonomik eşitsizlik ve yolsuzluk derecesi arasında negatif; küreselleşme derecesi, internet kullanım derecesi, ekonomik büyüme oranları, eğitim harcamaları ve zenginden fakire gelir transferi ile pozitif ilişkiler olduğunu göstermektedir. Ulsaner'ın kapsamlı tipolojisi aşağıda açıklanmıştır.

Ulsaner'e (1994) göre üç farklı türde güven bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, "stratejik güven" ya da "kısmi güven"dir. "Eğer Jane, Bill'in sözünü tutacağına ve Bill de Jane'in sözünü tutacağına inanıyorsa, işbirliğine gitmeye karar verirler ve durum her ikisi için de daha iyi olur". Ulsaner'a göre Jane ve Bill'in kararı, stratejik tercihlerinin bir sonucudur ve ancak Jane ve Bill birbirlerini tanıyorlarsa geçerlidir. İlk defa karşılaşılan iki kişinin birbirlerine güvenmeleri için stratejik bir sebep bulunmamaktadır. Bu açıdan bakıldığında, güven kavramı bireyleri işbirliğine güdüleyecek bir değişken olarak işleme dâhil olmaktadır.

İkinci tür güven, "genelleştirilmiş güven" ya da "ahlaki güven"dir. Genelleştirilmiş güven, başka kişilerin davranışları hakkındaki beklentilere dayanmaktadır. Ulsaner'a göre stratejik güven "bireylerin nasıl davrandıklarına" ilişkin, genelleştirilmiş güven ise "nasıl davranmaları gerektiğine" ilişkin güvendir. Daha iyimser bir dünya görüşüne dayanan ahlaki/genelleştirilmiş güvenle karşılaştırıldığında, stratejik güven belirsizlik içermektedir. Stratejik güven kırılındığında, bireyler hayal kırıklığına uğradıkça diğerlerine duydukları güven derecesi de azalacaktır. Dışlayıcı özelliği olan stratejik güvenin aksine, ahlaki/genelleştirilmiş güven bireylerin yaşadıkları

deneyimlerden etkilenmez.

Güvenin üçüncü türü, bireylerin kurumlara duyduğu güvendir. Ulsaner, bazı yazarların kurumlara yönelik güveni “*trust*” sözcüğü yerine “*confidence*” sözcüğü ile tanımladıklarını belirtmektedir. Bununla birlikte, Ulsaner’a göre (1994) kurumlara duyulan güven, “hükümetlerin ekonomide, savaşta ve barışta, toplumda kanun ve düzeni tesis etmekte ne kadar başarılı olduğuna bağlıdır”.

Newton (2001), özellikle siyasal kurumlara duyulan güveni “siyasal güven” olarak adlandırmaktadır. Newton, alan yazında sivil yönelimlilik, katılımcılık, vatandaşlık, siyasetle ilgilenme, siyasi tolerans, taviz verme ve siyasal kurumlara güven olarak tanımladığı “siyasal sermaye”nin önemli belirleyicilerinden birinin “siyasal güven” olduğunu belirtmektedir. Demokratik ve istikrarlı bir siyasal yaşamın gereği olarak tanımladığı siyasal güven, bazı dış ve objektif koşulların sonucudur ve bireylerin dünya görüşlerinden çok siyasal dünyanın sürekli bir değerlendirmesine bağlıdır. Newton’a göre vatandaşların siyasal güven skorlarının düşük olması, bir şeylerin yanlış gittiğinin en önemli göstergesidir.

Bütün bu tartışmalara karşın, Ulsaner’ın tanımlamış olduğu “genelleştirilmiş güven” kavramı diğerlerine göre daha fazla akademik ilgi odağı olmuştur.

Sosyal Ağlar

Sosyal sermayenin önemli bir bileşeni olarak kabul edilen sosyal ağlar, sosyal sermayenin yaratılması ve geliştirilmesi için bir ön koşul niteliğindedir. Ağlara katılım ve yoğun bir sosyal ağ ilişkisinin var olması, sosyal sermayenin oluşması için gerekli bir koşul olmaktadır. Alan yazında, sosyal sermayenin, aktörlerin sosyal ağlara ya da diğer sosyal yapılara katılımıyla çeşitli faydalar yaratma yeteneğini desteklediği yönünde yoğun bir tartışma vardır.

Sosyal ağlar, bireylerin fayda sağlayabileceği çeşitli bağlantıların birbirlerine doğru akışını kolaylaştırır. Başka bir ifadeyle, sosyal bağlantılar bu bağlantıların bir kaynak olması nedeniyle bireylerin kendi yaşamlarında önemli değişimlere neden olur (Putnam, 2000). Bununla birlikte bağlılık

sadece objektif olmamalı, aynı zamanda çok özel bir yapı göstermeli, güven verici ve iki taraflı olmalıdır.

Coleman (1990), Putnam (1993) ve Bourdieu (1986), sosyal sermayenin bireysel bağlantılar ve bireyler arası karşılıklı etkileşimlere bağlı olduğunu, bu ilişkilerle ilgili değerler grubunu da dikkate alarak tartışmışlardır. Bu bağlantıları sosyal ağlar olarak nitelemek artık genel bir kabul görmektedir. Burada sosyal ağlar; pozitif getiriler sağlayan bir kaynak gibi hizmet gören, ülkeler, bölgeler, toplumlar, organizasyonlar, gruplar ve çeşitli aktörler arasındaki ilişkileri ve bağlantıları ifade eder (Lin, 2001). Bir ağın yapısında, sosyal yapıya enformasyon akışı ve sosyal destek sağlayan aktörler arasında yoğun bağlantılar vardır.

Bourdieu ve Coleman, sosyal sermayenin temel analiz birimi olarak bir ağ içinde yer alan bireyler, onların rolleri ve ilişkileri üzerinde durmuşlardır. Bireylerin ya da grupların faaliyetlerinin, spesifik bir sosyal ağa üye olarak bu ağlarda yer alan diğer aktörlerle kuracakları doğrudan ya da dolaylı bağlantılar yardımıyla büyük ölçüde kolaylaşabileceği görüşü, sosyologların yaygın olarak paylaştıkları bir düşüncedir. Sosyal sermayeyi dışsal bir faktör olarak kabul eden görüşün aksine pek çok sosyolog ve siyasal bilimci, (Jones, Malesios, Botetzagiasl. 2007; Gardner, Pickett, ve Brewer, 2000) sosyal sermayenin bir ağ içindeki bireyler arasında gerçekleşen pozitif ilişkilerden doğduğunu kabul eder. Onlara göre sosyal sermaye aktörlerin kolektif yapısını niteleyen ve onlara uyum sağlama yeteneği kazandıran içsel bağlantılar sistemini içerir.

Putnam (2000) sosyal sermayenin özünde sosyal ağların yattığını, bu ağların da bireyler ve grupların verimliliğini etkileyen değerler ve sosyal bağlantılara sahip olduğunu belirtir. Ona göre sosyal sermaye, bireyler ve sosyal ağlar arasındaki ilişkiler, davranış normları ve güvenilirlik olarak ifade edilebilir (Putnam, 2000). Sosyal sermayeyi sosyal ağların yapısını karakterize eden ilişkiler olarak inceleyebilmek için, Putnam, sosyal ağlardan kaynaklanan normların gerekli bir unsuru olarak güven olgusunu ele almıştır. Woolcock (1998) ise sosyal sermayeyi sosyal ağlar içinde yer alan enformasyon, güven, davranış normları olarak niteler.

Mark Granovetter'ın (1973; 1974) çalışmaları, sosyal ağlar olgusunu açıklamada merkezi role sahiptir. Granovetter'ın incelediği işgücü piyasası analizi (1973; 1974) ve iç içe girmiş olma olgusu (1985), bu konuda önemli bilgiler sunmaktadır. Granovetter işgücü hareketliliği üzerinde durmuş, bireylerin iş fırsatlarından nasıl haberdar olduğunu, iş hareketliliğini kolaylaştıran bilginin nasıl bir işlev gördüğünü ve yayıldığını incelemiştir. Bu çerçevede işgücü piyasasında arz ve talep etkileşimi sürecinde sosyal ağların etkililiğini tartışmıştır. Bilgi aktarımında işgücü piyasası performansının farklı bireysel fırsatlara bağlı olduğunu gösteren bir mekanizmayı tanımlamaya çalışmıştır. Granovetter'in (1973) işgücü piyasasına yönelik ampirik analizinden elde ettiği bulgular, iş bulmada kişisel bağlantıların ve informal metodların önemini göstermektedir. Ayrıca bu araştırma kişisel bağlantılardan elde edilen bilginin daha yüksek kalitede olduğunu, informal metodlarla kendi işini bulan işgücünün daha memnun olduğunu, daha çok kazandığını ve işlerini daha az terk etmek istediklerini ortaya koymaktadır. Güçlü ve zayıf bağlara değinen Granovetter, neticede zayıf bağların enformasyonun yayılımında daha etkin olduğunu tespit etmiş, bunu da "zayıf bağların gücü" olarak nitelemiştir (Cassi, 2003). Ayrıca Granovetter (1995), ekonomik kalkınmanın başlangıçta bireylere toplum üyeliğinin faydalarından yararlanmalarına imkan tanıyan, kendi toplumlarının sınırını aşan sosyal ağlara katılarak çeşitli yetenek ve kaynaklara daha kolay ulaşabilmelerini sağlayan bir mekanizma ile gerçekleşebileceğini savunur (Woolcock ve Narayan, 2002).

Ortak Değerler

Sosyal sermaye kavramı sosyolojik olarak canlı bir topluluğa dayanmayı ifade eder. Ortak eylem ve faydanın nasıl sağlanacağı problemine çözümün, toplulukta var olan sosyal sermayeye doğrudan erişim olduğu varsayılır. Topluluğun genel ahlaki kaynakları (değerleri) sosyal sermayeyi oluşturmaktadır. Topluluğun genel ahlaki kaynakları üç ana ögeye ayrılabilir: İlki güven (genel olarak gelişimden sorumlu 'pozitif değerler'); ikincisi sosyal normlar ve yükümlülükler; üçüncüsü de topluluk üyelerinin etkinliklerinin oluşturduğu sosyal ağlar, özellikle de gönüllü birlikteliklerdir / deneklerdir

(voluntary associations). Sosyal sermaye alan yazınında sosyal normlar ve yükümlülükler, bu sosyal ağlara ve güvene bağlı olarak ele alınmaktadır.

İyi işleyen modern toplumlar da değerlere dayanmak zorundadır. Ancak böyle toplumlarda bu değerler bireylerin birbirleriyle ve yabancılarla olan ilişkilerinin sosyal ağlarda kendiliğinden düzenlenmesine dayanır. Genel güven, cesur bir karşılıklılık ilişkisine dayanır. Yani biri ile güven ilişkisine girildiğinde bunun bir karşılığı olup olmayacağı son derece karmaşık ve duruma bağlı bir risktir. Ancak güven bir yandan karşılıklılık, sosyal ağlar ve ortak değerlerin sonucunda ortaya çıktığı gibi; bir yandan da karşılıklılık, sosyal ağlar ve birliktelikler / dernekler (associations) yaratarak sosyal sermayeyi oluşturur. Sonuçta güvenin sosyal sermayenin bir ürünü mü yoksa nedeni mi olduğu tartışmalıdır (Siisiainen, 2000).

Öte yandan ortak değerler sosyal ağların bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Bu durum karşılıklılık normunda açıkça görülür. Uygulamada karşılıklılık ağlardaki karşılıklı ilişkilerin işlevidir. Bu ağlar arasındaki örgütlenmeler en üst düzeyde öneme sahiptir.

Putnam'ın 'Making Democracy Work' adlı çalışmasında gönüllü örgütlenmelere örnek verdiği spor kulüpleri ve kültürel derneklerin, toplumsal bütünleşme ve uzlaşmanın geliştirilmesi için olumlu bir işleve sahip oldukları düşünülmektedir (Putnam, 1992).

Bu ağlar ve güven duygusundan dolayı ortaya çıkan değerler arasında, karşılıklılık, ağ içindeki tanınmayan diğer kişilerle gönüllü ilişkiler kurma, örgütlere / derneklere katılma, sosyal olarak ağ içindeki insanlarla bütünleşme, uzlaşma (tarafın karşılıklı ödünler vererek yaptıkları anlaşmayı ifade eden uzlaşma (compromise), ağ içinde açık bir iletişim kanalı oluşturarak üyeleri olaylardan haberdar etme ve bir amaç için işbirliği içinde çalışma yer almaktadır.

Sosyal sermayenin insanlar arasında ilişkiler kurulmasına, aktörler arasında yükümlülüklerin ve beklentilerin belirlenmesine yardım ederek, sosyal çevrede sadakat ve dürüstlüğü tesis ederek, bilgi kanallarını açık tutarak, başıboş davrananlara yaptırımlar uygulayarak ve belirli davranış

şekillerini onaylayarak sermaye kaynaklarını oluşturduğu gösterilmektedir (Coleman 1988). Sosyal sermayenin yaratılması, aktörlerin farklı iletişim ağları arasında var olan sosyal sermaye “kapsamına”(enclose) girebilmesi, iletişim ağları arasındaki karşılıklı denge, ortak ve paylaşılan bir ideoloji yoluyla kolaylaştırılmaktadır (Coleman 1994). Coleman, farklı aktörler ve kurumlar arasındaki ilişkileri karşılıklı olarak destekleyen bir oluşum olan “kapsama”yı, yalnızca yükümlülüklerin altından kalkmak için değil, aynı zamanda yaptırımlar yüklemeyi de sağlayan bir gereklilik olarak tanımlamıştır. Coleman’ın sosyal sermaye tanımı bireysel ile kolektif arasında köprü kurmaktadır. Coleman sosyal sermayeyi birey için bir sermaye ve kaynak olarak görmektedir. Coleman’a göre, pratikte bu kaynakların kullanımına gereksinim duyulup duyulmayacağına belirlenmesinde iki önemli etkenin rolü vardır; bunlar “sahip olunan yükümlülüklerin gerçek büyüklüğü” ve “sosyal çevrenin güvenirlilik düzeyidir.” Bunlar genel duruma özgü, sosyal yapılardaki değişimler tarafından şekillenmiştir.

Bourdieu (2001) 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’ya göre bu sermayelerin hepsi sembolik sermaye ve sembolik güç oluşturlar ki bu fiziksel güç ve sermayeden her zaman için daha etkilidir.

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.

Bir sosyal sermaye çeşidi olarak gönüllü örgütler, örgüt ile bir kaynak yaratırlar ve bunu kendi üyeleri arasında paylaşırlar. Bu açıdan sosyal sermaye Bourdieu'ya göre kolektif bir olgudur ve ortak dayanışma değeri yaratmaktadır. Ekonomik, sosyal ve sembolik kazanç ve hızla büyüyen somut maddi kârlar, örgüte 'ait olmayı' sağlamaktadır. Bu açıdan gönüllü örgütler bireysel ve kolektif açıdan yatırım stratejisi amaçlı olarak görülebilir. Örgütler yeni ve işlevsel ilişki ağı oluşturacak bireyleri örgüte dahil etme eğilimindedirler. Bu açıdan örgüt yeni bir bireyi örgüte dahil ederek kaynaklarını genişletmek için bir yatırım yapmaktadır. Bireyler için ise yatırım, örgüte veya iletişim ağına dahil olarak bazı olanaklara hızlı, kolay ve etkili ulaşımın sağlanmasıdır. Böylece süreç birbirini gittikçe daha da geliştirerek devam eder. Bireyler örgütlere ya da iletişim ağlarına dahil oldukça örgütün kaynak olma özelliği ya da etkililiği artmakta, birey de örgüte dahil olunca amaçlarına ulaşması git gide kolaylaşmaktadır.

Sosyal sermayenin başka bir özelliği de bireylere "bilgi ve tanınma" için kılavuzluk sağlamasıdır. Bu sosyal sermayenin sembolik özelliklerinin nasıl kazanıldığını ve sembolik sermayeye nasıl dönüştürüldüğünü belirtir. Sosyal sermaye etkili hale gelince gruplar veya sınıflar arası nesnel farklılıklar sembolik farklılıklara ve sınıflandırmalara dönüştürülür. Böylece bireylere ve örgütlere karşı sembolik bir tanıma ve yardım etme ya da ayırmacılık oluşmaktadır.

Bourdieu'nun (2001) sosyal sermayenin ortak değer ve sosyal ağ özelliklerine yaklaşımı, daha çok toplumda eşitsizliğe nasıl yol açıldığını, bazı grupların sosyal sermaye yolu ile eşitsizliği nasıl artırdığını açıklama yönündedir. Bundan dolayı olumlu değerler üzerinde durmamaktadır (Siisiainen, 2000).

Sosyal Sermaye ve Kültür

Sosyal sermaye toplumların kültürel özelliklerine göre farklılaşır. Bütün kültürler benzer toplumsallaşma sonuçlarını paylaşırsa da farklı toplumsal inançlara değerlere ve yaşam tarzlarına sahiptirler. Toplumları ve kültürleri “Bireyci” ve “Toplulukçu” olarak ayırmak genel bir eğilimdir. Bireyci kültürlerde kendini ifade etmeye önem verilirken, toplulukçu kültürlerde topluma uyum sağlamaya önem verilmektedir. Bireyci kabul edilen batı toplumlarında bireylerin karşılıklı etkileşimleri sırasından güven ve iletişim ağları oluşur. Oluşan güven ve iletişim ağlarının kendiliğinden ortaya çıkardığı değerler sisteminin sonucunda sosyal sermaye ortaya çıkmaktadır. Toplulukçu veya kolektif kültürlerde ise bireyin iletişim ağı ve güvene dayalı ilişkisi çok fazla görünmektedir. Ancak toplulukçu kültürlerde insanlar karşılaştıkları olay ve durumlara karşı birey olarak değil, kolektif bir bütünün parçası olarak tepkide bulunurlar. Bu durum ilk başta görünenin aksine sosyal sermayeyi engeller (Allik ve Realo, 2004).

Bireyci toplumlarda bireyin farklı kesimlerle etkileşime girmesi bireyler arası güvenin ve dolayısıyla sosyal sermayenin artmasının nedenidir. Toplulukçu kültürlerde etkileşim bireyler arası olmaktan çok gruplar arası olduğundan, grup içi güven –Ulsaner’in terminolojisiyle stratejik güven – yüksek olmakta ama genelleştirilmiş güven derecesi düşük kalmaktadır (Allik ve Realo, 2004).

Toplulukçu kültürler birbirine bağlı ortak bir yapıya, karşılıklı dayanışmaya, işbirliğine, toplumsal ilişkiye önem verirken; bireyci toplumlar, bağımsız benlik gelişimi, bireysel özgürlük ve bireysel başarı gelişimine önem vermektedir.

Bununla birlikte, pek çok kültürün inanç sisteminde hem bireyciliği, hem de toplulukçuluğu değişik oranlarda görmek olasıdır. Bireyci Batı ile toplulukçu Doğu arasında bir zıtlık söz konusu olsa da, bazı araştırmalar Batı kültürlerinin de toplulukçu öğelere sahip olduklarını göstermiştir (Kilen ve Wainryb, 1998’den akt., Kağıtçıbaşı, 2004). Doğu kültürlerinde bu durum, küreselleşmenin etkisiyle giderek karmaşık hale gelmektedir.

Bireycilik ve toplulukçulukla ilgili olarak değinilmesi gereken diğere bir nokta da, kültürel inançların bir bütün olarak görülmesi eğilimidir. Ancak her kültürde bireysel farklılıkların olduğunu belirtmek gereklidir (Triandis, 1989'dan akt., Kağıtçıbaşı, 1998). Bireyci bir kültürün bazı bireylerinin daha toplulukçu olma olasılığı varken; toplulukçu bir kültürün bazı bireylerinin de daha bireyci olma olasılığı vardır. Bireyci kültürlerde, bireyler gruplardan duygusal anlamda kopuklardır ve bireylerde bağımsızlık ve özerklik gereksinimi baskındır. Toplulukçu kültürlerde ise bireyin benliği grup içinde tanımlanır (Kağıtçıbaşı, 2004).

Triandis'e (1989) göre bireysellik ve toplumsallık çevreden edinilen bilgilerdeki farklılıklardan kaynaklanmaktadır. Hofstede'ye göre toplulukçu kültürlerde insanlar kendi grupları içinde (aile, vb.) birbirlerine bağımlıdır, önceliği kendi grubunun amaçlarına verir, davranışlarını grup normlarına göre şekillendirirler ve grubun istekleri doğrultusunda davranırlar. Bireyselci kültürlerde insanlar özerktir ve gruptan bağımsız davranabilmektedir. İnsanlar kendi bireysel amaçlarına grup amaçlarına oranla daha çok değer verirler. Bireysellik ve toplumsallık, bireylerin yaşadıkları toplumda kurdukları toplumsal ilişkilerdeki farklılıklardan kaynaklanmaktadır. Bireyselliğin kurduğu toplumsal ilişkilerdeki farklılıklar bireyin toplumsallaşmasını ve bilgi edinimini de şekillendirmektedir (Göregenli, 1995). Bireyselcilikte toplumsal algı birimi bireydir, toplumsallıkta ise gruptur (Kağıtçıbaşı, 2004). Toplulukçu kültürlerde istendik olan, ilişkilerin sürdürülmesi ve grup normlarına uymaktır. Bireyci toplumlarda ise, bireysel bağımsızlık kabul görmekte ve birey, grubun normları yerine kendi bireysel tutumlarına göre davranmaktadır (Kağıtçıbaşı, 1998).

Triandis (2000), bireyci ve toplulukçu kültürlerin kendi içlerinde homojen olduğunu, ancak bireyci ve toplulukçu kültürlerin hiyerarşik bir evrende iki ayrı dünya oluşturduklarını ifade etmektedir. Psikoloji tarihi boyunca üzerinde çalışılan hemen hemen tüm davranışların olumlu, "yetişkinliğe özgü" ve gelişmiş, sistematik ve akılcı olanlarının bireyciliğe, tersi olan davranışların ise toplulukçuluğa ait olduğu düşünölmekteydi. Triandis (2000), mutluluğun, mahremiyetin ve daha pek çok "olumlu" davranışın bireyci

kültürlere özgü olduğunu savunmaktadır. Ancak, Edward Said'e göre, bu durumun tamamen doğru olmadığı görüşü kültürlerarası psikoloji çalışmalarıyla desteklenmektedir (Kağıtçıbaşı, 1998).

Tarım toplumlarında genellikle ataerkil değerlere dayalı, birey ile ailenin bütünlüğünü destekleyen bir "karşılıklı bağımlılık" modeli vardır (Triandis, 1993'den akt., Kağıtçıbaşı, 1998). Bu modelde bireyin aileye bağlılığı ya da aile ile birey arasında bir karşılıklı bağımlılığın olduğu söylenebilir. Birey hem duygusal olarak hem de ekonomik anlamda aileye bağlıdır. Toplumlar sanayileşmenin etkisiyle değişmeye ve "çağdaşlaşmaya" başladıkları zaman, bireyin aileden koptuğu bir "bağımsızlık modeli" ortaya çıkmaktadır. Bu modele göre, çağdaş sanayi toplumlarında birey artık aileden bağımsızlaşmış, aralarındaki etkileşim en aza inmiş ve hatta kimi zaman da kopmuştur.

Türk toplumunun kültürü nasıl bir kültürdür? Kağıtçıbaşı'na göre (2004), Japonya gibi bazı gelişmiş sanayi ülkelerinde ve gelişmekte olan bazı toplumlarda geçerli olan ve asıl toplumsal gerçeği açıklayan üçüncü bir model daha vardır. Kağıtçıbaşı'nın "karşılıklı duygusal bağlılık" modeli adını verdiği bu modele göre, birey ile aile fiziksel olarak birbirlerinden bağımsızlaşmıştır. Ancak birey ile aile birbirlerine olan duygularını sürdürdükleri için ortaya "karşılıklı bir duygusal bağlılık" ilişkisi çıkmaktadır. Kağıtçıbaşı'na göre (1998), bu alternatif modelde bağlılık ve özerklik bağdaşabilmektedir. Toplulukçu kültürlerin gelişmiş kentsel bölgelerinde birey ve aile arasındaki maddi ilişkilerin azaldığı, ancak duygusal bağların kopmadığı aile modeli gelişmektedir. Böyle toplumlarda gelişen "özerk-ilişkisel benlik", hem bireyci hem de toplulukçu ilişkileri içinde taşımaktadır.

Bireyler arasında var olan farklılık bir diğer önemli noktadır. Pek çok insan, inançlarında ve davranışlarında tamamen bireyci ya da tamamen toplulukçu değil, farklı ortamlarda kullanabilecekleri her iki eğilime de sahiptir. Bir birey iş yerinde ya da okulda görel olarak bireyci davranabilirken, aile üyelerinin yanında toplulukçu davranabilir (Triandis, 1999).

Markus ve Kitayama'ya (1991) göre bireyci ve toplulukçu kültürlerin farklılıklarından ilki, bireysellikte kimlik bireyselliliği temel alınırken,

toplumsallıkta bireyin sahip olduğu toplumsal ilişkilerin temel alınmasıdır. Bir diğeri, bireysellikte görev ilişkiden daha öncelikliyken, toplumsallıkta ilişki görevden daha önceliklidir. Sonuncusu ise, bireysellikte bireyin aktardıklarının gerçeği göstermesi ve toplumsallıkta toplumsal uyumun sürdürülmesinin hedeflenmesi ve yüzleşmelerden kaçınılmasıdır (Markus ve Kitayama, 1991'den akt., Kağıtçıbaşı, 1998).

Sonuç olarak, bütün kültürlerin farklı toplumsal inançlara sahip oldukları söylenebilir. Bireyci kültürler, kendini ifade etmeye önem verirken, toplulukçu kültürler topluma uyum sağlamaya önem vermektedir.

Türk toplumunda sanayileşme ile beraber gelen hızlı kentleşme ve ekonomik refah, bireylerin fiziksel olarak geniş ailelerden ayrılmalarına ve çekirdek aile biçiminde yaşamalarına yol açmıştır (Kağıtçıbaşı, 1998). Bu durum fiziksel anlamda özerkliği getirmekle birlikte bireyler duygusal olarak ailelerine bağlıdırlar. Öte yandan ekonomik refah anne babaların çocuklarını kırsal kesimde olduğu gibi maddi yatırım aracı olarak görmekten uzaklaştırmıştır. Ancak çocuğa duygusal yatırım artmış ve çocuk sayısının azalması, kadının aile içinde değer kazanması ve azalan erkek çocuğu tercihi ile beraber çocuk da psikolojik olarak değerli görülmeye başlanmış, karşılıklı duygusal bağlılık bir değer haline gelmiştir. Bu durum hem toplulukçu hem bireyci özelliklerin bir arada görüldüğü özerk-ilişkisel benlik yapısına yol açmıştır.

Bu durum Kağıtçıbaşı'nın 1966 da Türk ve Amerikan gençleri arasından yaptığı karşılaştırmalı araştırmada tipik olarak görülebilir. Türk gençleri arasında ulusa sadakat yüksek bir değer olarak ortaya çıkmıştır. Bunun tersine Amerikan gençleri arasında kişisel başarı ve mutluluk önemli olarak ortaya çıkmıştır (Kağıtçıbaşı, 1970). Daha sonraki bir araştırmada yurtseverliğin (ülkeye sadakat) modern bir görünüme uyduğu, iyimserlik, başarı güdüsü ve içsel kontrolle ilişkili olduğu ortaya çıkmıştır. Buna karşılık, dindarlık, yetkecilik ve dışsal kontrolle inançla beliren daha geleneksel bir görünüm ise yurtseverliğe ters olarak ortaya çıkmıştır. Çoğunlukla benlik odaklı olduğu savunulan başarı güdüsü incelendiğinde bile, topluma sadakati görmek mümkündür (Kağıtçıbaşı, 1970).

Kağıtçıbaşı, Tridianis ve diğerlerinin çalışmalarının da gösterdiği gibi ait olma biçimleri de kültürle yakından ilişkilidir. Toplulukçu kültürlerde birey kendisini topluluğun bir parçası olarak tanımlamakta, bireyci kültürlerde ise ait olmanın düzeyi farklılaşmaktadır. Kağıtçıbaşı'nın araştırmalarına göre de Türk toplumunda ait olma tamamen farklı bir biçimde ortaya çıkmaktadır.

Sosyal Sermaye ve Psikolojik İhtiyaçlar

Psikolojik ihtiyaçlar, insanları farklı davranışlara güdüleyen en önemli güçler arasında yer alır. Sosyal sermayenin bileşenlerini oluşturan güven, başkalarıyla kurulan ilişkiler ve sosyal ağlara üyelik gibi davranışlar, başta ait olma ihtiyacı olmak üzere insanın psikolojik ihtiyaçlarını göz önüne almayı gerektirmektedir. Bu nedenle aşağıda sosyal sermaye bağlamında ait olma ihtiyacı ile ilgili açıklamalara yer verilmiştir.

Ait Olma

Ait olma (**belongingness**) sözcüğü, The Random House College Dictionary'de (1997) *“bir parçası olmak, uygun veya düzenli bir yere sahip olmak, bir üyesi olmak veya yakın bir ilişkiye sahip olmak”* şeklinde tanımlanmıştır. Ait olma *“bir sisteme veya çevreye yönelik kişisel katılım deneyimidir ve bu deneyimle kişi kendini sistemin veya çevrenin önemli, tamamlayıcı bir parçası olarak görür”* (Hagetry ve ark. 1992).

Baumeister ve Leary'e göre ait olmanın iki temel bileşeni vardır. İlki, kişiye değerlilik, ihtiyaç duyulma veya kabul edilme duygularını yaşatmasıdır. Kişi bu katılım deneyimini yaşadığı yerde kendini değerli hissederek “değerlilik” duygusunu bulur. Diğeri, insan kendi bireysel özelliklerini kolayca aktardığı ortam, sistem veya çevreyle uyumlu olma durumudur. Bu yüzden ait olma değerli ve anlamlı bir katılım ve bu katılımın getirdiği uyumun bir birleşimi olarak kavramsallaştırılmıştır (Baumeister ve Leary, 1995).

İnsan doğal olarak sosyal ilişkiler kurmaya eğilimlidir. Dolayısıyla da arkadaş edinmeye ve gruplar oluşturmaya karşı istekli ve hazırdır. Diğer taraftan insanlar bu bağları koparmaya karşı da isteksizdirler. Bu yüzden var

olan herhangi bir ilişkide yaşanabilecek bir kesinti veya sonlanma, kaçınılmaz olarak bazı psikolojik acılara ve direnç davranışlarına sebep olur (Hazan ve Shaver, 1994). Ait olma ihtiyacı sayesinde, insan ait olma duygusunu öznel olarak hissetmek için çalışır ve böylece yaşaması olası olan yalnızlık ve yabancılaşma duygusundan kurtulmuş olur (Lee ve Robbins, 1995).

Ait olma tüm insanlar tarafından en azından birkaç kişiyle oluşturulan kişilerarası ilişkiyi sürdürme ihtiyacı olarak ta tanımlanabilir. Bu ihtiyaç içseldir ve herkeste evrensel olarak vardır. Ait olma ihtiyacı bireyin kendisiyle içinde bulunduğu bağlam arasında birliktelik-bütünlük oluşturmasını sağlar ve ilişkilerin oluşacağı bağlamı belirler. Çünkü sosyal ortamdaki ait olmamız diğer bütün ilişkilerimizi anlamlandırmamızı sağlar. Bu yüzden ait olma bir metafor olarak “bütün ilişkilerimizin büyüdüğü, geliştiği bir toprak” şeklinde ifade edilebilir (Baumeister ve Leary, 1995).

Ait Olmayı Açıklamaya Yönelik Kuramsal Yaklaşımlar

Ait olma ihtiyacının evrenselliği bu güdünün evrimsel temellerinin olabileceğini göstermektedir. İnsanların ataları, tek başlarına veya yalnız oldukları çevrelerde yaşamayı ve üremeyi başaramamıştır. İnsanlar yaşamsal etkinlikler için birbirleriyle işbirliği yapmak zorunda olan canlılardır ve bundan dolayı ilk insanlar iki ile iki yüz arası kişiden oluşan gruplar halinde yaşamaya başlamışlardır (Caporael, 2001). Evrimsel bakış açısına göre ait olma sosyal bağın oluşturulmasını ve sürdürülmesini sağlayarak yaşamı devam ettirme ve nesli devam ettirme ile ilgili önemli bir işlev görür (Ainsworth, 1989).

Diğer insanlarla başarılı bir şekilde işbirliği yapabilen ve uyumlu grup ilişkilerini sürdürebilen kişilerin grup içerisinde kalma ihtimalleri daha yüksektir ve böylece grup içerisinde yaşamsal etkinliklerini sürdürebilmektedirler (Caporael, 1997). Diğer bir ifade ile, gruptan dışlanan kişilerin yaşama ihtimali daha düşüktür. Grup ilişkilerini başarılı bir şekilde sürdürebilen bireyler evrimsel bir avantaja sahiptir (Brewer, 1997). Bu da gösteriyor ki grup içerisinde kalmak evrimsel avantajlar sağlamaktadır. Bu da insanların

başkaları tarafından dışlanmaktan neden kaçındığını ve ait olma ihtiyacının neden geliştiğini açıklamaktadır (Caporael, 2001).

Ait olma kavramı psikolojide genellikle insanların temel bir ihtiyacını ifade etmek için kullanılmaktadır. Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisi bu perspektifin en bilindik örneğidir. Maslow'a göre ait olma veya sosyal ağların bir parçası olma ihtiyacı evrenselidir. Herkes ait olma ihtiyacına içsel olarak sahiptir. Fakat bu ihtiyaç farklı kişilerde farklı şekil ve düzeylerde görülmektedir. Maslow'un "sevgi ve ait olma ihtiyacı" kavramı üzerinde çok az sayıda direk bu kavramın özellikleri üzerinde duran bilimsel çalışma yapılmıştır (Baumeister ve Leary, 1995).

Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisinde "sevgi ve ait olma" ihtiyacı fiziksel ihtiyaçlar ve güvenlik ihtiyacından sonra gelen üçüncü düzey bir temel ihtiyaç olarak görülmüştür. Kişinin bu hiyerarşide ilerleyebilmesi için bulunduğu düzeydeki ihtiyaçlarının karşılanması gerekmektedir. Sevgi ve ait olma ihtiyacından benlik saygısı ve kendini gerçekleştirme ihtiyaçlarına geçebilmek için bu ihtiyacın giderilmesi gerekmektedir (Woolfolk, 1998).

Gerçeklik terapisti Glasser de (1984) temel insan ihtiyaçlarını bir yapıyı (bir bütünü) oluşturan beş düzey olarak ele almıştır; (1) hayatta kalma, (2) Ait olma, (3) güç (4) eğlence, (5) özgürlük. Bu ihtiyaçlardan biri giderilemezse veya ihtiyacın giderilme düzeyi zayıflarsa bu kişide acıya sebep olur. Bu acı durumu ihtiyacın giderilmesi ve yapının bütünlüğünün korunması için kişiye eylemde bulunması yönünde baskı yapar. Glasser'e göre eğer hayatta kalma en temel insan ihtiyacı ise intiharların ortaya çıkmaması gerekmektedir. Fakat diğer taraftan intiharların genellikle temel ait olma ihtiyacının karşılanamaması sonucu ortaya çıktığı yönünde çok sayıda araştırma vardır (Ivey, 2002).

Adler'in kuramında sosyal ilgi önemli bir kavramdır. Adler zihinsel sağlığın gerçekleştirilmesi ve sürdürülmesinde sosyal ilginin önemini vurgulamış ve sosyal ilginin insan davranışlarını güdülediğini ileri sürmüştür. Sosyal ilgi doğuştan değildir, fakat bilinçli olarak geliştirilmesi gereken içsel bir potansiyeldir. Kişilerarası ilişkilerde ait olma duygusu sosyal ilginin bir parçasıdır. Ayrıca Adler'in bireysel psikoloji kuramındaki temel kabullerinden

biri de bireyin diğer insanlardan ayrılamayacağı veya izole edilemeyeceğidir (Miller, 1993).

Erikson'un psikososyal gelişim kuramı, hayat döngüsü boyunca farklı gelişim aşamalarında ortaya çıkan çatışmaların çözümüne odaklanmıştır. İlk aşamadaki güvene karşı güvensizlikle son aşamadaki bütünleşmeye karşı umutsuzluğa kadar olan çeşitli gelişimsel görevler bir ait olma duygusunun oluşturulmasını içermektedir. Örneğin çocuk hayatının ilk yıllarında ait olma duygusunu annesi ile olan ilişkilerinde yaşar. İlkokul yılları boyunca çocuk yeterlilik duygusuna ve arkadaşlarıyla yarışmaya odaklanır. Çocuk akademik görevlerde başarısız olduğu zaman diğer çocuklara karşı güvensizlik duygusu geliştirir. Bu durum çocukta ait olmama duygusuna yol açarak arkadaş grubuna uymamayı beraberinde getirir (Miller, 1993).

Ergenlik sürecindeki kimlik oluşturma görevi ait olma ile benzer içerikleri kapsar. Erikson, bireylerin ergenlik döneminde, hem benliği sosyal dünyanın bir parçası yaparak hem de sosyal dünyayı benliğin bir parçası yaparak topluma bağlanacaklarını belirtmiştir. Ergenler kimlik arayışı içerisinde kendilerini arkadaşlarıyla karşılaştırırlar çünkü arkadaşları onlar için bir referans noktası sağlar. Kimlik gelişiminin önemli bir noktası hoşlanılma ve kabul edilmedir. Çeşitli sosyal gruplar, ait olma duygusunun gelişmesine yardımcı olurlar çünkü ait olma duygusu reddedilme duygusunun zıttıdır ve onu yok eder (Miller, 1993).

Lee ve Robbins (1995) Kohut'un benlik-psikolojisi (self-psychology) kuramını temel alarak ait olma ile ilgili birtakım araştırmalar yapmışlardır. Ait olma ihtiyacını sosyal bağlılık (social connectedness) ve sosyal güvence (social assurance) olarak kavramsallaştırmışlardır. Zamanla sadece sosyal bağlılık kavramına odaklanmışlardır. Sosyal bağlılık sürekli kaygıyı olumsuz yönde etkilemekte, benlik saygısı ve sosyal kimlik oluşturmaya ise olumlu yönde etkilemektedir (Lee ve Robbins, 1998).

Lee ve Robbins (1998, s. 12) sosyal bağlılığı şu şekilde tanımlamıştır:

Sosyal bağlılık, ait olmanın içsel kısmını yansıtır ve sosyal dünya ile kurulan yakın ilişkilerin öznel haberdarlığı olarak tanımlanır. Sosyal dünyada kişilerarası yakınlığın yaşanması;

toplumla, yabancılarla, tanıdıkları, akranlarla, arkadaşlarla ve aileyle yaşanan yakın ve uzak ilişkileri içerir. Sosyal bağlılık bütün bu sosyal deneyimlerin kişi tarafından birleştirilerek, aşamalı olarak içselleştirilmesi ve bunların bağlılık duygusu için temel oluşturmak üzere kullanılmasıdır.

Steele (1997, s. 32) teorik ve ampirik çalışmaları temel alarak ait olmanın beş boyutunu şu şekilde özetlemiştir:

(1) Anlam (meaning), grup üyelerinin grubun değerlerine ve inançlarına uyum sağlamasıdır. Paylaşılan bu değerler ve inançlar bireyi kendi dışındaki anlam sistemine bağlar. (2) Kimlik (identity), grubun özelliklerinin veya ilkelerinin içselleştirilmesi veya kimlikleştirilmesidir. Bir gruba üye olmanın bireyin kimliğini nasıl etkileyeceğini şu şekilde açıklamıştır. Birey kendisine bir grupta belirli bir sosyal statü edinmek istediğinde, doğal olarak belirli sosyal rolleri oynar ve bu rolle ilişkili olarak çevresindeki diğer insanlarla olan ilişkilerinde bazı davranışlar beklenir. Kişi verilen bu sosyal rollerle ilişkili olarak bir takım kimlikler kazanır. (3) Yakınlık (affinity), bireyin bir gruba yönelik sahip olduğu duygusal bağlanmadır. (4) Bütünlük (unity), bireyin gruba karşı hissettiği birliktelik, teklik (oneness) duygusudur. Birey grupla güçlü bir birliktelik duygusuna sahipse, kendini grubun bir üyesi olarak görür ve diğer grup üyeleriyle birtakım değerleri ve inançları paylaşır. (5) Taahhütte bulunma (commitment), bireyin gruba ve grup üyelerine karşı kendisini yapmak zorunda hissettiği sorumluluk ve zorunluluk duygularını ifade eder. Kısacası ait olma şunları içerir: Bireyle grup arasındaki doğal bir bağlıdır. Bu bağ ile bireyin kendini gruba bağlı, gruba karşı sorumlu hissetmesi, bunlara göre davranması ve bütünlük duygusunu edinmesidir. Birey bunlardan kendisine bir anlam ve kimlik sağlar.

Ait Olma İle Zihinsel Ve Duygusal Süreçlerin İlişkisi

İnsanların ilişki kurma ve ilişkileri koruma eğilimi doğal bir eğilimdir. Araştırmalardan ait olmanın insanın düşünme şeklini etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Kişiler ortamları yorumlarken diğer insanlarla kurdukları ilişkileri içeren çıkarımları temel alırlar. Bununla birlikte, kişi ilişkisinin olduğu insanlar hakkında diğer insanlara göre daha fazla düşünür (Anderson, 1991). Bu bakımdan, ait olma insan düşüncesini şekillendiren güçlü bir faktördür. Kişi durumları ve olayları sahip olduğu ilişkilerden elde ettiği çıkarımlara göre yorumlar ve genellikle düşünceyi ilişki içerisinde bulunduğu kişilerle olan

ilişkisi doğrultusunda düşünür. Kendimiz hakkındaki bilgileri bile zihinsel süreçten geçirirken bu zihinsel sürecimiz hayatımızdaki önemli kişilerle olan ilişkilerimiz tarafından şekillenir (Baumeister ve Leary, 1995).

Kişilerin diğer insanlarla kurdukları bağlar, duygularını ve davranışlarını etkiler. Ait olma duygusu diğer insanlarla oluşturulan sosyal bağlar üzerine kurulur ve olumlu duygularla ilişkilendirilir (Anderson, 1991). Duygularla ilgili olarak, olumlu duygusal etkileşim sosyal bağların oluşturulmasında önemli bir unsurdur. Olumsuz duygular ise sosyal bağlanmayı olumsuz yönde etkilemektedir (Leary, 1990).

İnsanın yaşadığı olumlu veya olumsuz bütün güçlü duygular ait olma ile ilişkilidir. Kabul edilmek, hoş karşılanmak kişide çok farklı olumlu duyguların ortaya çıkmasını sağlarken, reddedilmek, dışlanmak ve ihmal edilmek de olumsuz duyguların ortaya çıkmasına sebep olmaktadır. Olumlu veya olumsuz duygusal tepkiler sürekli olarak ilişki statüsüyle ilişkilendirilmiştir. Duyguların en önemli işlevlerinden biri de davranışları sosyal bağlar oluşturma ve sürdürme yönünde düzenlemektir (Baumeister ve Leary, 1995).

Ait Olma ile Psikolojik ve Fiziksel Sağlığın İlişkisi

Baumeister ve Leary'e (1995) göre ait olma duygusuna sahip olmayan kişiler yüksek düzeyde zihinsel ve fiziksel hastalıklara maruz kalmaktadırlar ve çok fazla sayıda davranış problemlerini yaşamaya karşı daha eğilimlidirler. Kısaca, ait olma duygusu psikolojik ve fiziksel sağlık üzerinde direk bir etkiye sahiptir. Kiecat-Glaser ve arkadaşlarına (1987) göre ait olma yoksunluğu uyumsuzluğa yol açar çünkü ait olma fiziksel hastalıklarla olduğu kadar zihinsel hastalıklarla da güçlü bir korelasyona sahiptir.

Ait olmanın yetersizliği olumsuz duygusal ve psikolojik sonuçlara yol açmaktadır. Önemli bir sosyal ilişkinin kaybedilmesi kaygı ve kıskançlıkla sonuçlanmaktadır ve bu ilişkilerin kaybını takiben depresyon ve yalnızlık görülebilmektedir. Ait olma yoksunluğu yaşayan bir birey yüksek düzeyde stres, ortalamadan daha fazla fiziksel ve zihinsel sağlık problemleri yaşar ve

bu bireyin genel iyilik hali ve mutluluk düzeyi azalır (Baumeister ve Leary, 1995).

Ait olma ihtiyacı da diğer ihtiyaçlar gibi psikolojik sağlığı içermektedir. Kişinin grup içerisinde sahip olduğu bağlar ve ilişkilerin tatmin edicilik düzeyi kişinin iyilik halini ve psikolojik sağlığını geliştirir ve belirler (Leary ve ark., 1995).

Sosyal ilişkilere yönelik tehditler olumsuz duyguların birincil kaynağıdır. Kişi önemli ilişkilerini kaybetme olasılığıyla karşılaştığında kaygı duyar, diğer insanlarla olan ilişkileri zarar gördüğünde kendisini depresyonda veya kedere saplanmış gibi hisseder ve önemli bir ilişkiye sahip olmadığında ise kendini yalnız hisseder (Leary, 1990). Kaygı ait olma duygusunun yeterince bulunmadığı durumlarda ortaya çıkan uç bir duygu durumu olarak görülmektedir. Sosyal dışlanma kaygının en yaygın ve en önemli sebeplerin biridir (Baumeister ve Tice, 1990).

Baumeister ve Leary (1995), ait olma ile ilgili bir hipotez oluşturmuşlardır. Bu yazarlara göre ait olma temel bir insan güdüsüdür. Her birey minimum düzeyde de olsa sürekli, olumlu ve anlamlı kişilerarası ilişkiler kurmaya ve bu ilişkileri sürdürmeye zorunludur. Bu ilişkiler belli derecede çatışmalardan ve olumsuz duygulardan bağımsız veya duygusal olarak tatmin edici sık etkileşimleri kapsar. Bu etkileşimler sabit olarak algılanır. Bu etkileşimlerde birbirlerinin iyiliğini düşünen bir karşılıklılık vardır ve bu etkileşimler belli bir geleceğe kadar devam etme olasılığına sahiptir.

Meta teorik bakış açısına göre ait olmanın temel bir insan güdüsü olarak değerlendirilebilmesi (kabul edilebilmesi) için dokuz ölçütü sağlaması gerekir (Baumeister ve Leary, 1995):

1. Çok farklı ortamlarda görülebilmesi
2. Duygusal sonuçlarının olması
3. Direk zihinsel bir süreci içermesi
4. Engellendiği zaman uyum ve sağlık problemlerinin ortaya çıkması
5. Bu ihtiyacı gidermek için amaç yönelimli davranışlar göstermesi
6. Bütün insanlara uygulanabilir bir evrenselliğe sahip olması

7. Diğer güdülerden türemiş olmaması
8. Çok geniş ve çeşitli davranış grubunu etkilemesi
9. Anlık psikolojik işlevselliğin ötesinde içeriklere de sahip olması

Bir güdünün iki tanımlayıcı ölçütü vardır: (1) Sık ve tatmin edici etkileşimleri içermesi, (2) Bu etkileşimlerin sabitlik, süreklilik ve tarafların birbirlerinin yararına yönelik duygusal ilgi içermesi. Bu etkileşimler ve kişilerarası ilişki, ait olma duygusunun tatminini sağlayan iki vazgeçilmez unsurdur. Bu unsurlardan birindeki yetersizlik ait olma ihtiyacının karşılanmasını engelleyecektir (Baumeister ve Leary, 1995).

Sosyal bağlar oluşturma sürecindeki zihinsel ve duygusal işlevler de ait olma hipotezi için uygun veriler sağlar. Çünkü ait olma, insanın sosyal yaşamındaki bilgileri zihinsel olarak nasıl işleyeceğini etkilemektedir. İnsanlar grup içi ve grup dışı üyelerle ilgili bilgileri hatalı işlemekte ve hatalı hafıza üniteleri yaşamaktadırlar (Howard ve Rothbort, 1980).

İnsan günlük yaşamlarında çok sayıda sosyal etkileşim yaşamaktadır. Bu sosyal etkileşimleri yaşayan bireyler için, ait olmak ve aile üyeleri, yakınları, arkadaşları, akranları, meslektaşları ve hayatındaki diğer önemli kişiler tarafından kabul edilmek, güçlü ve temel bir ihtiyaçtır (Baumeister ve Leary, 1995).

Baumeister ve Leary'e (1995) göre ait olma ihtiyacı, sağlam kişilerarası ilişkiler kurmak ve bu ilişkileri sürdürmek temel bir insan güdüsüdür. Duygusal anlamda ait olma düzeyinin artması olumlu sonuçlarla ilişkilendirilirken, düşmesi de olumsuz sonuçlarla ilişkilendirilmiştir.

Lahey (1998), arkadaşlar ve akrabalar tarafından tavsiyede bulunularak sosyal destek sağlanabileceğini, sosyal desteğin aynı zamanda birilerine özel duyguları açacak kadar güvenmeyi içerdiğini belirtmiştir. Ayrıca Leary ve arkadaşlarına (1995) göre sosyal destek ait olma ihtiyacının giderilmesine yardımcı olmaktadır.

Sosyal destek ve sosyal kontrol gibi ait olma da sosyal bütünleşmenin yeni gelişen bir alanıdır. Ayrıca ait olma sosyal bütünleşmenin avantajlı etkilerini açıklayabilecek bir potansiyele de sahiptir (Steele, 1997). Sosyal

destek belli bir dereceye kadar ait olmayı da içerir, çünkü sosyal destek ait olma ihtiyacının karşılanmasına yardımcı olur. Ancak bir kişi bir sistemden destek alabilir, fakat kendini o sisteme ait hissetmeyebilir. Yine de ait olma ile sosyal destek arasında oldukça yüksek bir ilişki vardır: Bir gruba ait olmak, sosyal desteği artırır (Baumeister ve Leary, 1995).

Okul ve Ait Olma

Çevredeki diğer kişilerle güvenli bir şekilde bağlantı kurmak, öğrenciler için bir ihtiyaçtır. Tatmin edici bir bağlantı kurma, psikolojik gelişmeyi ve iyilik hali deneyimlerinin bütünü ve sağlığı etkileyecektir. Bu yüzden çevredeki diğer kişilerle bağlar kuran öğrenciler okulda olumlu deneyimler yaşayacaklardır (Ryan, 1995).

Ryan'a (1995) göre psikolojik gelişme ve iyilik hali için karşılanması gereken üç temel ihtiyaç vardır: Özerklik, yeterlilik ve ilişkililik. Okul ortamında özerklik, yeterlilik ve ilişkililik ihtiyaçlarına vurgu yapılması öğrencide okula karşı ait olma duygusu oluşturacak, bu da okulu büyümenin, gelişmenin ve iyilik halinin yaşandığı bir ortam haline getirecektir.

Ait olmanın temel ve evrensel bir insan ihtiyacı olduğu sayılına dayanan eğitim araştırmaları, öğrencilerde ait olma ihtiyacı ile güdülenme arasındaki ilişkiye odaklanmıştır. Ait olma akademik başarıyı ve olumlu sosyal sonuçları beraberinde getirmektedir. Ait olma, örneğin vatandaşlık, sosyal sorumluluk ve okula karşı olumlu tutumların geliştirilmesini olumlu yönde etkilemektedir (Anderman, 1999).

Yukarıdaki tartışmalarda da vurgulandığı gibi, ait olma pek çok boyutta insan yaşamında önemli bir ihtiyaç ve duygudur. Bireylerin hem bir kimlik kazanması hem de bu kimliği başkaları ile birlikte olma ihtiyacı ile kurması önemlidir. Bu bakımdan ele alınacak olursa, ait olma, sosyal sermayenin bileşenlerini oluşturan iletişim ağları, güven ve ortak değerlerle doğrudan ilişkili görünmektedir. Özellikle Steele'in (1997) teorik ve ampirik çalışmaları temel alarak oluşturduğu ve yukarıda açıklanan ait olmanın beş boyutu, sosyal sermaye ve sosyal sermayeye dayalı süreçlerin nasıl işlediği ile doğrudan ilişkili görünmektedir.

Ait olma duygusu açısından kültürlerarası farklılıklar söz konusudur: Bireyci kültürlerde, bireyler gruplardan duygusal anlamda kopuklardır ve bireylerde bağımsızlık ve özerklik gereksinimi baskındır. Toplulukçu kültürlerde ise bireyin benliği grup içinde tanımlanır (Kağıtçıbaşı, 2004). Bireyci kültürlerde sosyal davranışların analiz birimi olarak birey alınırken, toplulukçu kültürlerde grup alınır. Bireyci kültürlerde bireyler çoğunlukla kendi bireysel başarılarıyla ilgilenirken, toplulukçu kültürlerde bireyler grup başarılarıyla ilgilenirler. Bireyci kültürlerde kişilerarası iletişimde yönelimleri kişilik, yetenek ve tutumlara yönelim söz konusu iken, toplulukçu kültürlerde ilişkilere, kurallara ve normlara yönelim söz konusudur (Triandis, 1999).

Toplulukçu kültürlerde benlik grup içerisinde tanımlanırken bireyci kültürlerde benlik bağımsız bir varlık olarak tanımlanmaktadır. Bireyci kültürlerde ortam benliğe uymak için değiştirilirken toplulukçu kültürlerde ortama uymak için benlik değiştirilir.

Toplulukçu kültürlerde sosyal davranışların belirlenmesinde (1) normlar, görevler, zorunluluklar, (2) kişisel ihtiyaçlar eşit etkiye sahiptir. Bireyci kültürlerde ise sosyal davranışların belirleyicileri öncelikli olarak tutumlar, kişisel ihtiyaçlar ve algılanan haklardır (Miller, 1994).

Toplulukçu kültürlerde insanlar bireyci kültürdekilere göre daha formel davranırlar ve sosyal davranışlar normlara uygundur. İyilik, grup normlarına uymaya ve sahip olunan grup içi ilişkilere bağlıdır. Bireyci kültürlerde ise iyilik benlik doyumuna ve benlik doyumuna ile ilişkili duygulara bağlıdır. Bireyci kültürlerde insanlar daha çok kişisel duygulara bağlı iken toplulukçu kültürlerde insanlar normlara, zorunluluklara ve görevlere bağlıdır (Triandis, 1993).

Toplulukçu kültürlerde grup içerisinde yer almak ve kaynakların grup içerisinde ihtiyaçlara göre eşit bir şekilde dağıtılması kabul görürken, bireyci kültürlerde gruptan bağımsız olabilmek ve kaynaklardan bireysel olarak en büyük payı almak önemlidir. Bireyciler toplumsal ilişkilerde ilişkinin getirisi ve götürüsü ile ilgilenirken, toplulukçu kültürlerde insanlar diğer insanların ihtiyaçlarıyla ve ilişkiler hakkında pozitif duygularla ilgilenirler (Miller, 1994).

Bireyci ve toplulukçu kültürler ayırımında ait olma duygusunun düzeyi önemlidir. Bireylerin ait olma düzeylerinin bireyci ve toplulukçu kültürlerce farklı şekiller alacak biçimde belirlendiği açıktır. Dolayısı ile genel ait olma düzeyi bir kimsenin bireyci mi yoksa toplulukçu mu olduğunun göstergelerinden biridir.

Kağıtçıbaşı'na (1998) göre Türk toplumunda aile içindeki bireylerin fiziksel olarak aynı yerde bulunma ve maddi açıdan birbirlerine destek olma şeklindeki ait olma duygusu düşük oranda; buna karşın duygusal olarak ait olma duygusu hissetme düzeyi yüksek oranda bulunmaktadır.

Ait olma ile ilgili olarak yukarıda yer verilen açıklamalar, ait olma duygusunun düşük ya da yüksek olmasının sosyal sermayenin yordayıcıları arasında yer alabileceğine işaret etmektedir.

Sosyal Sermaye ve Ekonomi

Ekonomi ve sosyal sermaye ilişkisi üzerine oldukça geniş bir literatür bulunmaktadır. Ekonomik olarak gelişmiş ülkelerin veya ülke içinde ekonomik olarak kalkınmış bölgelerin temel ayırt edici özelliğinin bu bölgelerde gelişmiş bir sosyal sermaye olduğu savıdır. Putnam (1993) daha önce de belirtildiği gibi İtalya'nın kuzeyi ile güneyi arasında var olan büyük ekonomik gelişmişlik farkını İtalya'nın kuzeyinde var olan sosyal sermayenin güneyinde olmaması ile açıklamaktadır. Ekonomik ilişkilerde sosyal iletişim ağları, özellikle ABD'deki silikon vadisi gibi bölgelerde yeni teknolojilerin geliştirilmesinde ve ürünlerin piyasaya sürülmesinde son derece önemlidir. Bilgisayar, elektronik yazılım ve bilişim gibi her şeyin çok hızlı değiştiği sektörlerde yeniliklerden hemen haberdar olmak, parası olan yatırımcılarla ilişkiye geçebilmek, yeni bir ürünü piyasaya sürebilmek ve piyasada tutunabilmek için sosyal sermaye en önemli öge haline gelmektedir. Brown ve Duguid'e (2000) göre Silicon Vadisindeki güven türü, bir birine oldukça yakın kişiler arasında karşılıklı ilişkilere dayalı, kısa süre içerisinde hızlı gelişen ve değişen bir güvendir. Bireylerin güvenilebilir eylemleri, performansları ve uygulamaları, grupların ve ağların oluşmasına yardımcı olur ve sonuçta güven daha da artar (Çetin, 2006).

Alan yazında sosyal sermaye ve ekonomi arasındaki ilişki iki boyutta ele alınmaktadır. Birincisi, belli bir bölgedeki ekonomik kalkınma ve sosyal sermaye ilişkisidir. İkincisi de iş arayan bireylerin davranışları ile sosyal sermaye arasındaki ilişkidir (Çetin, 2006).

Çok sayıda kişisel bağlantıları olan insanların iş bulma, yeni bir işe girme, yeni pozisyonlar ve primler kazanma konusunda daha avantajlı oldukları bilinmektedir. Putnam (1993) bu iddiayı daha da ileriye götürerek, bağlantıları iyi olan toplumların ekonomik performanslarının da iyi olacağını öne sürmüştür. Eğer bir bölgede kişiler arasında güven ilişkisi varsa, bu karşılıklılığı doğurmakta ve o bölgede insanlar bir araya gelip rahatlıkla iş yapabilmektedirler.

Japonya'nın endüstri alanındaki başarısının nedenlerinden biri, büyük şirketlerin iyi düzenlenmiş tedarik zinciri tarafından desteklenmesidir. Tedarik zincirleri ve yöresel ağlar firmaların ve diğer iş ortaklarının birlikte çalışmasının yeni ve etkili bir yolu olarak görülmüştür.

İş arayanların davranışları üzerinde yapılan incelemelerde de, hem iş arayan hem de iş gücü piyasasına yeni giren gençler için sosyal sermayenin iş bulmayı kolaylaştırdığı bulunmuştur. Buna göre iyi bağlantıları olanların iyi iş bulmakla kalmayıp iş gücü piyasasının en aktif unsurları oldukları ortaya çıkmıştır (Aguilera, 2002'den akt., Field, 2006). Öte yandan, çalışanların tavsiyesi ile bir iş yerinde işe girenlerin işe daha bağlı oldukları, performanslarının daha yüksek olduğu, işten ayrılma oranlarının daha düşük olduğu bulunmuştur. Bu durum şirketler açısından son derece memnuniyetle karşılanmaktadır çünkü bu uygulama işgören bulmak için harcanan zaman ve maliyeti azatlığı gibi personel devir hızını da düşürmektedir (Fernandez, 2000'den akt., Field, 2006).

Sosyal Sermaye ve Sağlık

Sosyal sermaye ile sağlık arasındaki ilişki önemli bir inceleme alanıdır. Sosyal sermayenin yüksek olduğu yerlerde bireylerin beden ve ruh sağlıklarının daha iyi olduğu, bu durumda insanların daha mutlu oldukları

yönünde iddialar vardır. Örneğin 19. Yüzyılda Durkhiem, bir toplumda intihar olaylarının toplumsal bağların zayıfladığı ekonomik refah dönemlerinde arttığını, toplumsal bağların ve toplumsal bütünleşmenin güçlendiği savaş ve doğal afet gibi zamanlarda azaldığını göstermiştir. Sağlık durumu ile sosyal bağlar arasında güçlü bir ilişki olduğunu gösteren araştırmalar vardır (Chen ve ark. 2008). Buna göre güçlü sosyal iletişim ağı olan insanların ölüm oranları, sosyal bağları zayıf olanların yarısı ya da üçte biri kadardır (DeLongis ve Coyne, 1986).

Putnam (2000) genel olarak sosyal sermaye ve sağlık arasındaki ilişkinin önemini vurgulayan çok sayıda çalışma yapmıştır. İsveç'te yapılan geniş ölçekli bir çalışmada, yaygın sosyal iletişim ağının akıl hatalığına karşı korunmada yararlı olduğuna işaret eden bulgular elde edilmiştir (OECD 2001). Buradan sosyal sermayesi çok olan insanların daha uzun yaşadıkları ve sağlık sorunlarıyla daha az karşılaştıkları sonucu çıkarılabilir.

Putnam (2000), sosyal sermayenin insan sağlığına olumlu etkisi konusunda dört farklı açıklama öne sürmüştür: Sosyal sermaye insanlar arası ilişkileri güçlendirerek stresi azaltmaktadır. İnsanlar arası iletişim ağlarının güçlü olması insanların sağlıkla ilgili normlara (dengeli ve düzenli beslenme, spor yapma, vb.) uymalarına yol açar. Sosyal sermaye, tıbbi yardım almak konusunda bireylerin daha etkili olmalarını sağlar. Son olarak da iletişim vücudun bağışlık sistemini harekete geçirebilir (Putnam,2000).

Sosyal sermaye ve sağlık ilişkisi üzerine yapılan araştırmalarda temel bir sorun bulunmaktadır: Bu konuyla ilgili araştırmalar, iletişim ağlarının ve sosyal sermayenin yüksek olduğu İsveç ve Norveç gibi ülkelerde yapılmıştır; bu ülkeler aynı zamanda ekonomik olarak da zengin ülkelerdir. Yüksek gelir düzeyinin sağlık üzerindeki olumlu etkisi bilinmektedir. Örneğin İngiltere'de yapılan sağlık araştırmalarına göre sağlık düzeyinin en güçlü göstergesi gelir ve sosyo-ekonomik durumdur. Genellikle diğer faktörlerle birleştiği zaman sosyal sermaye de sağlık üzerinde önemli bir değişken olmaktadır (Cooper ve ark. 1999).

Sosyal Sermaye ve Suç

Savaş, deprem, ekonomik çöküntü gibi toplumsal kurumların işlevsizleştiği durumlarda ya da hızlı sanayileşmenin ve kentleşmenin olduğu ve toplumların büyük dönüşümler yaşadığı dönemlerde suç oranlarının arttığı bilinmektedir. Toplumsal yapıların güçlü olduğu dönemlerde ise suç ve toplumsal normlardan sapma daha az olmaktadır.

Putnam (2000), diğer her şey eşit olmak koşulu ile, yüksek sosyal sermaye düzeyinin düşük suç oranına çevrilebileceğini, yüksek suç olan yerlerde sosyal sermayenin düşük olduğunu öne sürmüştür.

İnsanların birbirlerini pek tanımadıkları, çocukların ve gençlerin gözetilmediği, toplumsal katılımın düşük olduğu yerlerde suç oranının arttığı görülmektedir (OECD, 2001). Oysa güçlü iletişim ağları gençlerin toplumla bütünleşmelerini teşvik ederek onların sosyal statü ve özgüven kazanmalarını, bunun sonucunda da şiddete yönelme olasılıklarını azaltır. Sosyal sermayedeki ani ve keskin düşüş, özellikle genç erkekler arasında anti sosyal davranışların artması ile sonuçlanmaktadır. Elbette düşük sosyal sermaye zaman zaman bunun tek nedeni değildir. Örneğin birçok suç olayı maddi eşitsizlikle ilişkilidir. Yoksulluktan daha çok eşitsizlik algısının insanları suça teşvik ettiğini unutmamak gerekir. Halpern (2001), Uluslararası Suç Kurbanları Araştırmasının verilerine dayanarak, belgelenen suç oranlarının yarıdan fazlasının ekonomik eşitsizliğin yüksek olması, sosyal güvenin düşüklüğü ve “kişisel çıkarlar” olarak adlandırılan değerlerin ülke içindeki bütünlüğünü kaybetmesiyle açıklanabileceğini öne sürmüştür. Bu durumda sadece sosyal sermayenin düşüklüğü suç artışına yol açmamaktadır. Buna rağmen sosyal sermaye henüz suç oluşmadan önceki bir dönemde sahneye çıkabilir ve insanlara davranışları kontrolden çıkmadan müdahale edecek güveni ve saygıyı (gençleri sokaklardaki tehlikeli gruplara girmekten ve uyuşturucu kullanmaktan caydırmak gibi) verebilir (Halpern,2001).

Sosyal Sermaye ve Aile

Sosyal sermayenin köklerinin aileye dayandığı, aile yapısının güçlü olduğu durumlarda akrabalarla, arkadaşlarla ve diğer tanıdıklarla kurulan iletişim ağlarının en önemli ve güçlü sosyal sermaye olduğu görüşü, hem Putnam hem de Coleman tarafından vurgulanmaktadır. Ancak göçler, coğrafi hareketlilikler, boşanmaların artması, ailede çocuk sayısının azalması gibi gelişmeler, aileyi bir sosyal sermaye olmaktan çıkarmaktadır. İşlerin artık coğrafi hareketlilik gerektirmesi ve kadının çalışma hayatına gittikçe daha fazla katılması hem Putnam hem Coleman için sosyal sermayenin çözülmesindeki en önemli etkenlerdir. Giderek çocuk sayısı azalmakta ya da hiç çocuk yapmama anlayışı hâkim olmaya başlamaktadır. Bütün bunlar aileyi bir sosyal sermaye olmaktan hızla çıkarmaktadır.

Özellikle Putnam, politika ve sosyal sermaye arasındaki bağ üzerinde önemle durmaktadır. Putnam, Tocquville tarafından öne sürülen geniş kapsamlı bir örgütsel yaşamın sadece iyi bir yönetimin değil, aynı zamanda sağlam ve uzun süreli çoğulcu bir toplumun da tamamlayıcısı olduğu şeklindeki savına dayanmaktadır (Akt. Field, 2003). Putnam'a göre sosyal sermayenin azalması ile birlikte politikaya katılım ve dolayısıyla demokratik yurttaşlık zayıflamaktadır. Sivil toplum örgütlerine katılımın uzun dönemli azalması aynı zamanda iyi yönetimin ve toplumsal bağlılığın başarı şansına da zarar vermektedir. Putnam birçok kez ABD'nin sosyal sermaye birikiminin düşme eğiliminde olduğunu iddia etmiştir (Putnam, 2000). Bu savı desteklemek için, derneklere gönüllü katılım oranları, kişilerarası karşılıklı güven düzeyleri, oy verme oranları, gençlerin bir partide düzenli olarak çalışma oranları, sosyal olma gibi göstergeleri kullanmaktadır.

Politikaya, derneklere, sosyal etkinliklere katılımında aile ve aile yapısındaki değişiklikler son derece önemlidir. Amerika'da yapılan bir incelemede, yurttaşlık ilişkilerindeki değişim ve kuşakların birbirini izlemesi arasındaki bağlantılar açıkça ortaya çıkmıştır. 1910 - 1940 yılları arasında doğan I. Kuşak, belli başlı yıkıcı ve birleştirici deneyimler olarak büyük bunalım ve ikinci dünya savaşını geçirmişlerdir. Bu kuşakta dayanışma ve sosyal ilişkiler, dolayısıyla da sosyal sermaye çok yüksektir. Sosyal

sermayenin yüksek olması politik katılımın yüksek olmasını beraberinde getirmektedir. 1945 -1960 yılları arasında doğan ve bebek patlaması kuşağı (Baby Boomer) olarak adlandırılan soğuk savaş dönemi çocuklarının kişilikleri, 1950'li ve 1960'lı yıllarda yaşanan toplumsal olaylarla biçimlenmiştir. Bu kuşak, uygulamada ebeveynlerinin ve onların ebeveynlerinin kuşağı kadar katılımcı çıkmamıştır. Ancak bu kuşakta da komşuluk ilişkileri, ortak etkinliklerde bulunma, dernek üyeliği, güçlü iletişim ve genel güven gibi sosyal sermaye göstergeleri oldukça yüksek düzeydedir. Putman, bu kuşağın (Baby Boomers) televizyona ilk kez maruz kalan kuşak olduğunu vurgulamaktadır. Bu kuşağı, bireyselleşmeye olan eğilimleri çok daha artmış olan ve hem resmi dernek üyeliğine hem de daha az resmi olan evde eğlenme, kâğıt oynama ya da aile yemekleri gibi dostça etkinlikleri terk etmiş olan X kuşağı izlemektedir (Putnam, 2000). X kuşağından sonra gelen Y kuşağının politikaya, derneklere ve diğer gönüllü örgütlere katılımlarının incelendiği araştırmalar, ABD ve Avrupa arasında farklılık göstermektedir. Bu tartışmalardan da açıkça görüleceği gibi, aile yapısı ve ailede gerçekleşen ilişkiler politikaya, derneklere ve iletişim ağlarına katılımı, dolayısıyla sosyal sermayeyi doğrudan etkilemektedir.

Türkiye’de Yapılan Araştırmalar

Türkiye’de sosyal sermaye alanında yapılan çalışmalar incelendiğinde, araştırmaların genellikle sosyal sermaye ve ekonomi arasındaki ilişki üzerinde ya da siyasal katılım üzerinde odaklandığı görülmektedir.

Dünya Değerler Araştırması (Esmer, 2007) ile elde edilen bulgular incelendiğinde, Türkiye’nin sosyal sermaye açısından iyi bir durumda olmadığı görülmektedir. Bu araştırmanın sonuçlarına göre, “güven” konusunda Türkiye araştırmaya katılan 43 ülke arasında sondan ikinci sırada yer almaktadır. Ülkemizde insanlara güvenirim diyenlerin oranı yüzde 6,5 gibi çok küçük bir oran çıkmıştır. Bu ankette yakın oran paylaştığımız tek ülke yüzde 2,8 ile Brezilyadır. Güven unsurunun çok yüksek olduğu ve buna bağlı olarak yüksek bir sosyal sermayeye sahip ülkelerin gelişmiş ülkeler ve özellikle de İskandinav ülkeleri olduğu dikkat çekmektedir. Nitekim gelişmiş ülkelerin sadece insan, fizik ve mali sermaye açısından değil, aynı zamanda sosyal

sermaye bakımından da öne çıktıkları görülmektedir (Kirmanoğlu, 2005). Yapılan ankette söz konusu oranlar Norveç'te %65,3, İsveç'te %59,7, Kanada'da % 52.4 düzeyinde gerçekleşmektedir.

Türkiye'de sosyal sermayenin ölçülmesine yönelik çalışmaların sayısı henüz çok azdır. Sosyal sermaye konusunda sadece Türkiye'yi kapsayan önemli bir çalışma, 2005 yılında "Infacto Research" çalışma grubunca yapılan araştırmadır. Bu araştırma 15 ilin kentsel ve kırsal bölgelerinde, 18 yaş üstü (8-24 yaş aralığındaki nüfus) 1216 kişi ile yapılmıştır. Sonuçları 27 Şubat 2006 tarihinde kamuoyuna açıklanan araştırma bulguları şu şekilde özetlenebilir:

- Türk toplumunda sosyal sermaye düzeyi düşüktür
- Sosyal sermaye ile siyasi ve sivil katılım, sorgulamadan itaat, hoşgörüsüzlük gibi kavramların ilişkili olduğu göz önünde tutulmalıdır
- Derneklerin yaygınlaşması ve siyasal katılımın artmasının yolu sosyal sermaye düzeyinin yükseltilmesinden geçmektedir
- Genelleştirilmiş güven ve sivil katılım, daha iyi işleyen demokrasi için tetikleyici rol oynayacak değişkenlerdir (Altay, 2007).

AB üyesi ülkeler ve aralarında Türkiye'nin de yer aldığı aday üye statüsündeki ülkelerde yapılan karşılaştırmalı bir çalışma da Norris tarafından 2002 yılında gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada Türkiye'nin sosyal sermaye düzeyi 47 ülke içinde 45. sırada görünmektedir. Bu araştırmanın sonuçlarına göre Kuzey ülkeleri %90 ile ilk sıralarda yer alırken, Balkan ülkelerinde bu oran ortalama %60'a gerilemekte, Bulgaristan'da en düşük değeri almaktadır (Norris, 2002). Bireylerin sivil kurumlarda aktif rol alma dereceleri açısından bakıldığında Türkiye %9.69 ile 44. sırada yer alırken, Çin %9.33 ile sonuncu, ABD ise %15 ile birinci sırada yer almaktadır (Altay, 2007).

Deniz Börü (2001) tarafından yapılan bir çalışmada, Türk toplumunda "güven" ve "güvenli insan" unsuru tanımlanmaya çalışılmıştır. Bu çalışmada "Güven" ve "Güvenli İnsan" tanımlamasına ilişkin değerlerin toplam 9 başlık altında toplandığı bulunmuştur. Bunlar: Özgüven, Diğergamlık (Yardım severlik), Uyumluluk, Sevecenlik, Açıklık, Tutarlılık, Bilgili Olmak, Dedikodu yapmamak olarak adlandırılmıştır.

Güven konusunda yapılan çalışmalarda ve incelemelerde üzerinde en çok durulan güven bileşenlerinin, Doğruluk-Dürüstlük, Yetenek-Beceri, Tutarlık-Uyum, Bağlılık-Yardım severlik, Açıklık (ki içerisinde bilgi paylaşımı da vardır) olduğu görülmektedir. Elde edilen sonuçların literatür taramasıyla örtüştüğü, ancak literatürde 5 başlık altında toplanan değerlerin, araştırmada ayrı başlıklar altında toplanma eğiliminde olduğu görülmüştür.

Erdoğan'ın (2005) yaptığı bir araştırmada da Türk gençlerinin sadece %5'inin insanların genelde güvenilir olduğuna inandığı saptanmıştır. Türk toplumunun genelinde ise bu oran sadece %7'dir ve Türkiye bu oranla 47 ülke arasında sondan ikincidir. Keza, Türk gençleri arasında sivil toplum kuruluşlarına üye olanların oranı da kayda değer oranda düşüktür. Erdoğan'a (2005) göre bu iki olgunun aynı anda gerçekleşmesi bir rastlantıdan çok bir olayın iki farklı yansımasıdır. Sosyal sermaye eksikliği gençleri siyasi ya da sivil herhangi bir katılımdan alıkoymaktadır. Dolayısıyla Türk gençliğinin katılım sorununu aşabilmenin yolu, sosyal sermaye düzeyinin yükselmesinden geçmektedir.

Yukarıda değinilen araştırmanın sonuçlarına göre Türk gençliğinin sadece %5'i "insanların çoğuna güvenilebilir" yanıtı vermiştir. Genelde sosyal sermayenin bir ölçütü olarak kullanılmayan, ancak bu konuda bilgi verebileceği düşünülen bir başka gösterge de, bireylerin diğerlerini anlamaya ne kadar çaba harcadıklarıdır. Anket çalışmasında gençlere "iyi insan ilişkileri kurma sürecinde kendi tercihlerimizi anlatmak mı yoksa diğerlerini anlamak mı daha önemli?" diye sorulduğunda, yalnızca %34'ü diğer bireyleri anlamak yanıtını vermiştir. Bu da Türk gençliğinin düşük sosyal sermaye derecesine işaret edebilecek bir diğer bulgudur.

Çalışmadaki bir diğer önemli sonuç da, üniversite ve lise döneminde siyasal kulüplere ya da toplumsal konularla ilgili sivil toplum örgütlerine üye olan gençlerin özellikle geleneksel olmayan siyasal katılım boyutunda daha etkin olduklarını göstermektedir. Siyasal deneyimi olan gençler daha etkin bir siyasal katılım göstermektedir. Hayır faaliyetleri ve hobi kulüpleri olarak adlandırabileceğimiz etkinliklerde bulunan gençler de diğerlerine kıyasla daha fazla katılım göstermektedirler; ancak bu farkın az olması, üzerinde durulmaya değer bir noktadır (Erdogan, 2005).

Nalan (2002) tarafından yapılan bir çalışmada sosyal sermaye olarak kadın girişimcilerin niteliklerinin ve yeterliliklerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Kadınların sosyo-demografik özellikleri, kişisel karakteristikleri, işlerini kurma ve sürdürme aşamalarında bilgi ve beceri sağlama kanalları, işbirliği eğilimleri, sosyal sermaye kaynakları olarak ele alınmıştır. Araştırma, Mersin Esnaf ve Sanatkarlar Odasına kayıtlı 224 kadın girişimci ile gerçekleştirilmiştir. Girişimcilerle yüz yüze görüşmeler yapılmış ve anket formu uygulanmıştır.

Araştırmaya katılan kadın girişimciler, farklı sosyal sermaye kaynaklarını hem iş kurma hem de sürdürme aşamalarında harekete geçirebilmekte ve girişimcilik nitelikleri ile bütünleştirebilmektedir. Kadınlar informal ve kurumsal kaynakları girişimcilik faaliyetlerinde kullanmaktadırlar. Kadınların özellikle kurumsal bilgi kanallarını kullanabilme yeterlikleri, dayanışmayı artırarak örgütlenmeyi desteklemektedir.

Yılmaz'ın (2005) yaptığı çalışmada, öğretmenlerin görüşlerine göre okulların örgütsel güven düzeyini belirlemek için Daboval, Comish, Swindle ve Gaster'in geliştirdiği, daha sonra Kamer'in Türkçe'ye uyarladığı Örgütsel Güven Ölçeği okullara tekrar uyarlanmış, güvenilirlik ve geçerlilik açısından sınanmıştır. Ölçeğin yapı geçerliliğine ilişkin bulgular faktör analizi yöntemi ile sağlanmıştır. Temel Bileşenler Analizine dayalı olarak 4 alt boyut (Çalışanlara Duyarlılık, Yöneticiye Güven, Yeniliğe Açıklık ve İletişim Ortamı) ortaya çıkmıştır. Ölçeğin toplam güvenilirlik katsayısı 0,97 bulunmuştur. Dört alt boyutun kendi içlerinde hesaplanan güvenilirlik katsayıları ise şu şekildedir: Çalışanlara Duyarlılık=.95, Yöneticiye Güven=.95, Yeniliğe Açıklık=.75 ve İletişim Ortamı=.92 (Yılmaz, 2005). Bulgular, alt ölçeklerin iç tutarlılığına ilişkin güvenilirlik katsayılarının yüksek düzeyde olduğunu ortaya koymuştur.

Bu araştırmada öğretmenlerin görüşlerine göre okulların örgütsel güven düzeyinin bazı alt boyutlarda cinsiyet değişkenine göre farklılaştığı, öğretmenlerin hizmet yılına göre ise farklılaşmadığı ortaya çıkmıştır (Yılmaz, 2005).

Karagül ve Dünder'in (2006) yaptığı bir çalışmada, sosyal sermayenin göstergesi olan genel güven düzeyinin bağımlı değişken olarak ele alındığı, beşeri kalkınma endeksi, toplumda adaletin sağlanma düzeyi, toplumdaki

rekabet düzeyi ve gelir dağılımının adil oluşu faktörlerinin de bağımsız değişken olarak ele alındığı regresyon modellerinde anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Bir ülkede toplumun rekabet düzeyi, adaletin sağlanma düzeyi, beşeri sermaye ve gelir dağılımındaki iyileşme, sosyal sermayenin gelişimini olumlu yönde etkilemektedir.

Kağıtçıbaşı'nın ve Coleman'ın araştırmaları temel alınarak, Türkiye'de sosyal sermaye nasıl işlemektedir sorusu sorulabilir. Güven, sosyal ağlar ve ortak değerler sosyal sermayeyi oluşturmaktadır. Bunların ölçülmesi ve sosyal sermayenin göstergeleri olan bu üç boyutta elde edilecek sonuçlar, Türk toplumunda sosyal sermaye düzeyine işaret etmiş olacaktır.

Kağıtçıbaşı'nın araştırmalarında da görüldüğü gibi ait olma Türk toplumunda farklı çıkmaktadır. Dolayısıyla ait olma ve sosyal sermaye ilişkinin araştırılması önemlidir. Genel ait olma duygunun yüksekliği sosyal sermayenin yordayıcılarından biri olarak kabul edilebilir. Aile, sosyal sermayenin oluşmasında son derece önemli bir etkidir. Türk toplumundaki farklı aile yapısı, sosyal sermayenin yordayıcısı olabilir. Aynı şekilde, dernek ya da parti üyeliği de sosyal sermayenin yordayıcısı olarak ele alınabilir.

Bazı okulların belli bir sosyal sermayesi var gibi görünmektedirler. Örneğin Türk Eğitim Derneği (TED) Okulları, Mülkiye, aktif olarak çalışan dernekleri olan okullardır. Öte yandan bu okul mezunlarının iletişim ağları da güçlü görünmektedir. Bazı devlet okullarında da okul aile birliklerinin etkili bir şekilde çalıştıkları görülmektedir. Bu tür okullar da sosyal sermayenin yordayıcıları olarak ele alınabilirler. Yaşanılan yerleşim biriminin büyük ya da küçük olması, gelinen bölgenin farklı olması, iletişim ağlarını ve aileden aktarılan sosyal sermayeyi belirlemesi bakımından güçlü birer yordayıcı olabilir.

Yukarıdaki tartışmalardan da anlaşılacağı gibi sosyal sermayenin hem olumlu hem de kısmen olumsuz yanları olabilir. Ancak hiçbir toplum bu oluşumların dışında kalamamaktadır. Olaya bu sayıtlı ile yaklaşıldığında, Türkiye'de sosyal sermaye ve eğitim ilişkisinin nasıl olduğunun, sosyal sermayenin nasıl kullanıldığının incelenmesinin (araştırılmasının), eğitim kurumlarına katkı getireceği düşünülmektedir.

BÖLÜM II

YÖNTEM

Bu bölümde araştırma modeli, araştırma grubu, veri toplama araçları, verilerin toplanması ve analizi ile ilgili açıklamalara yer verilmiştir.

2. 1. Araştırma Modeli

Bu araştırma, eğitim ve sosyal sermaye arasındaki ilişkinin çeşitli değişkenler açısından ele alındığı betimsel tarama modelinde bir araştırmadır. Tarama modelleri, geçmişte ya da halen var olan bir durumu var olduğu şekliyle betimlemeyi amaçlayan araştırma yaklaşımlarıdır (Karasar, 2004, s.77). Bu araştırmada veriler, öğrenimlerine farklı okullarda devam eden farklı yaşlardaki bireylerden elde edilmiştir ve kesitsel araştırma düzeni kullanılmıştır.

2. 2. Araştırma Grubu

Bu araştırmada veriler, toplam 590 kişiden oluşan bir gruptan elde edilmiştir. Araştırma grubunda yer alabilmek için belirlenen tek ölçüt, “üniversite eğitimi almış ya da alıyor olmak” şeklinde tanımlanmıştır. Tanımlanmış bir evreni temsil eden belli bir örneklem grubu yerine, bu araştırmada verilerin belli özelliklere sahip olan bireylerden oluşan bir çalışma grubundan elde edilmiş olmasının nedeni, incelenen konunun bu şekilde örneklem almayı gerektirmiş olmasıdır.

Araştırma kapsamında 750 katılımcıya veri toplama araçları uygulanmış, bu uygulamada elde edilen veriler kontrolden geçirilmiştir. Verilere ilişkin ilk inceleme sonuçlarına göre, ölçeklerdeki maddelerin %5 veya daha fazlasını boş bırakan ya da cevaplarında açıkça merkeze kayma eğilimi gözlenen toplam 150 kişi araştırma grubundan çıkarılmıştır. Kalan 600 kişi üzerinde yapılan uç değer analizleri sonucunda da 10 gözlem analiz dışı bırakılmış, böylece geriye kalan toplam 590 katılımcıdan elde edilen verilerle analizler gerçekleştirilmiştir.

Araştırma grubu 385'i kadın (%65.3), 205'i erkek (%34.6) olmak üzere toplam 590 katılımcıdan oluşmaktadır. Tablo 1'de görüleceği gibi araştırma grubunda yer alan erkeklerin oranı kadınlara göre daha yüksektir.

Tablo 1.1 Katılımcıların Cinsiyete Göre Dağılımı

Değişken		N	%
Cinsiyet	Kadın	385	65.3
	Erkek	205	34.6

Araştırma grubunda yer alan bireyler (katılımcılar), büyük bir çoğunluğu Ankara, Eskişehir ve Sakarya illerindeki üniversitelerde öğrenci ya da bu illerdeki okullardan mezun olmuş kişilerdir. Katılımcıların 262'si (%44.4) Ankara Üniversitesi mensubudur. Tablo 2'de görüleceği gibi diğer katılımcıların 73'ü (%12.4) Anadolu Üniversitesi, 49'u (%8.3) Gazi Üniversitesi, 33'ü (%5.6) Sakarya Üniversitesi, 24'ü Hacettepe Üniversitesi (%4,1), 23'ü (%3.9) Orta Doğu Teknik Üniversitesi, geriye kalan 126 kişi de (%22,1) diğer üniversitelere mensuptur.

Tablo 1.2. Katılımcıların öğrenim gördükleri 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	
Toplam	590	100,0

Katılımcıların 344'ü (%58.3) yukarıda belirtilen üniversitelerin Eğitim

Fakültelerinde öğrenci ya da Eğitim Fakültesi mezunudur. Tablo 3'de görüleceği gibi, diğer katılımcıların 33'ü (%5.6) Eczacılık Fakültesi, 35'i (% 5.9) Fen Edebiyat Fakültesi, 28'i (%4.7) Mühendislik Fakültesi, 21'i (%3.6) Enstitü, 55'i de (%9) üniversitelerin diğer fakültelerinde öğrenci ya da mezundur.

Tablo1. 3. Katılımcıların öğrenim gördükleri fakültelere 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	
Toplam	590	100,0

Daha önce de belirtildiği gibi, sosyal sermayenin en önemli göstergelerinden biri, bir veya birden fazla derneğe üye olmaktır. Bu düşünceden hareketle, Sağlık Meslek Lisesi Mezunlar Derneği üyesi olan 74 kişi (%12.5) araştırma grubuna dâhil edilmişlerdir.

2. 3. Veri Toplama Araçları

Bu araştırmada veri toplama sürecinde kişisel bilgi formunun yanı sıra beş farklı ölçme aracı kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan ölçme araçları ile ilgili açıklamalar aşağıda verilmiştir.

Araştırmada veriler, aşağıda açıklanan kişisel bilgi formu ve ölçekler aracılığı ile bireysel uygulama ve grup uygulaması şeklinde toplanmıştır. Bu araştırmada araştırmacı tarafından geliştirilen stratejik güven genelleştirilmiş güven, kurumsal güven, ortak değerler ve grup aidiyeti ölçekleri ve Kağıtçıbaşı'nın geliştirdiği ilişkisellik özerklik ve özerk ilişkisellik ölçekleri kullanılmıştır.

2. 3. 1. Kişisel Bilgi Formu

Katılımcıların yaş, cinsiyet ve eğitim durumları gibi demografik özelliklerine ilişkin bilgileri toplamak amacıyla hazırlanmıştır. Kişisel Bilgi Formu, diğer ölçme araçlarıyla birlikte kullanılmıştır.

2. 3. 2. İlişkisellik, Özerklik, Özerk-İlişkisellik Ölçekleri

Kağıtçıbaşı (1996) tarafından geliştirilen ilişkisellik, özerklik, özerk – ilişkisellik ölçekleri, 9'ar maddeden oluşmaktadır. Katılımcılardan, ölçekteki her bir maddenin kendi durumlarını ne ölçüde yansıttığını 1 (hiç uygun değil) ile 5 (tamamen uygun) arasında puan vererek derecelendirmeleri istenmektedir.

İlişkisellik ölçeği 9 maddeden oluşmaktadır. Bu ölçeğin cronbach alfa güvenirliği 0.72 olarak hesaplanmıştır. Özerklik ölçeği de 9 maddeden oluşmaktadır. Bu alt ölçeğin güvenirliği 0.76 olarak hesaplanmıştır. Özerk-ilişkisellik ölçeği de yine 9 maddeden oluşmaktadır. Bu ölçeğin güvenirliği 0.80 olarak hesaplanmıştır. Her bir ölçekten alınan toplam puana göre bireylerin özerk benlik, ilişki benlik, özerk-ilişki benlik durumlarına ilişkin değerlendirme yapılmaktadır.

2.3.3. Güven Ölçeği

Farklı kuramsal yaklaşımlar olmakla birlikte, genel olarak sosyal sermayenin üç temel yapıdan oluştuğu konusunda kuramcılar arasında belli bir uzlaşma bulunmaktadır. Sosyal sermayeyi oluşturan bu üç yapıdan biri güven, diğerleri de bir gruba ait olmanın yarattığı ortak değerler ve bireyin bir gruba ait olduğunu hissetmesidir.

Sosyal sermayenin en önemli öğelerinden biri olan güven, Ulsaner'e (2002) göre üç ayrı türe ayrılmaktadır: Stratejik güven, genelleştirilmiş güven ve kurumsal güven. Bu araştırmada Ulsaner'in yaklaşımından hareket edilerek üç farklı güven ölçeği geliştirilmiştir.

Sosyal sermayesi fazla olan bir bireyin stratejik güven puanının düşük, genelleştirilmiş güven ve kurumsal güven puanının yüksek olması

beklenmektedir. Buna ek olarak, ortak değerler ve grup üyeliği açısından da toplam puanlarının yüksek olması gerekmektedir.

Bu çalışmada ölçeğin yapı geçerliliğini sınamak için açımlayıcı faktör analizi yapılmıştır. Faktör analizi, ölçme aracının yapısını, aynı yapıyı ya da niteliği ölçen değişkenleri bir araya toplayarak ölçmeyi, az sayıda faktör ile açıklamayı amaçlayan bir istatistiksel tekniktir (Büyüköztürk, 2002). Ancak faktör analizi, tüm veri setleri için uygun olmayabilir. Verilerin, faktör analizi için uygunluğu Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) katsayısı ile bulunur. Bartlett küresellik testinin aldığı değer ve onun anlamlılığı ise değişkenlerin birbirleri ile ilişki gösterip göstermediklerini test eder. KMO değerinin .60'dan yüksek bulunması ve Bartlett testinin anlamlı bulunması verilerin faktör analizi için uygun olduğunu gösterir (Büyüköztürk, 2002). Veriler üzerinde faktörleri belirlemek için Temel Bileşenler Analizi yapılmıştır.

2.3.3.1. Stratejik Güven Ölçeği: Stratejik güven ölçeği, bireylerin tanıdıkları kişilere karşı duydukları güveni ölçmek amacıyla geliştirilmiş, beşli likert türü 9 maddeden oluşan tek boyutlu bir ölçektir. Katılımcılardan, ölçekte yer alan her bir maddenin kendi durumuna ne derecede uygun olduğunu 1 (hiç uygun değil) ile 5 (tamamen uygun) arasında bir puan vererek derecelendirmesi istenmektedir. Dolayısıyla, ölçekten alınabilecek puanlar 9 ile 45 arasında değişmektedir.

Ölçek, araştırmacı tarafından bu çalışmada kullanılmak üzere geliştirilmiştir. Ölçek geliştirme sürecinde ilk olarak 15 maddeden oluşan bir madde havuzu oluşturulmuştur. Her bir madde, bireyin tanıdığı ve samimi olduğu kişilerle ilişkilerinde birbirlerine güvenme durumlarını yansıtan bir ifade içermektedir. Madde havuzundaki ifadeler 7 uzman tarafından incelenmiştir. Ankara Üniversitesi ile Gazi Üniversitesinde çalışan uzmanlardan üçü profesör (ikisi eğitim psikolojisi, biri sosyal hizmetler alanında), biri doçent (Eğitim Yönetimi ve Ekonomisi alanında), üçü yardımcı doçent (biri Eğitim Yönetimi ve Ekonomisi alanında, ikisi ölçme ve değerlendirme alanında) olarak görev yapmaktadır. Uzmanlardan alınan geribildirimler doğrultusunda gerekli düzeltmeler yapılarak ölçeğe son şekli verilmiştir. Ölçeğin son hali 11 maddeden oluşmaktadır.

Stratejik güven ölçeği için 590 kişi üzerinde yapılan faktör analizinde KMO .87 çıkmıştır. Bu durum örneklem büyüklüğünün faktör analizi için mükemmel uyumlu olduğunu göstermektedir. Bartlett testi 001 düzeyinde önemli olduğu bu değere ait olasılığın 0.000 olduğu 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. Stratejik güven ölçeğinin 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 madde ölçekten alınacak toplam puan 45'dir.

Tablo 2.1 *Stratejik Güven Ölçeği Maddelerinin Özdeğerleri ve Açıklanan Yüzdeleri*

Bileşenler	Özdeğer	Açıklanan Varyans (%)
1	3,997	44,407

Tablo 2.2. *Stratejik Güven Ölçeği Maddelerinin Faktör Yükleri ile Madde-Test Korelasyonları*

Maddeler	Faktör 1	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

Stratejik güven ölçeği için yapılan güvenilirlik analizinde Cronbach Alfa katsayısı .84 bulunmuştur. Cronbach alfa katsayısı ölçeğin yüksek düzeyde güvenilir olduğunu göstermektedir.

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.

2.3.3.2. Genelleştirilmiş Güven Ölçeği: Genelleştirilmiş güven ölçeği, insanların tanımadıkları kişilere ne kadar güvenilebildiklerini ölçmek üzere geliştirilmiş beşli likert türü 15 maddeden oluşan bir ölçektir. Genelleştirilmiş güven ölçeği 5 alt boyuttan oluşmaktadır: Ölçekte yer alan 4, 5, 6, 7 ve 8 numaralı maddeler “tanınmayan insanlarla iş yapma”; 2 ve 3 numaralı maddeler “insanlara kuşku ile bakma”; 14 ve 15 numaralı maddeler “bedensel farklılık”; 12, 13 ve 16 numaralı maddeler “eğitim”; 1, 9 ve 10 numaralı maddeler “genel güven” boyutları ölçmektedir. Genelleştirilmiş güven ölçeğinden alınabilecek puanlar 15 ile 75 arasında değişmektedir. Ölçekte yer alan 2, 3, 4, 5, 6, 7 ve 8 numaralı maddeler ters çevrilerek puanlanmaktadır.

Genelleştirilmiş güven ölçeği araştırmacı tarafından bu araştırmada kullanılmak üzere geliştirilmiştir. Ölçek geliştirme sürecinde, öncelikle genelleştirilmiş güvenle ilgili kuramsal açıklamalarda sıklıkla vurgulanan boyutlar belirlenmiştir. Belirlenen boyutlar şunlardır: Tanımadığınız insanlarla iş yapma, yakından tanımadığınız kişilere kuşkuyla yaklaşma, bedensel farklılıkların güven üzerindeki olumsuz etkisi, eğitim durumunun güven üzerindeki olumlu etkisi, genelde insanlara güvenip güvenmeme. Bu beş boyutu içerecek şekilde, öncelikle bir madde havuzu oluşturulmuştur. Daha sonra bu maddeler 7 uzmanın görüşüne sunulmuş, uzmanlardan alınan geribildirimler doğrultusunda gerekli düzeltmeler yapılarak ölçeğe son şekli verilmiştir.

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 001 düzeyinde önemli olduğu bu değere ait olasılığın 0.000 olduğu bulunmuştur. Bu sonuç faktör analizi için örnekleminin normal dağıldığını göstermektedir. Faktör analizi için yapılan anti image korelasyonları tüm maddelerde. 05 ten büyük bulunmuştur.

Genelleştirilmiş güven ölçeğinin açımlayıcı faktör analizi sonucunda 11'inci madde hiçbir faktöre yüklenmediği için analizden çıkartılıp tekrar analiz yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda tek faktörlü bir yapı elde edilmiştir. 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 16 ve 17. Maddelerin yer aldığı bu tek faktör, varyansın %34 ini açıklamaktadır. Bu analizler sonucu Genelleştirilmiş Güven Ölçeğinin birbirini tanımayan insanlar arasındaki güveni ölçmek amacıyla kullanılacak geçerli bir ölçek olduğu sonucuna varılmıştır. Ölçek 12 maddeden oluşmaktadır ve ölçekten alınabilecek en yüksek puan 60'dır. Bu özelliği ile ölçek, kuramsal olarak tanımadığınız insanlara güvenmeyi ve tanımadığımız insanlarla ortak iş yapmayı ölçmektedir.

Tablo 2.3. *Genelleştirilmiş Güven Ölçeği Maddelerinin Özdeğerleri ve Açıklanan Yüzdeleri*

Bileşenler	Özdeğer	Açıklanan Var. %
1	3,898	33,941

Tablo 2.4. Genelleştirilmiş Güven Ölçeği 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 Ölçeğinin güvenirlik analizinde Cronbach Alpha= .74 olarak bulunmuştur. Cronbach alfa katsayısı ölçeğin yüksek düzeyde güvenilir olduğunu göstermektedir.

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.

2.3.3.3. Kurumsal Güven Ölçeği: İnsanların hoşgörülü, iyimser, eşit ve adil ilişkilerin egemen olduğu bir dünyada yaşadıkları inancını ve devlet kurumlarına karşı duydukları güveni ölçmek üzere geliştirilmiş, beşli likert türü 21 maddeden oluşan bir ölçektir. Kurumsal güven ölçeği araştırmacı tarafından bu araştırmada kullanılmak üzere geliştirilmiştir. Ölçek geliştirme sürecinde, öncelikle kurumsal güvenle ilgili kuramsal açıklamalarda sıklıkla vurgulanan boyutlar belirlenmiştir. Belirlenen boyutlar şunlardır: İnsanlara karşı hoşgörü, insan ilişkilerinin adil olduğu bir ortamda yaşandığı duygusu, devlet kurumlarına güven, iyimser bir dünya görüşü. Bu boyutları yansıtacak ifadeleri içeren bir madde havuzu oluşturulmuştur. Daha sonra bu ifadeler 7 uzmanın görüşüne sunulmuş, uzmanlardan alınan geri bildirimler doğrultusunda gerekli düzeltmeler yapılarak ölçeğe son şekli verilmiştir.

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 001 düzeyinde önemli olduğu bu değere ait olasılığın 0.000 olduğu 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. maddeler faktör yapılarını bozduğu için, 7. Madde de hiçbir faktöre yüklenmediği için analizden çıkartılmıştır. Analiz sonucunda 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23. maddeler birinci faktör altında toplamıştır ve bu faktör varyansın %21'ini açıklamaktadır. Ölçekten alınabilecek en yüksek puan 80'dir. İyimser bir dünya görüşünü ölçmeyi amaçlayan 17. ve 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 arsınıda bir ilişki görülmediği şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 2.5. Kurumsal Güven Ölçeği Maddelerinin Özdeğerleri ve Açıklanan Yüzdeleri

Bileşenler	Özdeğer	Açıklanan Varyans (%)
1	5,007	20,862

Tablo 2.6. Kurumsal Güven Ölçeği Maddelerinin Faktör Yükleri ile Madde-Test Korelasyonları

Maddeler	Faktör 1	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

Kurumsal Güven Ölçeği için 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. Grup (kurumsal güveni düşük grup), 29 ile 56 arasında puan alanlar 2. Grup (kurumsal güveni orta grup), 57 ile 85 arasında puan alanlar da 3. grup (kurumsal güveni yüksek grup) olarak gruplandırılmıştır.

2.3.4. Ortak Değerler Ölçeği

Sosyal sermayenin önemli bir ögesi, güvene dayalı ilişkileri içeren iletişim ağlarında bazı değerlerin üyelerce paylaşılması veya iletişim ağlarına üye olan kişiler arasında ortak değerlerin bulunmasıdır. Bir arada bulunan insanların ortak bazı değerleri paylaşmaları gerekir. Sosyal sermaye literatürü incelendiğinde, en önemli ortak değerlerin birlikte iş yapma ve bunu destekleyen diğer değerler olduğu görülmektedir. Sosyal sermayeyi oluşturan iletişim ağlarında, birlikte iş yapma, karşılıklı yardımlaşma, sosyal sermaye grubu içindeki bireyleri takip etme normları ön plana çıkmaktadır.

Bu görüşten hareketle, ortak değerler ölçeği geliştirmek amacıyla öncelikle bu boyutları yansıtan ifadeleri içeren bir madde havuzu oluşturulmuştur. Daha sonra da bu maddeler 7 uzmanın görüşüne sunulmuş, uzmanlardan alınan geri bildirimler doğrultusunda gerekli düzeltmeler yapılarak ölçeğe son şekli verilmiştir.

Ortak değerler ölçeği beşli likert türü 8 maddeden oluşan bir ölçektir. Ölçekten alınabilecek toplam puanlar 8 ile 40 arasında değişmektedir.

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 001 düzeyinde önemli olduğu bu değere ait olasılığın 0.000 olduğu 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 2. 3. 4, 5, 6, 7, 8, 9. maddeler bir faktör altında toplanmıştır ve bu faktör varyansın %41 i açıklamaktadır. Bu faktör yardımlaşma normunu ölçmektedir ve bu nedenle yardım olarak adlandırılmıştır. Ortak Değerler Ölçeği için yapılan güvenirlik analizinde Cronbach Alpha değeri .79 olarak bulunmuştur.

Tablo 2.7. Ortak değerler Ölçeği Maddelerinin Özdeğerleri ve Açıklanan Yüzdeleri

Bileşenler	Özdeğer	Açıklanan Varyans (%)
1	3,332	41,645

Tablo 2.8. Ortak değerler Ölçeği Maddelerinin Faktör Yükleri ile Madde-Test Korelasyonları

Maddeler	Faktör 1	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

OD Ölçeği için yapılan güvenirlik analizinde Cronbach Alpha 0.79 olarak bulunmuştur. Cronbach Alfa katsayısı ölçeğin yüksek düzeyde güvenilir olduğunu göstermektedir.

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.

2.3.5. Grup Aidiyeti Ölçeği

Sosyal sermayenin önemli boyutlarından biri de, bireylerin kendilerini bir gruba ait hissetmeleridir. Grup aidiyeti ölçeği, araştırmacı tarafından bu araştırmada kullanılmak üzere geliştirilmiştir. Ölçek, likert türü 6 maddeden oluşmaktadır. Katılımcılardan, ölçekte yer alan ifadelerin kendi durumlarını ne ölçüde yansıttığını 1 (bana hiç uygun değil) ile 5 (bana tamamen uygun) arasında bir puan vererek değerlendirmeleri istenmektedir. Ölçekten alınabilecek puanlar 6 ile 30 arasında değişmektedir.

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 001 düzeyinde önemli olduğu bu değere ait olasılığın 0.000 olduğu bulunmuştur. Bu sonuç faktör analizi için örnekleminin normal dağıldığını göstermektedir. Faktör analizi için yapılan anti image korelasyonları tüm maddeler de 0.05 ten büyük bulunmuştur.

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

Tablo 2.9. *Grup aidiyeti Ölçeği Maddelerinin Özdeğerleri ve Açıklanan Yüzdeleri*

Bileşenler	Özdeğer	Açıklanan Varyans (%)
1	3,410	56,828

Tablo 2.10. *Grup aidiyeti Ölçeği Maddelerinin Faktör Yükleri ile Madde-Test Korelasyonları*

Maddeler	Faktör 1	r(jx)
ga2	,792	,813
ga4	,780	,814
ga6	,766	,818
ga5	,755	,820
ga3	,749	,823
ga1	,675	,838

Grup aidiyeti ölçeği için yapılan güvenilirlik analizinde Cronbach Alpha .85 olarak bulunmuştur. Cronbach Alfa katsayısı ölçeğin yüksek düzeyde güvenilir olduğunu göstermektedir.

Araştırmada, grup aidiyeti ölçeğinden 0 ile 10 arasında puan alanlar 1 (kendini bir gruba ait hissetme düzeyi düşük grup), 11 ile 20 arasında puan alanlar 2 (kendini bir gruba ait hissetme düzeyi orta grup), 21 ile 30 arasında puan alanlar 3 (kendini bir gruba ait hissetme düzeyi yüksek grup) olarak gruplandırılmıştır.

Tüm bu bulgular genel olarak değerlendirildiğinde, Stratejik Güven, Kurumsal Güven, Ortak Değerler, Grup Aidiyeti ölçeklerinin geçerli ve güvenilir ölçekler olduğu ve sosyal sermayeyi ölçmek için Türk kültüründe kullanılabileceği söylenebilir.

2. 4. İşlem

Araştırmada veriler, bireysel uygulama ve grup uygulaması şeklinde toplanmıştır. Üniversite öğrencilerinden veriler toplanırken grup uygulaması tercih edilmiştir. Başka bir deyişle, üniversite öğrencisi olan katılımcılara

üniversitedeki ders saatleri içinde dersi yürütücüsünün de yardımıyla ölçekler uygulanarak veriler toplanmıştır. Üniversite mezunu olan ya da herhangi bir üniversitede öğrenim görmeyen katılımcılardan veri toplamak için ise bireysel uygulama yöntemi tercih edilmiştir. Bu kişilere iş yerlerine gidilerek tek tek ulaşılmış ve ölçme araçları bireysel olarak uygulanmak suretiyle veriler toplanmıştır.

Üniversite eğitimi almayan katılımcıların tamamı pratik nedenlerden dolayı (bir işyerinde çalışmayan katılımcılara ulaşmanın çok zor olması gibi) bir işte çalışan katılımcılardan seçilmiş ve katılımcıların işyerleri random olarak belirlenmiştir. Veriler toplanırken gönüllülük ilkesi esas alınmış, katılımcılara öncelikle araştırmanın amacına yönelik kısa bir bilgi verilmiş ve ardından araştırmaya katılmak isteyen katılımcılara ölçekler verilmiştir. Ayrıca, gerekli durumlarda katılımcılara ek açıklamalar yapılmıştır. Katılımcılardan kimlik bilgileri istenmemiştir.

Ölçeklerin uygulanması 40 - 45 dakika arasında değişmiştir. Araştırma verileri Ankara ilinde Ekim 2009- Nisan 2010 tarihleri arasında toplanmıştır. Üniversite öğrencisi olan gruptan veriler Ekim 2009- Aralık 2009 tarihleri arasında toplanırken, öğrenci olmayan gruptan Ekim 2009- Nisan 2010 tarihleri arasında toplanmıştır. Bu farkın nedenleri arasında öğrenci olmayan gruba ulaşmanın güçlüğü, ölçekleri doldururken sıkılmaları ve yarıda bırakmaları, ya da kendi evlerinde doldurmak için ölçekleri almaları ve geri getirmemeleri gibi nedenler sayılabilir.

2. 5. Verilerin Analizi

Araştırmadan elde edilen verilerin istatistiksel çözümlenmeleri SPSS 17.00 (Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programı) kullanılmıştır.

Tanıdıklar arasındaki ve yakın ilişkilerdeki güveni ifade eden stratejik güvenin sosyal sermaye ile olan ilişkini belirlemek için sosyal sermayenin yordayıcıları ile stratejik güven arasında regresyon analizi yapılmıştır. Daha öncede açıklandığı gibi sosyal sermayenin yüksek olması için stratejik güvenin düşük genelleştirilmiş güvenin yüksek olması gerekir. Sosyal sermayenin temel öğeleri olan genelleştirilmiş güven, kurumsal güven, ortak

değerler ve grup aidiyeti ile stratejik güven ilişkisine bakılmıştır kuramsal olarak bunlar arasında ters ilişki olması gereklidir.

Benlik biçimleri ve sosyal sermaye ilişkisi bu araştırmanın en önemli boyutunu oluşturmaktadır. Kuramsal olarak bakıldığında stratejik güvenin ilişkisel benlik biçimlerinde yüksek özerk benlik biçiminde düşük olması gerekir. Kağıtçıbaşı'nın Türk toplumunu yansıttığını ileri sürdüğü özerk ilişkisel benlikle stratejik güven arasındaki ilişkisi üstüne literatürde bir bulguya rastlanmamıştır. Araştırmada sosyal sermayenin en önemli yordayıcılarından olan benlik biçimleri ile sosyal sermaye ilişkisinin belirlenmesi için adımsal regresyon analizi yapılmıştır.

Bu araştırmada, sosyal sermayenin yordayıcıları olarak alınan, okul ve bölüm türü cinsiyet yaş, mezuniyet tarihi, üye olunan dernek sayısı arasındaki ilişki adımsal regresyon analizi ile incelenmiştir. Çeşitli kurumlara olan güven düzeyleri (Anayasa mahkemesi, mahkemeler, yasalar, siyasi partiler, Cumhurbaşkanı, polis, hükümet, meclis, halk, sivil toplum örgütleri, medya, ordu, YÖK, üniversite, MGK, din görevlileri, dini kurumlar) ile stratejik güven arasındaki ilişkiye adımsal regresyon analizi ile bakılmıştır.

Araştırmanın amacı Türk toplumunda sosyal sermayenin yordayıcılarının belirlenmesi olduğu için değişkenler blok haline getirilip analize eklendiğinde önceki blok içindeki değişkenlerin yordayıcılık güçlerinin aynı kalıp kalmadıklarını belirlemek amacı ile hiyerarşik regresyon analizi yapılmıştır. Bu amaçla stratejik güven, genelleştirilmiş güven, ortak değerler ve grup aidiyeti birinci blok olarak alınmıştır. Benlik biçimleri ilişkisel benlik, özerk benlik, özerk ilişkisel benlik ikinci blok olarak analize eklenmiştir. Okul ve bölüm türü cinsiyet yaş, mezuniyet tarihi, üye olunan dernek sayısı bir diğer blok olarak analize eklenmiştir.

Çeşitli kurumlara olan güven düzeyleri blok haline getirilerek bloklar oluşturulmuştur. Anayasa mahkemesi, mahkemeler, yasalar bir blok; siyasi partiler, cumhurbaşkanı, polis, hükümet, meclis bir diğer blok; halk, sivil toplum örgütleri, medya; ordu, YÖK, üniversite, MGK; din görevlileri, din kurumları diğer bloklar olarak analizi eklenmişlerdir. Adımsal ve hiyerarşik regresyon analizinin üstün yönü burada açıkça ortaya çıkmaktadır ortalamalara

bakıldığında en güvenilen kurum din olmasına karşın hiyerarşik regresyon analizlerinde diğer bloklara ile beraber olunca anlamlı bir etkisi olmadığı bulunmuştur.

Katılımcıların demografik özelliklerinin analizinde frekans ve yüzde dağılımı kullanılmıştır.

BÖLÜM III BULGULAR

Bu bölümde, araştırmada elde edilen veriler tezin amaçlarını ifade ederken izlenen sıralamaya paralel bir biçimde sınıflandırılarak aşağıda sunulmuştur.

3.1. STRATEJİK GÜVEN İLE İLİŞKİLİ BULGULAR

3.1.1. Stratejik Güvenin, Sosyal Sermayenin Bileşenlerini Oluşturan Genelleştirilmiş Güven, Kurumsal Güven, Ortak Değerler Ve Grup Aidiyeti Değişkenleri Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular

Önceki bölümlerde de belirtildiği gibi, sosyal sermayenin bileşenlerinden biri güven; güven türlerinden biri de stratejik güvendir. Stratejik güven, tanımı gereği, bireylerin tanıdıkları ve genellikle yüz yüze etkileşimde buldukları kişilere olan güven duygusudur ve kişisel deneyimlerden en fazla etkilenen güven türüdür. Kuramsal olarak, stratejik güven ile sosyal sermaye arasında ilişki bulunmaması veya bu ikisi arasında olumsuz bir ilişki bulunması beklenir. Bu düşüncüyü sınamak için, Stratejik Güven Ölçeği puanları ile Genelleştirilmiş Güven, Kurumsal Güven, Ortak Değerler ve Grup Aidiyeti puanları kullanılarak aşamalı regresyon analizi yapılmış, sonuçlar Tablo 3.1.1'de gösterilmiştir.

Tablo 3.1.1. Stratejik güvenin yordanması ile ilgili regresyon analizi

	Model	B	Sd. hata	β	t	p	R	R ²	F	p
1	Sabit	25,734	1,479		17,403	,000	,435 ^a	,189	137,344	,000 ^a
	Ortak değerler	,504	,043	,435	11,719	,000				
2	Sabit	22,206	1,539		14,433	,000	,490 ^b	,240	92,927	,000 ^b
	Ortak değerler	,375	,046	,324	8,087	,000				
	Grup aidiyeti	,351	,056	,252	6,286	,000				
3	Sabit	19,017	1,860		10,224	,000	,502 ^c	,252	65,813	,000 ^c
	Ortak değerler	,365	,046	,315	7,898	,000				
	Grup aidiyeti	,338	,056	,242	6,063	,000				
	Genelleştirilmiş güven	,085	,028	,109	3,006	,003				

Ölçeklerden elde edilen verilere Durbin Watson istatistiği uygulanmıştır. Durbin Watson test istatistiği, bir regresyon modeli tahmin edildikten sonra artık terimlerin korelasyon halinde olup olmadığını test etmeye yarayan bir sayıdır.

Bu araştırmada elde edilen verilerle yapılan analiz sonucunda Durbin Watson değeri 1,968 olarak bulunmuştur. Yukarıda da belirtildiği gibi, Durbin Watson istatistiğinin 1.500 - 2.500 arasında olması halinde değişkenler arası otokorelasyon olmadığını, yordanan ve yordayıcı değişkenler arasında ilişki olduğunu göstermektedir (Kalaycı, 2006).

Tablo 3.1'de verilen aşamalı (stepwise) regresyon analizi sonuçlarına göre, stratejik güveni yordamada kurumsal güvenin analize girmediği, diğer bir deyişle kurumsal güvenin stratejik güveni anlamlı bir şekilde yordamadığı görülmektedir.

Ortak değerlerin, stratejik güvenin 0.05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R=0,435$, $R^2=0,189$, $F=137,344$, $P<0.05$). Bu tablodan yararlanarak stratejik güven ile ortak değerler arasında 0.44 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu, bireylerin stratejik güven ortalamalarına ilişkin toplam varyansın %19'unun ortak değerler ile açıklandığı ifade edilebilir.

Genelleştirilmiş güven ve grup aidiyetinin, stratejik güvenin 0.05 düzeyinde anlamlı yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R=0.502$, $R^2=0.252$, $F=65.813$, $P<0.05$). Bu tablodan yararlanarak stratejik güven ile grup aidiyeti ve ortak değerler arasında 0.50 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu, bireylerin stratejik güven ortalamalarına ilişkin toplam varyansın %25'inin genelleştirilmiş güven ve grup aidiyeti ile açıklandığı ifade edilebilir.

3.1.2. Stratejik Güvenin, Özerk Benlik, İlişkisel Benlik Ve Özerk-İlişkisel Benlik Değişkenleri Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular

Farklı benlik durumlarının, sosyal sermaye düzeyi ile ilişkili olabileceğine daha önce değinilmişti. Bu nedenle araştırmada, farklı benlik durumlarını ölçen ölçeklerden elde edilen puanlar kullanılarak bunların

stratejik güveni yordayıp yordamadığı incelenmiştir. Bu amaçla yapılan regresyon analizi sonuçları Tablo 3.1.2'de gösterilmiştir.

Tablo 3.1.2. Stratejik güven ve benlik biçimleri regresyon analizi

	Model	B	Sd. hata	β	t	p	R	R ²	F	P
1	Sabit	28,366	1,345		21,090	,000	,411 ^a	,169	119,56	,000 ^a
	İlişkisel	,440	,040	,411	10,935	,000				
2	Sabit	26,275	1,618		16,244	,000	,420 ^b	,176	62,88	,000 ^b
	İlişkisel	,407	,043	,380	9,526	,000				
	Özerk ilişkisel	,090	,039	,092	2,308	,021				

Durbin-Watson 2.015

Stratejik güvenin yordayıcıları olup olmadığını belirlemek için, özerk, ilişkisel ve özerk-ilişkisel benlik biçimi puanlarına aşamalı regresyon analizi yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda Durbin Watson değeri 2.015 olarak bulunmuştur. Bu değer, değişkenler arasında otokorelasyon olmadığını göstermektedir.

Tablo 3.1.2'de verilen aşamalı regresyon analizi sonuçlarına göre, özerk benlik puanının analize girmediği görülmektedir. Bu durumda özerkliği stratejik güveni anlamlı bir şekilde yordamadığı söylenebilir.

İlişkisel benlik puanının stratejik güvenin 0.05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R=0,411$, $R^2=0,169$, $F=119,565$, $P<0,05$). Stratejik güven ile ilişkisel benlik arasında 0 .05 düzeyinde anlamlı bir ilişki olduğu, bireylerin stratejik güven ortalamalarına ilişkin toplam varyansın %17'sinin ilişkisel benlik ile açıklanabileceği söylenebilir.

Özerk ilişkisel benlik puanının da stratejik güvenin 0.05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R=0,420$, $R^2=0,176$, $F=62,886$, $P<0,05$).

Stratejik güven ile ilişkisel benlik arasında 0.42 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu, bireylerin stratejik güven ortalamalarına ilişkin toplam varyansın %18'inin ilişkisel benlik ile açıklanabileceği görülmektedir.

3.1.3. Stratejik Güvenin, Cinsiyet ve En Fazla Güven Duyulan Kurumlar Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular

Tanıdık kişilerle etkileşimler sonucunda ya da ilk elden deneyimlerle gelişen stratejik güven, cinsiyetin ilişkilerde farklı deneyimlere yol açabilme olasılığı nedeniyle, kadınlarda ve erkeklerde farklılaşabilir. Bu nedenle cinsiyet, stratejik güveni de yordayabilir.

Genelleştirilmiş güven ile yakından ilişkili olan kurumlara güven, stratejik güven ile ilişkisiz veya ters bir ilişki içerisinde olabilir. Bu nedenle araştırmada elde edilen verilere regresyon analizi uygulanarak sonuçlar Tablo 3.1.3'de verilmiş, böylece cinsiyetin ve kurumlara güvenin stratejik güveni yordayıp yordamadığı da incelenmiştir.

Tablo 3.1.3. Stratejik güvenin cinsiyet, okul türü, yaş, bölüm ve en çok güvenilen kurum değişkenleriyle regresyon analizi

	Model	B	Sd. hata	β	t	p	R	R ²	F	p
1	Sabit	45,952	,687		66,883	,000	,191 ^a	,037	22,363	,000 ^a
	Cinsiyet	-2,278	,482	-,191	-4,729	,000				
2	Sabit	43,954	,882		49,830	,000	,239 ^b	,057	17,734	,000 ^b
	Cinsiyet	-2,182	,478	-,183	-4,567	,000				
	Yasalar	,361	,101	,143	3,558	,000				
3	Sabit	44,339	,895		49,517	,000	,255 ^c	,065	13,603	,000 ^c
	Cinsiyet	-2,076	,478	-,174	-4,340	,000				
	Yasalar	,412	,104	,163	3,974	,000				
	Siyasi partiler	-,286	,127	-,093	-2,257	,024				
4	Sabit	43,750	,923		47,415	,000	,274 ^d	,075	11,826	,000 ^d
	Cinsiyet	-2,287	,484	-,192	-4,727	,000				
	Yasalar	,372	,104	,147	3,570	,000				
	Siyasi partiler	-,342	,128	-,111	-2,673	,008				
	Halk	,264	,107	,104	2,477	,014				
5	Sabit	43,506	,928		46,897	,000	,286 ^e	,082	10,367	,000 ^e
	Cinsiyet	-2,267	,483	-,191	-4,698	,000				
	Yasalar	,332	,106	,131	3,138	,002				
	Siyasi partiler	-,452	,138	-,147	-3,268	,001				
	Halk	,241	,107	,094	2,251	,025				
	YÖK	,243	,118	,093	2,066	,039				

Stratejik güveni yordayıp yordamadıklarını belirlemek için, okul, bölüm, cinsiyet, yaş, mezuniyet tarihi, üye olunan dernek sayısı ve çeşitli kurumlara olan güven düzeyleri (Anayasa mahkemesi, mahkemeler, yasalar, siyasi partiler, cumhurbaşkanı, polis, hükümet, meclis, halk, sivil toplum örgütleri, medya, ordu, YÖK, üniversite, MGK, din, din görevlileri, din kurumları) arasında aşamalı regresyon analizi yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda Durbin-Watson değeri 2.005 bulunmuştur. Bu durum değişkenler arasında otokorelasyon olmadığını göstermektedir.

Tablo 3.1.3 ve Tablo 3.1.4'de verilen aşamalı regresyon analizi sonuçlarına göre; okul, bölüm, mezuniyet tarihi, üye olunan dernek sayısı, Anayasa mahkemesi, mahkemeler, cumhurbaşkanı, polis, hükümet, meclis, sivil toplum örgütleri, medya, ordu, MGK, din görevlileri ve din kurumlarının analize girmediği görülmüştür. Başka bir deyişle, bu değişkenlerin stratejik güveni yordamadıkları belirlenmiştir. Cinsiyet, yasalara güven, siyasi partilere güven, halka güven ve YÖK'e güven ise stratejik güveni yordamaktadır ($R=0,286$, $R^2=0,08$, $F=10,367$, $P<0,05$). Stratejik güven ile cinsiyet, yasalara güven, siyasi partilere güven, halka güven ve YÖK'e güvenin yüksekliği arasında 0.29 değerinde ve 0.05 düzeyinde anlamlı bir ilişki olduğu; bireylerin stratejik güven ortalamalarına ilişkin toplam varyansın %8'inin ilişki benlik, cinsiyet, yasalara güven, siyasi partilere güven, halka güven ve YÖK'e güvenin yüksekliği ile açıklanabileceği görülmektedir.

Tablo 3.1.4. Stratejik güven ile ortak değerler, grup aidiyeti, ilişkisellik, Cinsiyet, genelleştirilmiş güven, yasalara güven ve siyasi partilere güven değişkenlerine ilişkin regresyon analizi

	Model	B	Sd. hata	β	t	p	R	R ²	F	p
1	Sabit	25,734	1,479		17,403	,000	,435 ^a	,189	137,344	,000 ^a
	OD Toplam	,504	,043	,435	11,719	,000				
2	Sabit	19,020	1,634		11,641	,000	,519 ^b	,270	108,445	,000 ^b
	OD Toplam	,389	,043	,336	9,003	,000				
	İlişkisel	,322	,040	,300	8,042	,000				

	Toplam										
3	Sabit	16,788	1,650		10,173	,000	,551 ^c	,304	85,266	,000 ^c	
	OD Toplam	,295	,046	,255	6,434	,000					
	İlişkisel Toplam	,289	,040	,270	7,305	,000					
	GA Toplam	,290	,054	,208	5,355	,000					
4	Sabit	19,484	1,812		10,752	,000	,564 ^d	,318	68,120	,000 ^d	
	OD Toplam	,298	,045	,257	6,555	,000					
	İlişkisel Toplam	,264	,040	,246	6,617	,000					
	GA Toplam	,289	,054	,207	5,372	,000					
	Cinsiyet	-1,430	,414	-	-3,452	,001					
			,120								
5	Sabit	16,655	2,036		8,180	,000	,573 ^e	,328	56,996	,000 ^e	
	OD Toplam	,289	,045	,250	6,405	,000					
	İlişkisel Toplam	,258	,040	,241	6,512	,000					
	GA Toplam	,277	,054	,198	5,172	,000					
	Cinsiyet	-1,471	,412	-	-3,574	,000					
				,124							
	GG Toplam	,080	,027	,102	2,974	,003					
6	Sabit	15,731	2,052		7,665	,000	,580 ^f	,337	49,297	,000 ^f	
	OD Toplam	,290	,045	,251	6,464	,000					
	İlişkisel Toplam	,255	,039	,238	6,451	,000					
	GA Toplam	,262	,053	,188	4,898	,000					
	Cinsiyet	-1,422	,410	-	-3,472	,001					
				,120							
		GG Toplam	,081	,027	,104	3,033	,003				
	Yasalar	,237	,086	,094	2,755	,006					
7	Sabit	16,011	2,046		7,827	,000	,586 ^g	,344	43,579	,000 ^g	
	OD Toplam	,283	,045	,244	6,307	,000					
	İlişkisel Toplam	,252	,039	,236	6,422	,000					
	GA Toplam	,268	,053	,192	5,028	,000					
	Cinsiyet	-1,329	,409	-	-3,246	,001					
				,112							
		GG Toplam	,088	,027	,112	3,282	,001				
		Yasalar	,285	,088	,113	3,252	,001				
	Siyasi Partiler	-,273	,107	-	-2,547	,011					
			,089								

Regresyon analizi sonuçlarına göre; ortak değerler, grup aidiyeti, ilişkisel benlik, cinsiyet, genelleştirilmiş güven, yasalara güven ve siyasi partilere güven yüksekliğinin, stratejik güvenin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R=0,586$, $R^2=0,344$, $F=43,579$, $P<0,05$). Bu tablodan yararlanarak stratejik güven ile ortak değerler, grup aidiyeti, genelleştirilmiş güven, cinsiyet, yasalara ve siyasi partilere güvenin yüksekliği arasında 0.59 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu, bireylerin stratejik güven ortalamalarına ilişkin toplam varyansın %34'ünün ortak değerler, grup aidiyeti, genelleştirilmiş güven, cinsiyet, yasalara ve siyasi partilere güvenin yüksekliği ile açıklanabileceği görülmektedir.

Stratejik güven ölçeğinden alınan toplam puanlara göre yapılan sınıflandırmada, çalışma grubunun %87,3'ü ($n=515$) stratejik güveni yüksek olan 3. Grupta yer almıştır. Çalışma grubunun %12,5'i ($n=74$) stratejik güveni orta olan 2. Grupta yer almıştır. Çalışma grubunun sadece %02'sinin ($n=1$) stratejik güveni düşük bulunmuştur. Stratejik güvenin yordayıcısı olarak ilişkisel benliğin ve özerk ilişkisel benliğin öne çıkması, Türk toplumunda tanıdıklar ve yakın ilişki içinde bulunanlar arasında güven ilişkisinin yüksek olduğunun, dolayısıyla da sosyal sermayenin düşük olduğunun göstergeleridir.

3.2. GENELLEŞTİRİLMİŞ GÜVEN İLE İLİŞKİLİ BULGULAR

3.2.1. Genelleştirilmiş Güvenin, Stratejik Güven İle Sosyal Sermayenin Bileşenlerini Oluşturan Kurumsal Güven, Ortak Değerler Ve Grup Aidiyeti Değişkenleri Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular

Sosyal sermayenin temel bileşenlerinde biri genelleştirilmiş güvendir. Tanıdıklara yönelik bir duygu olan stratejik güvenin aksine, genelleştirilmiş güven, bireyin tanımadığı kişilere karşı duyduğu insanlara yönelik güven duygusunu ifade etmektedir.

Bu araştırmada bireylerin genelleştirilmiş gnen düzeyinin yordayıcılarının saptanabilmesi için, değişkenleri ve sonuçları Tablo 3.2.1.'de sunulan regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 3.2.1. Genelleştirilmiş gnen düzeyi ile ilgili regresyon analizi

	Model	B	Sd. hata	β	t	p	R	R ²	F
1	Sabit	26,269	1,842		14,259	,000	,397 ^a	,157	109,885
	KG Toplam	,277	,026	,397	10,483	,000			
2	Sabit	18,719	2,646		7,074	,000	,423 ^b	,179	64,015
	KG Toplam	,269	,026	,385	10,274	,000			
	SG Toplam	,189	,048	,147	3,930	,000			

Durbin-Watson 1,979

Tablo 3.2.1'de verilen aşamalı regresyon analizi sonuçlarına göre ortak değerler ve grup aidiyetinin analize girmediği, diğer bir deyişle bu iki değişkenin genelleştirilmiş gneni anlamlı bir Şekilde yordamadığı görülmektedir. Kurumsal gnen ve stratejik gnenin ise genelleştirilmiş gnenin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir (R=0,423, R²=0,179, F=64,015, P<0,05). Tablo 3.2.1'den yararlanarak, genelleştirilmiş gnen ile kurumsal gnen ve stratejik gnen arasında 0,42 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu, bireylerin stratejik gnen puanlarına ilişkin toplam varyansın %18'inin kurumsal gnen ve stratejik gnen ile açıklanabileceği ifade edilebilir.

3.2.2. Genelleştirilmiş Gnenin, zerk Benlik, İlişkisel Benlik Ve zerk-İlişkisel Benlik Değişkenleri Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular

Sosyal sermayenin bileşeni olan genelleştirilmiş gnen düzeyi, kişisel olarak tanımasak bile başkalarına gnenmeyi gerektirir. Başkalarına gnen

ise, bireyin ilk çocukluk yıllarından itibaren oluşmaya başlayan kişilik ve kişiliğimizin öznel yanını temsil eden benlik kavramı ile ilişkilidir.

Bu araştırmada, genelleştirilmiş güven düzeyinin farklı benlik durumları tarafından yordanıp yordanmadığını saptayabilmek için, değişkenleri ve sonuçları Tablo 3.2.2.'de sunulan regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 3.2.2. Genelleştirilmiş güvenin farklı benlik durumlarıyla yordanmasına ilişkin regresyon analizi

	Model	B	Sd. hata	β	t	p	R	R ²	F	p
1	Sabit	42,708	3,122		13,681	,000	,122 ^a	,015	2,972	,031 ^a
	İlişkisel	,043	,070	,031	,615	,539				
	Özerk	-,089	,060	-,071	-1,478	,140				
	Özerk İlişkisel	,101	,058	,081	1,752	,080				

Tablo 3.2.2'de sunulan regresyon analizi sonuçlarına göre, ilişkisel, özerk ve özerk ilişkisel benlik düzeyleri, genelleştirilmiş güvenin anlamlı birer yordayıcısı değildir (R=0,122, R²=0,15, F=2,972, P<0,031). Bu bulguya dayanarak, genelleştirilmiş güven ile ilişkisel, özerk ve özerk ilişkisel benlik arasında anlamlı bir ilişki olmadığı ifade edilebilir.

3.2.3. Genelleştirilmiş Güvenin, Cinsiyet, Okul Türü, Bölüm ve En Fazla Güven Duyulan Kurumlar Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular

Genelleştirilmiş güven düzeyi, farklı benlik durumları örneğindeki gibi kişisel faktörlerin yanı sıra, sosyal ve kültürel faktörlerle de ilişkili olabilir. Bu düşünceden hareketle, bu araştırmada bireylerin genelleştirilmiş güven düzeyinin yordayıcılarının saptanabilmesi için, değişkenleri (cinsiyet, eğitim,

çeşitli sivil ve resmi kurumlara yönelik güven, vb.) ve sonuçları Tablo 3.2.3.'de sunulan regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 3.2.3. Genelleştirilmiş güvenin cinsiyet, okul türü, yaş, bölüm ve en çok güvenilen kurum tarafından yordanmasına ilişkin regresyon analizi

	Model	B	Sd. hata	β	t	p	R	R ²	F	p
1	Sabit	43,255	,689		62,788	,000	,139 ^a	,019	11,505	,001 ^a
	Halk	,452	,133	,139	3,392	,001				
2	Sabit	44,446	,833		53,339	,000	,172 ^b	,030	8,970	,000 ^b
	Halk	,521	,136	,159	3,841	,000				
	MGK	-,307	,122	- ,104	-2,516	,012				
3	Sabit	43,971	,863		50,934	,000	,191 ^c	,036	7,387	,000 ^c
	Halk	,468	,138	,143	3,398	,001				
	MGK	-,350	,123	- ,119	-2,837	,005				
	Siyasi Partiler	,339	,167	,086	2,031	,043				
4	Sabit	44,377	,882		50,302	,000	,209 ^d	,044	6,677	,000 ^d
	Halk	,468	,137	,143	3,407	,001				
	MGK	-,334	,123	- ,114	-2,710	,007				
	Siyasi Partiler	,350	,166	,089	2,104	,036				
	Okul	-,083	,040	- ,085	-2,102	,036				

Tablo 3.2.3'de sunulan regresyon analizi sonuçlarına göre, cinsiyet, bireyin öğrenim gördüğü bölüm, mezuniyet tarihi, üyesi olduğu dernek sayısı, yasalara güven, YÖK'e güven, mahkemelere güven, cumhurbaşkanına güven, polise güven, hükümete güven, meclise güven, sivil toplum örgütlerine güven, medyaya güven, orduya güven, dini kurumlara güven ve din görevlilerine güvenin analize girmediği, diğer bir deyişle bu değişkenlerin genelleştirilmiş güveni anlamlı bir şekilde yordamadığı görülmektedir. Okul türü, Anayasa mahkemesine güven, MGK'ya güven, siyasi partilere güven ve

halka güvenin ise genelleştirilmiş güvenin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R=0,209$, $R^2=0,44$, $F=6,677$, $P<0,05$).

Tablo 3.2.3'de sunulan verilerden yararlanarak, genelleştirilmiş güven ile okul türü, Anayasa mahkemesine güven, MGK'ya güven, siyasi partilere güven ve halka güvenin yüksekliği arasında 0.20 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu, bireylerin genelleştirilmiş güven puanlarına ilişkin toplam varyansın %4'ünün okul türü, Anayasa mahkemesine güven, MGK'ya güven, siyasi partilere güven ve halka güvenin yüksekliği ile açıklandığı ifade edilebilir.

Buraya kadar verilen regresyon analizi sonuçları, çok sayıda değişken arasında hangilerinin genelleştirilmiş güven düzeyi ile ilişkili olduğu, başka bir deyişle de hangi değişkenlerin genelleştirilmiş güvenin yordayıcısı olmadığı saptanmıştır. Bu aşamada, yordayıcı olduğu saptanan değişkenlerin hepsi ile birden tekrar regresyon analizi yapılarak daha net bir fikir edinilebilir. Tablo 3.2.4'de, analize dâhil edilen değişkenler ve analiz sonuçları verilmiştir.

Tablo 3.2.4. Genelleştirilmiş güvenin yordayıcılarına ilişkin regresyon analizi

	Model	B	Sd. hata	β	t	p	R	R ²	F	p
1	Sabit	26,269	1,842		14,259	,000	,397 ^a	,157	109,885	,000 ^a
	KG Toplam	,277	,026	,397	10,483	,000				
2	Sabit	18,719	2,646		7,074	,000	,423 ^b	,179	64,015	,000 ^b
	KG Toplam	,269	,026	,385	10,274	,000				
	SG Toplam	,189	,048	,147	3,930	,000				
3	Sabit	18,210	2,621		6,947	,000	,445 ^c	,198	48,203	,000 ^c
	KG Toplam	,297	,027	,424	11,004	,000				
	SG Toplam	,213	,048	,167	4,445	,000				
	Yasalar	-,468	,126	- ,145	-3,713	,000				
4	Sabit	17,587	2,618		6,716	,000	,456 ^d	,208	38,296	,000 ^d
	KG	,290	,027	,416	10,789	,000				

	Toplam									
	SG Toplam	,208	,048	,162	4,353	,000				
	Yasalar	-,515	,127	- ,159	-4,069	,000				
	Halk	,326	,123	,100	2,660	,008				
5	Sabit	17,368	2,610		6,654	,000	,464 ^e	,215	31,978	,000 ^e
	KG Toplam	,302	,027	,432	11,076	,000				
	SG Toplam	,201	,048	,157	4,221	,000				
	Yasalar	-,440	,130	- ,136	-3,385	,001				
	Halk	,418	,128	,128	3,256	,001				
	Meclis	-,331	,141	- ,098	-2,350	,019				
6	Sabit	16,748	2,619		6,394	,000	,470 ^f	,221	27,538	,000 ^f
	KG Toplam	,299	,027	,427	10,967	,000				
	SG Toplam	,212	,048	,166	4,441	,000				
	Yasalar	-,464	,130	- ,143	-3,563	,000				
	Halk	,392	,129	,120	3,051	,002				
	Meclis	-,427	,148	- ,126	-2,893	,004				
	Siyasi Partiler	,337	,161	,085	2,099	,036				
7	Sabit	17,525	2,641		6,636	,000	,476 ^g	,226	24,304	,000 ^g
	KG Toplam	,298	,027	,426	10,959	,000				
	SG Toplam	,204	,048	,159	4,265	,000				
	Yasalar	-,449	,130	- ,139	-3,452	,001				
	Halk	,401	,128	,123	3,128	,002				
	Meclis	-,452	,148	- ,133	-3,060	,002				
	Siyasi Partiler	,356	,160	,090	2,216	,027				
	Okul	-,072	,036	- ,074	-2,009	,045				

8	Sabit	17,003	2,648		6,422	,000	,481 ^h	,231	21,861	,000 ^h
	KG Toplam	,296	,027	,423	10,908	,000				
	SG Toplam	,208	,048	,162	4,345	,000				
	Yasalar	-,440	,130	- ,136	-3,387	,001				
	Halk	,404	,128	,124	3,155	,002				
	Meclis	-,448	,147	- ,132	-3,038	,002				
	Siyasi Partiler	,359	,160	,091	2,243	,025				
	Okul	-,097	,038	- ,100	-2,564	,011				
	Bölüm	,188	,095	,077	1,978	,048				

Tablo 3.2.4'de verilen aşamalı regresyon analizi sonuçlarına göre kurumlara güven, stratejik güven, yasalara, halka, meclise ve siyasi partilere güven, bölüm ve okul türü, genelleştirilmiş güveni 0,05 düzeyinde yordamaktadır ($R=0,481$, $R^2=0,231$, $F=21,861$, $p<0,05$).

Tablo 3.2.4'de sunulan verilerden yararlanarak, genelleştirilmiş güven ile kurumlara güven, stratejik güven, yasalar, halk, meclis, siyasi partilere güvenin yüksekliği, bölüm ve okul türü arasında 0,48 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu, bireylerin genelleştirilmiş güven puanlarına ilişkin toplam varyansın %23'ünün kurumlara güven, stratejik güven, yasalar, halk, meclis, siyasi partilere güvenin yüksekliği, bölüm ve okul türü ile açıklandığı ifade edilebilir.

Genelleştirilmiş güven ölçeğinden yüksek puan alanların (51 ve üstü) oranı %5.3'dür. Bu bulguya göre, 590 kişiden oluşan araştırma grubunun %95'inin genelleştirilmiş güveni düşüktür. Bu bulgu Türkiye'de genelleştirilmiş güvenin düşük olduğu şeklindeki daha önceki araştırma bulguları ile tutarlıdır (Erdoğan, 2005). İlişkisel benlik, özerk benlik, özerk ilişkisel benliklerin genelleştirilmiş güveni yordamaması, özellikle de özerk ilişkisel benliğin bunu yordamaması, Türk toplumunun sosyal sermaye düzeyinin düşük olduğunun en açık göstergelerinden biridir.

3.3. KURUMSAL GÜVEN İLE İLİŞKİLİ BULGULAR

3.3.1. Kurumsal Güvenin, Stratejik Güven İle Sosyal Sermayenin Bileşenlerini Oluşturan Genelleştirilmiş Güven, Ortak Değerler Ve Grup Aidiyeti Değişkenleri Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular

Sosyal sermayenin bileşenlerinden biri olan kurumsal güven, bir toplumda sosyal sermaye düzeyini saptamak ya da değişimi incelemek isteyen araştırmacıların üzerinde en fazla durdukları sosyal sermaye göstergesidir. Aslında genelleştirilmiş güvenle çok yakından ilişkili olan kurumsal güven, belki de sosyal sermayenin “görünen yüzü” veya somutlaşmış göstergesi olarak tanımlanabilir.

Bu araştırmada kurumsal güvenin yordayıcılarını belirleyebilmek için, değişkenleri ve sonuçları Tablo 3.3.1’de sunulan regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 3.3.1. Kurumsal Güvenin Genelleştirilmiş Güven, Stratejik Güven, Ortak Değerler ve Grup Aidiyeti Tarafından Yordanmasına İlişkin Regresyon Analizi

	Model	B	Sd. hata	β	t	p	R	R ²	F	p
1	Sabit	43,110	2,488		17,324	,000	,397 ^a	,157	109,885	,000 ^a
	GG Toplam	,568	,054	,397	10,483	,000				
2	Sabit	37,937	3,103		12,225	,000	,410 ^b	,168	59,377	,000 ^b
	GG Toplam	,549	,054	,384	10,109	,000				
	GA Toplam	,268	,097	,105	2,762	,006				

Durbin-Watson 1,979

Tablo 3.3.1’de verilen aşamalı regresyon analizi sonuçları incelendiğinde, ortak değerler ve stratejik güvenin analize girmediği, diğer bir deyişle bu değişkenlerin kurumsal güveni anlamlı bir şekilde yordamadığı

görülmektedir. Genelleştirilmiş güven ve grup aidiyetinin kurumsal güvenin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R=0,410$, $R^2=0,168$, $F=59,377$, $P<0,05$).

Tablo 3.3.1'de sunulan verilerden yararlanarak, kurumsal güven ile genelleştirilmiş güven ve ortak değerler arasında 0,41 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu; bireylerin kurumsal güven puanlarına ilişkin toplam varyansın %17'sinin genelleştirilmiş güven ve ortak değerler ile açıklanabildiği ifade edilebilir.

3.3.2. Kurumsal Güvenin, Özerk Benlik, İlişkisel Benlik Ve Özerk-İlişkisel Benlik Değişkenleri Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular

Kurumsal güven, bireyci veya toplulukçu kültürlerin ortaya çıkardığı farklı benlik yapıları ile yordanabilir. Bu amaçla, kurumsal güven düzeyinin, özerk, ilişkisel ve özerk-ilişkisel benlik puanları ile regresyon analizi yapılmış, sonuçlar Tablo 3.3.2'de sunulmuştur.

Tablo 3.3.2. Kurumsal Güvenin ilişkisel, özerk ve özerk ilişkisel benlik biçimleri tarafından yordanmasına ilişkin regresyon analizi

	Model	B	Sd. hata	β	t	p	R	R ²	F	p
1	Sabit	58,776	2,632		22,331	,000	,158 ^a	,025	15,0 94	,000 ^a
	Özerk-İlişkisel Toplam	,285	,073	,158	3,885	,000				
	İlişkisel Toplam	-,022 ^a	-,507	,612	iltop	- ,022 ^a				
	Özerk Toplam	,016 ^a	,389	,698	oztop	,016 ^a				

Tablo 3.3.2'de sunulan regresyon analizi sonuçlarına göre ilişkisel benlik ve özerk benlik yapılarının kurumsal güveni anlamlı bir şekilde yordamadığı, özerk-ilişkisel benliğin ise kurumsal güvenin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R=0,158$, $R^2=0,025$, $F=15,094$, $P<0,00$).

Tablo 3.3.2'de sunulan verilerden yararlanarak, kurumsal güven ile özerk ilişkisel benlik arasında 0,15 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu; bireylerin kurumsal güven puanlarına ilişkin toplam varyansın %2'sinin özerk-ilişkisel benlik ile açıklandığı ifade edilebilir.

3.3.3. Kurumsal Güvenin, Cinsiyet, Okul Türü, Bölüm Ve En Fazla Güven Duyulan Kurumlar Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular

Sosyal sermayenin ölçülmesinde en çok kullanılan yöntem, bir toplumda insanların çeşitli kamu veya devlet kurumlarına yönelik güven düzeyidir. Ordu, polis, siyasi partiler, meclis, medya, din adamları, üniversiteler, ... bu kurumlar arasında sayılabilir.

Bu araştırmada kurumsal güveni hangi değişkenlerin yordadığını belirlemek amacıyla, değişkenleri ve sonuçları Tablo 3.3.3'de sunulan regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 3.3.3. Kurumsal Güvenin Cinsiyet Okul Türü Yaş Bölüm Ve En Çok Güvenilen Kurum Tarafından Yordanmasına İlişkin Regresyon Analizi

	Model	B	Sd. hata	β	t	p	R	R ²	F	p
1	Sabit	62,136	1,034		60,101	,000	,281 ^a	,079	50,325	,000 ^a
	Yasalar	1,301	,183	,281	7,094	,000				
2	Sabit	60,517	1,070		56,579	,000	,337 ^b	,114	37,620	,000 ^b
	Yasalar	1,003	,190	,216	5,265	,000				
	Meclis	,956	,199	,197	4,799	,000				
3	Sabit	62,665	1,184		52,935	,000	,371 ^c	,137	31,102	,000 ^c
	Yasalar	1,301	,202	,281	6,434	,000				
	Meclis	,922	,197	,190	4,682	,000				
	Ordu	-,645	,161	-	-4,016	,000				
										,166
4	Sabit	59,275	1,623		36,514	,000	,388 ^d	,151	25,944	,000 ^d
	Yasalar	1,362	,202	,294	6,749	,000				

	Meclis	,854	,197	,176	4,337	,000				
	Ordu	-,666	,160	-	-4,172	,000				
	Cinsiyet	2,540	,839	,116	3,028	,003				
5	Sabit	58,757	1,636		35,907	,000	,397 ^e	,157	21,803	,000 ^e
	Yasalar	1,368	,201	,295	6,799	,000				
	Meclis	,880	,197	,182	4,475	,000				
	Ordu	-,713	,161	-	-4,437	,000				
	Cinsiyet	2,357	,840	,108	2,805	,005				
	Üyesi Olduğu Dernek	1,391	,649	,083	2,144	,032				

Durbin-Watson 1,944

Tablo 3.3.3'de verilen aşamalı regresyon analizi sonuçlarına göre, katılımcıların öğrenim gördüğü bölüm, mezuniyet tarihi, okul, YÖK'e, MGK'ya, siyasi partilere, halka, Anayasa mahkemesine, mahkemelere, cumhurbaşkanına, polise, hükümete, sivil toplum örgütlerine, medyaya, din görevlilerine ve nihayet dini kurumlara güvenin analize girmediği; diğer bir deyişle bu değişkenlerin kurumsal güveni anlamlı bir şekilde yordamadığı görülmektedir.

Cinsiyet, üye olunan dernek sayısı, meclise, yasalara ve orduya güvenin yüksekliğinin ise kurumsal güvenin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R=0,397$, $R^2=0,157$, $F=21,803$, $p<0,05$).

Tablo 3.3.3'de sunulan verilerden yararlanarak, cinsiyet, üye olunan dernek sayısı, meclise, yasalara ve orduya güven yüksekliği ile kurumsal güven arasında 0,40 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu; bireylerin stratejik güven puanlarına ilişkin toplam varyansın %16'sının cinsiyet, üye olunan dernek sayısı, meclise, yasalara ve orduya güvenin yüksekliği ile açıklandığı ifade edilebilir.

Buraya kadar verilen regresyon analizi sonuçları, çok sayıda değişken arasında hangilerinin kurumsal güven düzeyi ile ilişkili olduğu, başka bir deyişle de hangi değişkenlerin kurumsal güvenin yordayıcısı olmadığı saptanmıştır. Bu aşamada, yordayıcı olduğu saptanan değişkenlerin hepsi ile

birden tekrar regresyon analizi yapılarak daha net bir fikir edinilebilir. Tablo 3.3.4'de, analize dâhil edilen değişkenler ve analiz sonuçları verilmiştir.

Tablo 3.3.4. Kurumsal güvenin yordayıcılarına ilişkin regresyon analizi

	Model	B	Sd. hata	β	t	p	R	R ²	F	p
1	Sabit	43,110	2,488		17,324	,000	,397 ^a	,157	109,885	,000 ^a
	GG Toplam	,568	,054	,397	10,483	,000				
2	Sabit	36,381	2,524		14,415	,000	,486 ^b	,236	90,790	,000 ^b
	GG Toplam	,568	,052	,397	10,999	,000				
	Yasalar	1,301	,167	,281	7,782	,000				
3	Sabit	35,088	2,487		14,111	,000	,518 ^c	,268	71,480	,000 ^c
	GG Toplam	,562	,051	,393	11,113	,000				
	Yasalar	1,016	,173	,219	5,865	,000				
	Meclis	,913	,181	,188	5,033	,000				
4	Sabit	37,410	2,533		14,771	,000	,534 ^d	,286	58,479	,000 ^d
	GG Toplam	,552	,050	,386	11,020	,000				
	Yasalar	1,274	,184	,275	6,917	,000				
	Meclis	,884	,179	,182	4,926	,000				
	Ordu	-,558	,146	- ,144	-3,811	,000				
5	Sabit	34,318	2,699		12,716	,000	,545 ^e	,298	49,477	,000 ^e
	GG Toplam	,549	,050	,384	11,051	,000				
	Yasalar	1,332	,184	,287	7,250	,000				
	Meclis	,819	,179	,169	4,572	,000				
	Ordu	-,579	,146	- ,149	-3,977	,000				
	Cinsiyet	2,403	,763	,110	3,148	,002				
6	Sabit	26,848	3,472		7,732	,000	,558 ^f	,311	43,863	,000 ^f
	GG Toplam	,534	,049	,373	10,797	,000				
	Yasalar	1,178	,188	,254	6,278	,000				
	Meclis	,920	,180	,190	5,107	,000				
	Ordu	-,548	,145	- ,141	-3,791	,000				
	Cinsiyet	2,852	,768	,131	3,712	,000				

	Özerk- İlişkisel	,222	,066	,123	3,375	,001				
7	Sabit	26,730	3,461		7,723	,000	,563 ^g	,317	38,543	,000 ^g
	GG Toplam	,536	,049	,375	10,870	,000				
	Yasalar	1,192	,187	,257	6,370	,000				
	Meclis	,939	,180	,194	5,222	,000				
	Ordu	-,593	,145	- ,153	-4,076	,000				
	Cinsiyet	2,657	,771	,122	3,447	,001				
	Özerk- İlişkisel	,209	,066	,116	3,187	,002				
	Üye Olduğu Dernek Sayısı	1,296	,587	,077	2,208	,028				

Durbin-Watson 2.014

Tablo 3.3.4'de verilen aşamalı regresyon analizi sonuçları incelendiğinde, geliştirilmiş güven, yasalara, meclise ve orduya güvenin yüksekliği, cinsiyet, özerk ilişkisel benlik biçimi ve üye olunan dernek sayısının, kurumlara güvenin 0,05 düzeyinde anlamlı birer yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R=0,563$, $R^2=0,317$, $F=38,543$, $P<0,05$).

Tablo 3.3.4'de sunulan verilerden yararlanarak, kurumlara güven ile geliştirilmiş güven, yasalara, meclise ve orduya güvenin yüksekliği, cinsiyet, özerk ilişkisel benlik biçimi ve üye olunan dernek sayısı arasında 0,48 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu söylenebilir.

Bireylerin kurumlara güven puanlarına ilişkin toplam varyansın %32'sinin geliştirilmiş güven, yasalara, meclise ve orduya güvenin yüksekliği, cinsiyet, özerk ilişkisel benlik biçimi ve üye olunan dernek sayısı ile açıklandığı ifade edilebilir.

Kurumsal güven ölçeğinden alınan puanlar esas alınarak yapılan sınıflandırmaya göre, çalışma grubunun %21.7'si ($n=128$) kurumsal güveni yüksek olan 3. Grupta yer almaktadır. Bu verilere göre, çalışma grubunun

%78'inin kurumsal güveni düşüktür. Hem genelleştirilmiş güven hem de kurumsal güvenden tam puan ya da tam puana yakın puan alan kimsenin olmaması pratik olarak anlamlıdır (GA için alınan en yüksek puan 66; KG için alınan en yüksek puan 92). Çalışma grubundaki bireylerin yüksek öğrenim görenlerden oluştuğu dikkate alındığında, eğitim düzeyi ile devlet ve toplumsal kurumlara ve genelde insanlara güvensizliğin ne derece yaygın olduğu çarpıcı bir biçimde ortaya çıkmaktadır. Oysa daha önce de belirtildiği gibi üniversite yaşantısının ve bu yıllarda edinilen deneyimin her iki güven düzeyini de artırması beklenir. Kurumsal güven ile genelleştirilmiş güven arasında yüksek ve anlamlı bir ilişki bulunması beklenir. Ancak kurumsal güven beklendiği gibi özerk benlik biçimi tarafından yordanamamış, Kağıtçıbaşı'nın(1996) Türk toplumunun temel özelliği olarak öne sürdüğü özerk ilişkisel benlik biçimi tarafından yordanmıştır. Üye olunan dernek sayısının ve grup aidiyetin kurumsal güveni yordaması, özerk ilişkisel benliğin de grup aidiyetini yordaması birlikte düşünüldüğünde, bu bulgu Türk toplumunda sosyal sermayenin kısmen ya da farklı bir biçimde var olduğuna işaret ediyor olabilir.

3.4. ORTAK DEĞERLER İLE İLİŞKİLİ BULGULAR

3.4.1. Ortak değerlerin, Stratejik Güven İle Sosyal Sermayenin Bileşenlerini Oluşturan Genelleştirilmiş Güven, Kurumsal Güven Ve Grup Aidiyeti Değişkenleri Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular

Başka insanlara ve kurumlara güvenen kişiler, ortak amaçlarını gerçekleştirebilmek için farklı topluluklarda bir araya gelirler, birbirleriyle ilişki kurarlar ve işbirliği yaparlar. Bu süreç içerisinde de benzer değerleri paylaşırlar veya ortak değerler geliştirirler. Bu nedenle ortak değerler, tıpkı güven ve sosyal ağlar gibi, sosyal sermayenin en önemli bileşenlerinden birini oluşturur.

Bu araştırmada ortak değerlerin yordayıcılarını saptamak için, değişkenleri ve sonuçları Tablo 3.4.1'de gösterilen regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 3.4.1. Ortak Değerlerin Kurumsal Güven, Genelleştirilmiş Güven, Stratejik Güven ve Grup Aidiyeti Tarafından Yordanmasına İlişkin Regresyon Analizi

	Model	B	Sd. hata	β	t	p	R	R ²	F	p
1	Sabit	22,098	1,019		21,678	,000	,441 ^a	,194	141,848	,000 ^a
	GA Toplam	,531	,045	,441	11,910	,000				
2	Sabit	13,951	1,397		9,987	,000	,525 ^b	,275	111,390	,000 ^b
	GA Toplam	,384	,046	,319	8,334	,000				
	SG Toplam	,267	,033	,309	8,087	,000				

Durbin-Watson 1,984

Tablo 3.4.1'de verilen aşamalı regresyon analizi sonuçlarına göre genelleştirilmiş güven ve kurumsal güvenin analize girmediği, diğer bir deyişle bu değişkenlerin ortak değerleri anlamlı bir şekilde yordamadığı görülmektedir.

Stratejik güvenin ve grup aidiyetinin ise ortak değerlerin 0,05 düzeyinde anlamlı birer yordayıcısı olduğu görülmektedir (R=0,525, R²=0,275, F=111,390, P<0,05).

Tablo 3.4.1'de sunulan verilerden yararlanarak, ortak değerler ile stratejik güven ve grup aidiyeti arasında 0,56 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu; bireylerin ortak değerler ölçeğinden aldıkları puanlara ilişkin toplam varyansın %27'sinin stratejik güven ve grup aidiyeti ile açıklandığı ifade edilebilir.

3.4.2. Ortak değerlerin, Özerk Benlik, İlişkisel Benlik Ve Özerk-İlişkisel Benlik Değişkenleri Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular

Sosyal sermayenin bileşenlerinden biri olan ortak değerlerin, farklı benlik yapıları tarafından yordanıp yordanmadığını saptamak için, değişkenleri ve sonuçları Tablo 3.4.2'de sunulan regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 3.4.2. Ortak Değerlerin İlişkisel, Özerk Ve Özerk İlişkisel Benlik Biçimleri Tarafından Yordanmasına İlişkin Regresyon Analizi

	Model	B	Sd. hata	β	t	p	R	R ²	F	p
1	Sabit	24,003	1,203		19,950	,000	,329 ^a	,108	71,464	,000 ^a
	İlişkisel	,305	,036	,329	8,454	,000				

Durbin-Watson 2,011

Tablo 3.4.2'de verilen adımsal regresyon analizi sonuçlarına göre, özerk ve özerk-ilişkisel benlik biçimlerinin analize girmediği, diğer bir deyişle bu değişkenlerin ortak değerleri anlamlı bir şekilde yordamadığı görülmektedir. İlişkisel benliğin ise ortak değerlerin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir (R=0,329, R²=0,108, F=71,464, p<0,00). Bu bulguya dayanarak, ortak değerlerle ilişkisel benlik arasında 0,32 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu, bireylerin ortak değerler ölçeğinden aldıkları puanlara ilişkin toplam varyansın %10'unun ilişkisel benlik ile açıklanabileceği ifade edilebilir.

3.4.3. Ortak değerlerin, Cinsiyet, Yaş Ve En Fazla Güven Duyulan Kurumlar Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular

Ortak değerlerin, cinsiyet, yaş ve en fazla güven duyulan kurumlar tarafından yordanıp yordanmadığını saptamak için, değişkenleri ve sonuçları Tablo 3.4.3'de verilen regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 3.4.3. Ortak değerlerin cinsiyet, okul türü, yaş, bölüm ve en çok güvenilen kurum tarafından yordanmasına ilişkin regresyon analizi

	Model	B	Sd. hata	β	t	p	R	R ²	F	p
1	Sabit	36,197	,618		58,598	,000	,150 ^a	,022	13,521	,000 ^a
	Yaş	-,082	,022	- ,150	-3,677	,000				
2	Sabit	37,019	,723		51,173	,000	,174 ^b	,030	9,149	,000 ^b
	Yaş	-,077	,022	- ,142	-3,467	,001				

	Üniversite	-,196	,090	-	-2,166	,031				
				,088						

Durbin-Watson 2,032

Tablo 3.4.3'de sunulan aşamalı regresyon analizi sonuçlarına göre; cinsiyet, okul, bölüm, mezuniyet tarihi, YÖK'e, MGK'ya, siyasi partilere, halka, Anayasa mahkemesine, mahkemelere, cumhurbaşkanına, polise, hükümete, sivil toplum örgütlerine, medyaya, din görevlilerine, din kurumlarına, meclise, yasalara ve orduya güvenle birlikte üye olunan dernek sayısının da analize girmediği; diğer bir deyişle bu değişkenlerin ortak değerleri anlamlı bir şekilde yordamadığı görülmektedir. Yaş ve üniversiteye güvenin ise ortak değerlerin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R=0,174$, $R^2=0,030$, $F=9,149$, $p<0,05$).

Bu bulgulardan yararlanarak, yaş ve üniversiteye güvenin yüksekliği ile ortak değerler arasında 0,17 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu, bireylerin ortak değerler puanlarına ilişkin toplam varyansın %03'ünün yaş ve üniversiteye güvenin yüksekliği ile açıklanabileceği ifade edilebilir.

Buraya kadar verilen regresyon analizi sonuçları, çok sayıda değişken arasında hangilerinin ortak değerlerle ilişkili olduğu, başka bir deyişle de hangi değişkenlerin ortak değerlerin yordayıcısı olmadığı saptanmıştır. Bu aşamada, yordayıcı olduğu saptanan değişkenlerin hepsi ile birden tekrar regresyon analizi yapılarak daha net bir fikir edinilebilir. Tablo 3.4.4'de, analize dâhil edilen değişkenler ve analiz sonuçları verilmiştir.

Tablo 3.4.4. Ortak değerlerin yordayıcıları arasında adımsal regresyon analizi

	Model	B	Sd. hata	β	t	p	R	R^2	F	p
1	Sabit	22,098	1,019		21,678	,000	,441 ^a	,194	141,848	,000 ^a
	GA Toplam	,531	,045	,441	11,910	,000				
2	Sabit	13,951	1,397		9,987	,000	,525 ^b	,275	111,390	,000 ^b
	GA Toplam	,384	,046	,319	8,334	,000				
	SG Toplam	,267	,033	,309	8,087	,000				
3	Sabit	16,170	1,499		10,785	,000	,541 ^c	,293	80,790	,000 ^c

	GA Toplam	,396	,046	,328	8,666	,000				
	SG Toplam	,254	,033	,294	7,724	,000				
	Yaş	-,073	,019	-	-3,805	,000				
				,133						
4	Sabit	14,256	1,598		8,924	,000	,553 ^d	,305	64,284	,000 ^d
	GA Toplam	,374	,046	,311	8,179	,000				
	SG Toplam	,216	,035	,250	6,255	,000				
	Yaş	-,066	,019	-	-3,465	,001				
				,121						
	İlişkisel Benlik	,116	,036	,126	3,277	,001				
5	Sabit	15,260	1,629		9,370	,000	,561 ^e	,314	53,583	,000 ^e
	GA Toplam	,385	,046	,320	8,435	,000				
	SG Toplam	,216	,034	,250	6,278	,000				
	Yaş	-,062	,019	-	-3,255	,001				
				,113						
	İlişkisel Benlik	,107	,035	,116	3,017	,003				
	Üniversite	-,214	,077	-	-2,791	,005				
				,097						

Durbin-Watson 1.922

Tablo 3.4.4'de verilen aşamalı regresyon analizi sonuçlarına göre, stratejik güven, grup aidiyeti, yaş, ilişkisel benlik biçimi ve üniversiteye güven, ortak değerlerin 0,05 düzeyinde anlamlı birer yordayıcısıdır ($R=0,561$, $R^2=0,314$, $F=53,583$, $p<0,05$). Bu bulgudan yararlanarak, stratejik güven, grup aidiyeti, yaş, ilişkisel benlik biçimi, üniversiteye güven ile ortak değerler arasında 0,56 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu söylenebilir. Bireylerin ortak değerler ölçeğinden aldıkların puanlara ilişkin toplam varyansın %31'inin stratejik güven, grup aidiyeti, yaş, ilişkisel benlik biçimi ve üniversiteye güvenin yüksekliği ile açıklanabileceği ifade edilebilir.

Ortak değerler ölçeğinden alınan puanlar esas alınarak yapılan sınıflandırmaya göre, çalışma grubunun %62.9'u ($n=371$) ortak değerleri paylaşmaktadır. Ortak değerlerin stratejik güven ve ilişkisel benlik tarafından yordandığı bulgusu, Türk kültüründe bu değerlerin sosyal sermayeye özgü olmadığını göstermektedir. Türk toplumunda, dernek ve sivil toplum

örgütlerinin üyeleri tarafından paylaşılan daha başka ortak değerlerin bulunması gerekir.

3.5. GRUP AİDİYETİ İLE İLİŞKİLİ BULGULAR

3.5.1. Grup Aidiyetinin, Stratejik Güven ile Sosyal Sermayenin Bileşenlerini Oluşturan Genelleştirilmiş Güven, Kurumsal Güven Ve Ortak Değerler Değişkenleri Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular

Sosyal sermaye, bireylerin çok sayıda sosyal ağı katılmalarını ve kendilerini bu ağları oluşturan topluluklara ait hissetmelerini gerektirmektedir. Psikolojik bir ihtiyaç olan ait olma, bireyin kabul edildiğini hissettiği gruplara aidiyet duymasıyla karşılanabilir. Sosyal ağlarda yer alan gruplara aidiyet duygusu, bu kişilerin grup normlarını ve değerlerini benimsemesini de kolaylaştırır. Bu da sosyal sermayenin bileşenlerinden biridir.

Bu araştırmada grup aidiyetinin yordayıcılarını belirleyebilmek için, değişkenleri ve sonuçları Tablo 3.5.1’de sunulan regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 3.5.1. Grup aidiyeti ile Ortak değerler ile Kurumsal Güven Ölçeği Genelleştirilmiş Güven Stratejik güven regresyon analizi

	Model	B	Sd. hata	β	t	p	R	R ²	F	p
1	Sabit	10,040	1,057		9,499	,000	,441 ^a	,194	141,848	,000 ^a
	OD Toplam	,366	,031	,441	11,910	,000				
2	Sabit	5,421	1,260		4,301	,000	,495 ^b	,245	95,327	,000 ^b
	OD Toplam	,276	,033	,332	8,334	,000				
	SG Toplam	,179	,029	,250	6,286	,000				
3	Sabit	2,805	1,513		1,854	,064	,507 ^c	,257	67,617	,000 ^c
	OD Toplam	,271	,033	,326	8,245	,000				
	SG	,175	,028	,244	6,168	,000				

	Toplam								
	KG	,043	,014	,110	3,074	,002			
	Toplam								

Durbin-Watson 1,865

Tablo 3.5.1.'de verilen aşamalı regresyon analizi sonuçlarına göre, grup aidiyetini yordamada genelleştirilmiş güvenin analize girmediği, diğer bir deyişle bu değişkenin grup aidiyetini anlamlı bir şekilde yordamadığı görülmektedir. Buna karşın stratejik güven, ortak değerler ve kurumsal güvenin ise grup aidiyetinin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R=0,507$, $R^2=0,275$, $F=67,617$, $p<0,05$).

Tablo 3.5.1.'de sunulan verilerden yararlanarak, grup aidiyeti ile ortak değerler stratejik güven ve kurumsal güven arasında 0,50 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu; bireylerin grup aidiyeti puanlarına ilişkin toplam varyansın %27'sinin ortak değerler, stratejik güven ve kurumsal güven ile açıklanabileceği ifade edilebilir.

3.5.2. Grup Aidiyetinin, Özerk Benlik, İlişkisel Benlik Ve Özerk-İlişkisel Benlik Değişkenleri Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular

Bireylerin grup aidiyetine atfettikleri önem, özerk, ilişkisel veya özerk-ilişkisel benlik durumlarına göre farklılaşabilir. Bu da grup aidiyeti ile farklı benlik durumları arasındaki ilişkinin belirleyicisi olabilir.

Bu araştırmada grup aidiyetinin farklı benlik durumları tarafından yordanıp yordanmadığını belirleyebilmek için, değişkenleri ve sonuçları Tablo 3.5.2'de sunulan regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 3.5.2. Grup aidiyeti ile özerk, ilişkisel ve özerk-ilişkisel benlik biçimlerine ilişkin regresyon analizi

	Model	B	Sd. hata	β	t	p	R	R ²	F	p
1	Sabit	15,514	1,017		15,258	,000	,276 ^a	,076	48,42	,000 ^a

	İlişkisel	,212	,030	,276	6,959	,000				
2	Sabit	13,174	1,216		10,832	,000	,307 ^b	,094	30,55	,000 ^b
	İlişkisel	,174	,032	,227	5,426	,000				
	Özerk-İlişkisel	,101	,029	,144	3,435	,001				Durbin-Watson n 2,026

Tablo 3.5.2’de verilen regresyon analizi sonuçlarına göre özerk benlik biçiminin analize girmediği, diğer bir deyişle bu değişkenin grup aidiyetini anlamlı bir şekilde yordamadığı görülmektedir. İlişkisel ve özerk-ilişkisel benliğin ise grup aidiyetinin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R=0,307$, $R^2=0,094$, $F=30,556$, $p<0,00$).

Tablo 3.5.2.’de sunulan verilerden yararlanarak, grup aidiyeti ile ilişkisel benlik ve özerk-ilişkisel benlik arasında 0,30 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu, bireylerin grup aidiyeti puanlarına ilişkin toplam varyansın %9’unun ilişkisel benlikle açıklanabildiği söylenebilir.

3.5.3. Grup Aidiyetinin, Cinsiyet, Yaş, Okul Türü, Bölüm, Üye Olunan Dernek Sayısı Ve En Fazla Güven Duyulan Kurumlar Tarafından Yordanmasına İlişkin Bulgular

Grup aidiyeti, farklı benlik durumlarında olduğu gibi bireysel özelliklerin yanı sıra, demografik, sosyal ve kültürel yapılarla da ilişkilidir. Grup aidiyeti, bireyden gruplara yönelik tek yönlü bir ilişki değildir. Grubun yapısı ve dinamiği de aidiyet duygusunu belirler.

Grup aidiyetinin, cinsiyet, yaş, okul türü, bölüm, üye olunan dernek sayısı ve en fazla güven duyulan kurumlar tarafından yordanıp yordanmadığını saptamak için, değişkenleri ve sonuçları Tablo 3.5.3’de verilen regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 3.5.3. Grup aidiyeti ile cinsiyet okul türü yaş bölüm ve en çok güvenilen kurum regresyon analizi

	Model	B	Sd. hata	β	t	p	R	R ²	F	p
1	Sabit	21,436	,309		69,450	,000	,166 ^a	,027	16,606	,000 ^a
	YÖK	,309	,076	,166	4,075	,000				
2	Sabit	20,481	,433		47,293	,000	,208 ^b	,043	13,293	,000 ^b
	YÖK	,254	,077	,136	3,281	,001				
	STO	,247	,079	,129	3,120	,002				
3	Sabit	20,760	,443		46,863	,000	,235 ^c	,055	11,377	,000 ^c
	YÖK	,338	,083	,181	4,069	,000				
	STO	,273	,079	,143	3,443	,001				
	Hükümet	-,215	,080	- ,119	-2,695	,007				
4	Sabit	20,402	,458		44,554	,000	,261 ^d	,068	10,663	,000 ^d
	YÖK	,289	,084	,155	3,437	,001				
	STO	,252	,079	,132	3,181	,002				
	Hükümet	-,317	,087	- ,176	-3,646	,000				
	Din Gorevlileri	,231	,081	,136	2,847	,005				
5	Sabit	20,837	,504		41,348	,000	,273 ^e	,075	9,413	,000 ^e
	YÖK	,318	,085	,170	3,733	,000				
	STO	,293	,082	,154	3,599	,000				
	Hükümet	-,338	,087	- ,188	-3,874	,000				
	Din Gorevlileri	,249	,081	,147	3,061	,002				
	Ordu	-,132	,065	- ,087	-2,045	,041				
6	Sabit	20,551	,518		39,665	,000	,287 ^f	,083	8,742	,000 ^f
	YÖK	,306	,085	,164	3,604	,000				
	STO	,274	,082	,144	3,359	,001				
	Hükümet	-,325	,087	- ,181	-3,725	,000				
	Din Gorevlileri	,265	,081	,156	3,255	,001				
	Ordu	-,147	,065	- ,097	-2,277	,023				
	Üye olunan dernek	,600	,267	,091	2,250	,025				

	sayısı									
--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Durbin-Watson 2,026

Tablo 3.5.3'de verilen aşamalı regresyon analizi sonuçlarına göre, yaş, cinsiyet, okul, bölüm, mezuniyet tarihi, MGK'ye, üniversiteye, siyasi partilere, halka, Anayasa mahkemesine, mahkemelere, Cumhurbaşkanına, polise, medyaya, dini kurumlara, meclise ve nihayet yasalara güvenin analize girmediği; diğer bir deyişle bu değişkenlerin grup aidiyetini anlamlı bir şekilde yordamadığı görülmektedir.

Üye olunan dernek sayısı, sivil toplum örgütlerine, hükümete, YÖK'e, din görevlilerine ve orduya güvenin ise grup aidiyetinin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R=0,287$, $R^2=0,080$, $F=9,1742$, $P<0,05$).

Tablo 3.5.3'de bulgulardan yararlanarak, üye olunan dernek sayısı, sivil toplum örgütlerine, hükümete, YÖK'e, din görevlilerine ve orduya güven ile grup aidiyeti arasında 0,29 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu, bireylerin grup aidiyeti puanlarına ilişkin toplam varyansın %08'inin bu değişkenler tarafından açıklandığı söylenebilir.

Buraya kadar verilen regresyon analizi sonuçları, çok sayıda değişken arasında hangilerinin grup aidiyeti ile ilişkili olduğu, başka bir deyişle de hangi değişkenlerin grup aidiyetinin yordayıcısı olmadığı saptanmıştır. Bu aşamada, yordayıcı olduğu saptanan değişkenlerin hepsi ile birden tekrar regresyon analizi yapılarak daha net bir fikir edinilebilir. Tablo 3.5.4'de, böyle bir analize dâhil edilen değişkenler ve analiz sonuçları verilmiştir.

Tablo 3.5.4. Grup aidiyetinin yordayıcıları arasında adimsal regresyon analizi

	Model	B	Sd. hata	β	t	p	R	R^2	F	p
1	Sabit	10,04 0	1,057		9,499	,000	,441 a	,194	141,84 8	,000 ^a
	OD Toplam	,366	,031	,441	11,910	,000				
2	Sabit	5,421	1,260		4,301	,000	,495	,245	95,327	,000 ^b

							b			
	OD Toplam	,276	,033	,332	8,334	,000				
	SG Toplam	,179	,029	,250	6,286	,000				
3	Sabit	4,471	1,269		3,522	,000	,514 _c	,264	70,064	,000 ^c
	OD Toplam	,277	,033	,334	8,491	,000				
	SG Toplam	,172	,028	,239	6,069	,000				
	Sivil Toplum Örgütleri	,263	,068	,138	3,872	,000				
4	Sabit	4,187	1,264		3,314	,001	,525 _d	,276	55,712	,000 ^d
	OD Toplam	,278	,032	,335	8,569	,000				
	SG Toplam	,166	,028	,232	5,910	,000				
	Sivil Toplum Örgütleri	,214	,069	,112	3,106	,002				
	YÖK	,209	,068	,112	3,095	,002				
5	Sabit	2,240	1,389		1,613	,107	,537 _e	,289	47,414	,000 ^e
	OD Toplam	,269	,032	,324	8,324	,000				
	SG Toplam	,151	,028	,211	5,333	,000				
	Sivil Toplum Örgütleri	,199	,069	,104	2,903	,004				
	YÖK	,226	,067	,121	3,364	,001				
	Özerk-İlişkisel Benlik	,083	,025	,117	3,252	,001				
6	Sabit	,728	1,490		,488	,626	,545 ^f	,298	41,161	,000 ^f
	OD Toplam	,280	,032	,337	8,644	,000				
	SG Toplam	,153	,028	,214	5,444	,000				
	Sivil Toplum Örgütleri	,185	,069	,097	2,695	,007				
	YÖK	,236	,067	,127	3,531	,000				
	Özerk-İlişkisel Benlik	,081	,025	,114	3,188	,002				
	Yaş	,043	,016	,096	2,707	,007				
7	Sabit	- 1,015	1,665		-,610	,542	,551 _g	,304	36,309	,000 ^g
	OD Toplam	,278	,032	,335	8,605	,000				
	SG Toplam	,152	,028	,213	5,430	,000				
	Sivil Toplum Örgütleri	,174	,068	,091	2,542	,011				

	YÖK	,225	,067	,121	3,372	,001				
	Özerk- İlişkisel Benlik	,072	,025	,102	2,831	,005				
	Yaş	,045	,016	,099	2,821	,005				
	KG Toplam	,032	,014	,082	2,314	,021				
8	Sabit	-,700	1,661		-,422	,674	,559 _h	,312	32,957	,000 ^h
	OD Toplam	,278	,032	,334	8,644	,000				
	SG Toplam	,150	,028	,209	5,364	,000				
	Sivil Toplum Örgütleri	,199	,069	,104	2,892	,004				
	YÖK	,293	,071	,157	4,112	,000				
	Özerk- İlişkisel Benlik	,061	,026	,086	2,357	,019				
	Yaş	,038	,016	,083	2,344	,019				
	KG Toplam	,041	,014	,106	2,919	,004				
	Hükümet	-,190	,072	-,106	-2,629	,009				
9	Sabit	-,932	1,655		-,563	,574	,566 ⁱ	,320	30,298	,000 ⁱ
	OD Toplam	,275	,032	,331	8,598	,000				
	SG Toplam	,147	,028	,206	5,298	,000				
	Sivil Toplum Örgütleri	,179	,069	,094	2,606	,009				
	YÖK	,256	,073	,137	3,525	,000				
	Özerk- İlişkisel Benlik	,065	,026	,092	2,521	,012				
	Yaş	,045	,016	,098	2,742	,006				
	KG Toplam	,039	,014	,099	2,726	,007				
	Hükümet	-,261	,077	-,145	-3,382	,001				
	Din Görevlileri	,181	,071	,107	2,553	,011				

Durbin-Watson 1,864

Tablo 3.5.4'de verilen aşamalı regresyon analizi sonuçlarına göre; yaş, stratejik güven, ortak değerler, YÖK'e güven, kurumsal güven, hükümete ve din görevlilerine güvenin yüksekliğinin grup aidiyetinin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R=0,566$, $R^2=0,320$, $F=30,298$, $p<0,05$).

Tablo 3.5.4'de verilen bulgulardan yararlanarak, stratejik güven, yaş, stratejik güven, ortak değerler, YÖK'e güven, kurumsal güven, hükümete ve din görevlilerine güven ile grup aidiyeti arasında 0,57 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu söylenebilir. Bireylerin grup aidiyet ortalamalarına ilişkin toplam varyansın %32'sinin yaş, stratejik güven, ortak değerler, YÖK'e güven, kurumsal güven, hükümete ve din görevlilerine güvenin yüksekliği ile açıklandığı ifade edilebilir.

Grup aidiyeti ölçeğinden alınan puan esas alınarak yapılan sınıflandırmaya göre, çalışma grubunun %72.4'ünün (n=427) aidiyet düzeyi yüksektir. Oldukça yüksek bir oran olmasına karşın, Türk toplumunda grup aidiyetinin, sosyal sermayenin özelliği olarak görülmediği bulunmuştur.

BÖLÜM IV

TARTIŞMA: SONUÇ VE ÖNERİLER

Genelleştirilmiş güven, kurumsal güven, ortak değerler ve grup aidiyetinin stratejik güveni yordayıp yordamadığına ilişkin yapılan regresyon analizi sonucunda, kurumsal güvenin analize girmediği, diğer bir deyişle stratejik güveni anlamlı bir şekilde yordamadığı saptanmıştır. Ortak değerlerin ise stratejik güvenin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu bulunmuştur. Bu bulguya dayanılarak stratejik güven ile ortak değerler arasında 0.05 düzeyinde anlamlı bir ilişki olduğu, bireylerin stratejik güven ortalamalarına ilişkin toplam varyansın %19'unun ortak değerlerle açıklanabileceği söylenebilir.

Grup aidiyeti ve genelleştirilmiş güvenin, stratejik güvenin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu bulunmuştur. Stratejik güven ile grup aidiyeti ve ortak değerler arasında 0.50 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu, bireylerin stratejik güven ortalamalarına ilişkin toplam varyansın %25'inin genelleştirilmiş güven ve grup aidiyeti ile açıklanabileceği söylenebilir.

Alan yazını incelendiğinde, sosyal sermayenin bileşenlerinin genelleştirilmiş güven, kurumsal güven, ortak değerler ve grup aidiyeti olduğu görülmektedir. Bir kimsede bu özelliklerin yüksek düzeyde bulunması o kimsenin sosyal sermayesinin de yüksek olduğunun işareti sayılır. Buna karşın tanıdıklar arası güveni içeren stratejik güvenin yüksek olması ise o kimsenin sosyal sermayeye sahip olmadığı veya düşük düzeyde sahip olduğu anlamına gelmektedir (Ulsaner, 2004). Bu durumda stratejik güven ile hem diğer güven türleri (genelleştirilmiş güven ve kurumsal güven) arasında hem de ortak değerler ve grup aidiyeti arasında ilişki olmaması gerekir. Ulsaner'e (2004) göre genelleştirilmiş güven ve kurumsal güven içiçe geçmiştir ve bu ikisi genellikle bir arada bulunur. Bir bireyin içinde yaşadığı toplumun normlarına ve kamu kurumlarına ya da devlet kurumlarına güvenmesi, bireyin tanımadığı insanlara karşı da güven duymasına ve ahlaki güvene yol

açmakta, diğer bir deyişle genelleştirilmiş güveni ortaya çıkarmaktadır. Genelleştirilmiş güven de tanımadığınız insanlarla ortak iş yapmaya, aynı değerleri paylaşmaya (ortak değerlere sahip olmaya), kendini gruba ait hissetmeye yol açmaktadır (Ulsaner, 2004; Putnam, 2000).

Bu araştırmada elde edilen bulgulardan biri, kurumsal güvenin, stratejik güvenin yordayıcılarından biri olmadığıdır ve bu bulgu sosyal sermaye alan yazını ile tutarlıdır. Bireyin içinde yaşadığı toplumdaki bireylere, toplumun kurumlarına ve devlet kurumlarına güvenebilmesi için tanıdıklar arası güvenin değil, genelleştirilmiş güvenin yüksek olması gerekir.

Ortak değerler, stratejik güvenin anlamlı bir yordayıcısı olarak bulunmuştur. Alan yazınında da ortak değerlere sosyal sermayenin önemli bir göstergesi olarak işaret edilmektedir. Bu araştırmada kullanılmak üzere geliştirilen Ortak Değerler Ölçeği de, yardımlaşma, ortak iş yapma ve takip etme olma üzere kuramsal alan yazında değinilen üç boyuttan oluşmaktadır. Bu boyutlar, kültürel bir özellik olarak yabancılara güvenmeme ve sadece tanıdığımız kişilere güvenme ile ilgili olduğu için stratejik güvenin yordayıcısı olarak çıkmış olabilir. Bireyci kültürlerde bu değerler bireyler arası ilişkilerde sıradan bir özellik iken toplulukçu kültürlerde bunlar son derece önemli değerlerdir (Triandis, 1999). Türk kültürü hem bireyci hem de toplulukçu kültürlerin özelliklerini taşıdığı için bu değerler Türk kültüründe hala son derece önemlidir (Kağıtçıbaşı, 1996). Ölçekte yer alan “sahip olduğum bilgileri insanlarla paylaşırım” maddesi bu bakımdan dikkate değer. Bu davranış, alan yazında sosyal sermayenin en önemli göstergeleri arasında yer alır. Batı kültüründe bilgileri paylaşmak önemli bir gösterge olmakla birlikte, Türk kültüründe bilgiler zaten paylaşıldığı için bu boyut stratejik güvenle yakından ilişkili çıkmış olabilir.

Genelleştirilmiş güven ve grup aidiyeti, stratejik güvenin yordayıcıları olarak bulunmuştur. Bu araştırma kapsamında geliştirilen Genelleştirilmiş Güven Ölçeği beş faktörlü bir yapıdan oluşmaktadır. Tanınmayan insanlar ile iş yapma, şüphencilik, bedensel farklılık, eğitim ve genelleştirilmiş güven bu faktörleri oluşturmaktadır. Genelleştirilmiş güven genellikle “insanların çoğunluğuna güvenilebilir” şeklinde tek bir soru ile ölçülmektedir (Erdoğan,

2005; OECD, 2001). Ancak Ulsaner'e (2004) göre genelleştirilmiş güven aynı zamanda ahlaki güvenden çıkmaktadır. Yani karşılıklı ilişkiye geçtiğiniz kişinin sizi aldatmayacağına, ilişkiye geçtiğiniz kişinin sizinle aynı ahlaki değerleri paylaştığına inanmanız gerekir. Öte yandan genelleştirilmiş güven, insanlara karşı olumlu tutumla, yani başkalarına kuşku ile yaklaşmamakla, eğitimle ve farklı insanlarla ilişkide olmakla yakından ilişkilidir. Alan yazından hareketle, bu araştırmada tüm bunları kapsayacak bir ölçek geliştirilmiştir. Genelleştirilmiş güven ölçeğinde bedensel farklılık boyutu ele alınmaya çalışılmıştır. Ancak Türkiye'de ABD'deki gibi farklı ırklar bulunmadığı için "bir zenci ile ortak iş yapar mısınız" şeklinde bir madde ölçeğe konulmamıştır. Ölçeğin bir sınırlılığı olarak belirtmek gerekirse, bedensel farklılık boyutu cinsiyet ve hastalıkla sınırlı kalmıştır. Sosyal psikoloji alan yazınında insanların kendilerine benzer insanları çekici buldukları, kendilerinden fiziksel olarak farklı insanlara yaklaşmak istemedikleri, linç gibi kolektif davranışların kendilerinden farklı "zenci ve farklı ırktan" insanlara yöneldiği bulguları vardır. Aynı durum kültürel farklılıklar için de geçerlidir.

Ölçek geliştirme sürecinde "insanlara güvenmek duruma göre değişir" maddesi ve "parasız insanın ne yapacağı belli olmaz" maddeleri açıklayıcı faktör analizi sonucunda analiz dışı kalmışlardır. Bu maddeler şüphelilik boyutu altında toplanmamışlardır.

Genelleştirilmiş güvenin stratejik güvenin yordayıcıları arasında olduğu bulunmuştur. Alan yazınına bakıldığında genelleştirilmiş güven sosyal sermayenin en önemli yordayıcısıdır. Ancak stratejik güven ve genelleştirilmiş güven ilişkisinin doğrudan ilişkisini ele alan bir araştırma yoktur. Mantıksal olarak, genelleştirilmiş güven yüksek ise stratejik güvenin düşük olması gerekir gibi bir sonuç çıkarılamaz. Bireyin genelleştirilmiş güveninin yüksek olması, yani tanımadığı kişilere güvenmesi, aynı zamanda tanıdığı kişilere güvenmesine engel değildir. Buna ek olarak genelleştirilmiş güvenin stratejik güveni yordayıp yordamadığına ilişki yapılan regresyon analizi incelendiğinde ($R=0,177$, $R^2=0,030$, $F=19,090$, $P<0,05$), genelleştirilmiş güven ile stratejik güven arasında 0.18'lik bir ilişki olduğu, toplam varyansın %3'nü açıkladığı görülmektedir. Bu durumda bu bulgu istatistiksel olarak manidar olmakla birlikte pratik olarak anlamlı değildir. Aşamalı (stepwise)

regresyon analizi incelendiğinde görüleceği gibi, Model 3'de genelleştirilmiş güven, ortak değerler ve grup aidiyeti ile birlikte stratejik güvenle aralarında .50'lik bir ilişki vardır ve bu üç değişken birlikte toplam varyansın %25'ini açıklamaktadırlar. Ayrıca Model 2'de ortak değerlerin grup aidiyeti ile birlikte stratejik güveni yordadığı; aralarında .49'luk ilişki olduğu, ortak değerlerle grup aidiyetinin birlikte varyansın %24'ünü açıkladığı görülmektedir.

Grup aidiyetinin tek başına stratejik güveni ne kadar yordadığına bakmak için yapılan regresyon analizinde, grup aidiyetinin stratejik güveni yordadığı ($R=0,395$ $R^2=0,154$, $F=108,567$, $P<0,05$) bulunmuştur. Stratejik güvenle grup aidiyeti arasında .40'lık bir ilişki olduğu, grup aidiyeti puanlarının toplam varyansın %15'ini açıkladığı görülmektedir. Stratejik güven ve grup aidiyeti arasında ilişki bulunması kültürel olarak beklendiği bir durumdur. İlişkisel benlik yapısına sahip olanlar kendilerini bir grubun parçası olarak tanımlamaktadır ve grubun hedefleri kendi hedef ve duygularından önce gelmektedir. Regresyon analizinde ilişki, toplulukçu bir kültürde olması gerekenden oldukça düşüktür (varyansın %15'ini açıklamaktadır). Ölçekte alınan toplam puanlar incelendiğinde de yüksek düzeyde kendini bir gruba ait hissedenlerin (25 puan ve üstü) oranı yalnızca %20'dir. Bu bulgu, Türk toplumunun özerk ilişkisel bir toplum olduğu yönünde Kağıtçıbaşı tarafından öne sürülen görüşle tutarlıdır. Kağıtçıbaşı'nın'a göre özerk ilişkisel benlik, fiziksel olarak başkalarından bağımsız ama duygusal olarak bağımlı olmayı, grubun normlarını takip etmeyi ama aynı zamanda bireysel hedeflerinin de olmasını, hem çok yakın ilişki içinde olmayı hem de özerk olmayı gerektirmektedir (Kağıtçıbaşı, 2004). Ortak değerler ve grup aidiyeti ile stratejik güven arasında ilişki bulunmuş olması, Türk kültüründeki bu yapıdan kaynaklanıyor olabilir.

Benlik biçimlerinin stratejik güveni yordayıp yordamadığını belirlemek için yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre, özerk benlik analiz dışı kalmıştır. Bu durumda özerklik ve stratejik güven arasında bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu bulgu, alan yazında yer alan bilgilerle tutarlıdır. Özerk benlik, bireyci toplumların özelliklerine karşılık gelmektedir (Kağıtçıbaşı, 2004). Stratejik güven tanıdıklar ve yakın ilişki içinde olunan kişiler arası güven olduğu için, özerk benlik ile ilişki çıkmaması alan yazını ile tutarlı bir bulgudur.

Stratejik güven daha çok toplulukçu kültürlerin özelliğidir (Allik ve Realo, 2004; Ulsaner, 2004).

Stratejik güvenin yordayıcılarından birinin özerk ilişki benlik olduğu bulunmuştur. Aşamalı regresyon analiziyle elde edilen bulgular incelendiğinde, Model 2'de özerk ilişki benliğin ilişki benlikle birlikte stratejik güveni .42 düzeyinde anlamlı bir şekilde yordadığı ve varyansın %18'ini açıkladığı görülmektedir. Ancak model 1'e bakıldığında ilişki benliğe özerk ilişki benlik eklendiğinde puanlar arasında çok fazla bir yükselmenin olmadığı görülmektedir. Özerk ilişki benliğin stratejik güveni yordayıp yordamadığını bulmak amacı ile yapılan regresyon analizinde, özerk ilişki benlik ile stratejik güven arasında .22 düzeyinde anlamlı bir ilişki olduğu ve bunun varyansın %5'ini açıkladığı bulunmuştur ($R=0,222$, $R^2=0,048$, $F=30,398$, $P<0,05$). Açıklanan varyans çok düşüktür; bu durum istatistiksel olarak anlamlı ama pratik olarak anlamlı değildir. Bu durum, özerk ilişki benliğin özerk benlikle çok yakın ilişkili olmasından kaynaklanıyor olabilir (Kağıtçıbaşı, 2004).

Cinsiyetin, yasalara, siyasi partilere, halka ve YÖK'e güvenin yüksekliğinin, stratejik güvenin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R=0,286$, $R^2=0,08$, $F=10,367$, $P<0,05$). Stratejik güven ile cinsiyet, yasalara, siyasi partilere, halka ve YÖK'e güvenin yüksekliği arasında 0,29 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu; bireylerin stratejik güven ortalamalarına ilişkin toplam varyansın %8'inin ilişki benlik, cinsiyet, yasalara, siyasi partilere, halka ve YÖK'e güvenin yüksekliği ile açıklandığı ifade edilebilir.

Cinsiyet stratejik güvenin yordayıcılarından biri olarak bulunmuştur. Yapılan t testi sonucuna göre kızların stratejik güven düzeyleri erkeklere göre daha yüksek bulunmuştur ($t= 4,417$; $F=6,773$, $P<0,05$). Sosyal sermaye ve cinsiyet ilişkisi çok fazla araştırılmamış bir boyuttur. Stratejik güvenin yüksek olması sosyal sermayenin düşük olmasına işaret etmektedir. Daha önce belirtildiği gibi, Putnam ve Coleman ABD'deki sosyal sermaye düşüşünü kadınların çalışma yaşamına daha çok katılmaları ve televizyonun yaygınlaşması ile açıklamaktadırlar. Yapılan araştırmalarda televizyon ve

internet gibi araçların sosyal sermaye ile ilişkisi incelenmiş; bunların oluşturabilecekleri sosyal ağların da incelenmesi gerektiği vurgulanmıştır (Silvey ve Elmhirst, 2003). Bu araştırmada elde edilen bulgu, cinsiyet ayrımcılığı nedeniyle kadınların erkekler arasında var olan çok güçlü güven ve karşılıklılık ilişkisine dayanan sosyal ağların dışında tutuldukları ve kadınların sosyal sermayelerinin düşük olduğu (Silvey ve Elmhirst, 2003) görüşüyle tutarlıdır. Hatırlanacağı gibi bu araştırmaya katılan kadınlar ya üniversite mezunu ya da çalışan kadınlardır.

Siyasi partilere güvenin yüksek olmasının stratejik güveni yordaması kültürel özelliklerle açıklanabilir. Türk toplumunda siyasi partiler, partideki tanıdıklar yolu ile iş yapma aracı olarak görülmektedir. Bu bakımdan stratejik güvenin yüksek olması ile siyasi partilere güvenin yüksek olması arasında ilişki olması beklenen bir bulgudur. Halka güvenin yüksekliği de benzer şekilde halkın bireylerin bir araya gelip oluşturduğu bir bütün değil de kültürel olan hemşehricilik anlayışında olduğu gibi tanıdıklardan oluşan bir grup olarak algılanması olabilir. YÖK'e güven ilginç bir bulgudur. Devlet kurumuna güvenmek için kurumsal güvenin yüksek, stratejik güvenin düşük olması beklenir. YÖK'e güven de katılımcıların YÖK çalışanlarını kendilerinden görerek "tanıdıkları" kişiler kategorisine koyduklarını gösteriyor olabilir.

Genelleştirilmiş güven ölçeğinden yüksek puan (41 ve üstü) alanların oranı %5.3'tür. Toplam 590 kişiden oluşan araştırma grubundaki kişilerin %95'inin genelleştirilmiş güveni düşüktür. Bu bulgu, Türkiye'de genelleştirilmiş güvenin düşük olduğu yönünde ortaya atılan görüşler ve daha önceki araştırma bulguları (örneğin, Erdoğan, 2005) ile tutarlıdır.

Genelleştirilmiş güvenin stratejik güven, kurumsal güven, ortak değerler ve grup aidiyeti tarafından yordanıp yordanmadığına ilişkin yapılan adımsal regresyon analizi sonuçlarına göre; ortak değerler ve grup aidiyetinin analize girmediği, diğer bir deyişle bu değişkenlerin genelleştirilmiş güveni anlamlı bir şekilde yordamadığı saptanmıştır. Kurumsal güvenin ise model 1'de 0.05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcı olduğu görülmektedir ($R=0,397$, $R^2=0,157$, $F=109,885$, $p<0,05$). Bu bulgu, alan yazındaki görüşlerle tamamen tutarlıdır. Alan yazına bakıldığında genelleştirilmiş güven ve kurumsal güvenin birbirine

bağlı olduğu görülmektedir. Bir yerde genel olarak güvenin olabilmesi için devlete ve toplumun kurumlarına güvenmek gerekir (Ulsaner, 2004). Devlet ve toplum kurumlarına güvenin olduğu yerde genelleştirilmiş güven yüksek olmaktadır. Bir kimse kişisel olarak tanımadığı bir başkasına güvenerek birlikte iş yaptığında eğer aldatıldığını düşünürse, devlet kurumlarına (örneğin mahkemelere) başvurup hızlı bir şekilde hakkını arayabilmelidir. Genelleştirilmiş güvenin yüksek olduğu İskandinav ülkelerinde devlet ve toplum yapılarında bu özellikleri görmek mümkündür(Ulsaner, 2004; OECD 2001). Eğer bir toplumda böyle bir sistem yoksa, devlet kurumları bizzat insanları aldatıyorsa, toplumdaki insanlar arası ilişkiler eşit değilse ve insanlar birbirine hoşgörü göstermiyorsa, o toplumda yaşayan insanların kişisel olarak tanımadıkları insanların çoğunluğunu güvenilir bulmaları beklenemez. Böyle bir ortamda “insanların çoğunluğuna güvenilir” şeklinde bir tutum oluşmaz; bu da o toplumda sosyal sermayenin düşük olması anlamına gelir.

Genelleştirilmiş güvenin, stratejik güvenin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu bulunmuştur. Kurumsal güvene stratejik güvenin eklenmesi ile genelleştirilmiş güven ile kurumsal güven ve stratejik güven arasında 0,42 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu, bireylerin stratejik güven ortalamalarına ilişkin toplam varyansın %18'inin kurumsal güven ve stratejik güven ile açıklanabildiği görülmektedir ($R=0,423$, $R^2=0,179$, $F=64,015$, $P<0,05$). Ancak buradaki yükselmenin çok fazla olmadığını da vurgulamak gerekir.

Genelleştirilmiş güvenin özerk, ilişkisel ve özerk-ilişkisel benlik biçimleri tarafından yordanıp yordanmadığına ilişkin regresyon analizi sonuçlarına göre; özerk, ilişkisel ve özerk-ilişkisel benlik puanlarının genelleştirilmiş güveni anlamlı bir şekilde yordamadığı görülmektedir ($R=0,091$, $R^2=0,007$, $F=4,882$, $p<0,028$). Bu bulgu, genelleştirilmiş güven ile özerk, ilişkisel ve özerk-ilişkisel benlik yapıları arasında anlamlı bir ilişki olmadığını göstermektedir. Bireyci kültürlerde genelleştirilmiş güvenin yüksek, ilişkisel kültürlerde ise düşük olduğuna ilişkin iddialar bulunmaktadır. Ancak bu araştırmada benlik biçimleri ile genelleştirilmiş güven arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Bu bulgu, bu araştırma grubunda genelleştirilmiş güvenin benlik biçimlerinden daha farklı değişkenler tarafından belirlendiğine işaret ediyor olabilir.

Genelleştirilmiş güvenin cinsiyete göre farklılaşıp farklılaşmadığını bulmak amacı ile t testi yapılmış ve genelleştirilmiş güvenin cinsiyete göre farklılaşmadığı bulunmuştur ($t = -390$, $F = 603$, $P < 0.05$).

Genelleştirilmiş güvenin cinsiyet, okul türü, yaş, bölüm ve en çok güvenilen kurumlar tarafından yordanıp yordanmadığını saptamak için yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre; okul türü, Anayasa mahkemesine güven, MGK'ya güven, siyasi partilere ve halka yüksek güvenin, genelleştirilmiş güveni anlamlı düzeyde yordadığı görülmektedir ($R = 0,209$, $R^2 = 0,44$, $F = 6,677$, $P < 0,05$). Bu bulgudan yararlanarak genelleştirilmiş güven ile okul türü, Anayasa mahkemesine, MGK'ya, siyasi partilere ve halka güvenin yüksekliği arasında 0,20 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu; bireylerin stratejik güven puanlarına ilişkin toplam varyansın %4'ünün okul türü, Anayasa mahkemesine, MGK'ya, siyasi partilere ve halka güvenin yüksekliği ile açıklandığı ifade edilebilir. Buna ek olarak, Tablo 'da verilen aşamalı regresyon analizi sonuçlarına göre kurumlara güven, stratejik güven, yasalara, halka, meclise, siyasi partilere güvenin yüksekliği, bölüm ve okul türünün genelleştirilmiş güvenin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R = 0,481$, $R^2 = 0,231$, $F = 21,861$, $P < 0,05$). Bu tablodan yararlanarak genelleştirilmiş güven ile kurumlara güven, stratejik güven, yasalara, halka, meclise ve siyasi partilere güvenin yüksekliği, bölüm ve okul türü arasında 0,48 değerinde anlamlı bir ilişki olduğu; bireylerin genelleştirilmiş güven puanlarına ilişkin toplam varyansın %23'ünün kurumlara güven, stratejik güven, yasalara, halka, meclise ve siyasi partilere güvenin yüksekliği, bölüm ve okul türü ile açıklandığı ifade edilebilir.

Yukarıda belirtilen iki regresyon analizi birlikte incelendiğinde, genelleştirilmiş güven ile okul türü, Anayasa mahkemesine güven, MGK'ya güven, siyasi partilere güven ve halka güvenin yüksekliği arasında ilişki olduğu görülmektedir. Alan yazında genelleştirilmiş güvenin siyasi partilere ve halka güvenle ilişkili olduğu belirtilmektedir. Genelleştirilmiş güvenin yüksek olduğu yerlerde demokrasinin geliştiği (Putnam,1996), hatta tam anlamı ile olgun bir demokrasinin olması için sosyal sermayenin gerekli olduğu, yönetime katılımın sağlanması için siyasi partilerin ve sivil toplum örgütlerinin

gerekli olduğu sıklıkla vurgulanmaktadır. Sosyal sermayenin en önemli bileşeni olan geliştirilmiş güven, içinde bulunulan topluma güvenmeye ve kişisel olarak tanımadığımız insanlarla ortak iş yapmaya zemin hazırlamaktadır ki bu da demokrasi için vazgeçilmezdir (Paxton, 2002; Ulsaner, 1999; National Statistics, 2001). Anayasa mahkemesine ve MGK'ya güvenin geliştirilmiş güvenin yordayıcıları olduğuna ilişkin bulgu, devlet kurumlarının geliştirilmiş güven duygusunu gerektirmesi ve bu iki kurumun (Anayasa mahkemesi ve MGK) Türk toplumunda devletle özdeşleştirildiği şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 3.2.4'de sunulan regresyon analizi sonuçları incelendiğinde ise tamamen farklı bir durum ortaya çıkmaktadır. Bu analizde kurumsal güven, stratejik güven, ortak değerler, grup üyeliği, benlik biçimleri ve en güvenilen kurumlar, yapılan iş, fakülte ve bölüm değişkenleri birlikte analize dâhil edilmiştir. Bir önceki analizde kurumsal güven olmayınca MGK'ya, Anayasa mahkemesine, siyasi partilere ve halka güven geliştirilmiş güveni yordamaktadır. Ancak kurumsal güven, stratejik güven, ortak değerler ve grup üyeliği ile birlikte en güvenilen kurumlar analize alındığında, MGK ve Anayasa mahkemesine güvenmenin geliştirilmiş güveni yordamadığı ortaya çıkmıştır. Bireylerin kurumlara güveni modele eklenince tek başlarına iken geliştirilmiş güven ile ilişkili görünen bu iki kurumun aslında ilişkili olmadığı, güvenilen kurumlar olmadığı sonucuna ulaşılabilir. Buna ek olarak KG modele eklenince halka ve siyasi partilere güvenin yanı sıra daha önce etkisi olmayan yasalara ve meclise güvenin yüksekliği ve okul türünün de geliştirilmiş güveni yordadığı görülmektedir. Yasalara ve meclise güvenin geliştirilmiş güveni yordaması sosyal sermaye alan yazını ile tutarlıdır (Putnam 2001; Ulsaner, 1999).

Yukarıda açıklanan her iki modelin bulguları son derece önemlidir. Sosyal sermaye alan yazını incelendiğinde, sosyal sermayenin genellikle üye olunan dernek sayısı, en güvenilen kurum, bireylerin katıldıkları sosyal etkinlik sayısı ile ölçüldüğü görülmektedir (National Statistic, 2001; OECD 2001; Jones ve ark 2007; Nieminen ve ark., 2007; Paldam, 2005; Stone ve Hughes, 2002; Erdoğan, 2005). Türkiye'de de hemen hemen her ay gazetelerde en güvenilen kurumların listesi yayınlanmaktadır. Bu araştırmalarda tek başına

bir soru olarak “en güvenilen kurum” sorulduğunda, en güvenilen kurum olarak Ordu, MGK, Anayasa mahkemesi çıkabilmektedir. Ancak kurumsal güvenle birlikte bir modelin içinde ele alındığında aslında insanların genel olarak kurumlara güvenmedikleri için bunlara da güvenmedikleri ortaya çıkmaktadır.

Kurumsal güvenin genelleştirilmiş güven, stratejik güven, ortak değerler ve grup aidiyeti tarafından yordanıp yordanmadığına ilişkin yapılan regresyon analizinde; genelleştirilmiş güven ve grup aidiyetinin kurumsal güvenin 0,05 düzeyinde anlamlı birer yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R=0,410$, $R^2=0,168$, $F=59,377$, $P<0,05$). Ortak değerler ve stratejik güvenin analize girmediği, diğer bir deyişle bu iki değişkenin kurumsal güveni anlamlı bir düzeyde yordamadığı görülmektedir. Genelleştirilmiş güven düzeyi yüksek olan kişilerin içinde yaşadıkları toplumun adil ve ilişkilerin eşit olduğuna inanmaları ve hatta başka insanlara böyle davranmalarını gerekmektedir. Kurumsal güvenin alt boyutları olan farklılıklara karşı hoşgörülü olabilmesi için, kişinin farklı kültür, ırk, millet, din, mezhep, siyasi görüş sahibi olan kişilere karşı hoşgörü ile yaklaşabilmesi gerekir. Bunun sağlanabilmesi için de genelleştirilmiş güvenin alt boyutları olan bedensel farklılık, şüphecilik, tanınmayan insanlarla iş yapmak, gerekli özelliklerdir. Bu bakımdan genelleştirilmiş güven kurumsal güvenin yordayıcılarından biridir. Bu durum alan yazın ile tutarlıdır (Paxton, 2002; Putnam 2001; Ulsaner,1999). Grup aidiyetinin Kurumsal güvenin yordayıcılarından biri olduğu bulunmuştur. Bu bulgu sosyal sermaye alan yazını ile tutarlıdır. İletişim ağlarına sahip olan kişiler, yani kendini bir gruba ait hissedip ortak bir amaç doğrultusunda çalıştığını düşünenler, eşit ve adil bir dünyada yaşadıkları, problemlerini daha kolay çözecekleri inancına sahiptirler ki bu da kurumsal güvene yol açmaktadır.

Kurumsal güvenin cinsiyete göre farklılaşıp farklılaşmadığını bulmak amacı ile t testi yapılmış ve kurumsal güvenin cinsiyete göre farklılaştığı bulunmuştur ($t= 3.126$, $F=4.026$, $P<0.05$). Erkeklerin kurumsal güven ortama puanları kızlarınkinden daha yüksek bulunmuştur. Bu durum erkeklerin kurumsal güven düzeylerinin kızlardan daha yüksek olduğuna işaret etmektedir ($X_{erkek}=64.7444 > X_{kız}=62,1714$).

Kurumsal güvenin özerk, ilişkisel ve özerk-ilişkisel benlik biçimleri tarafından yordanıp yordanmadığını saptamak için yapılan regresyon analizine göre, özerk ve ilişkisel benlik biçimlerinin kurumsal güveni anlamlı bir şekilde yordamadığı, özerk- ilişkisel benliğin kurumsal güvenin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu bulunmuştur ($R=0,158$, $R^2=0,025$, $F=15,094$, $P<0,00$). Sosyal sermaye ile ilgili alan yazın incelendiğinde sosyal sermayenin bireyci kültürlerde yüksek olduğu, toplulukçu kültürlerde ise stratejik güvenin yüksek olduğu yönündeki iddialar ve yorumlar görülür (Allik ve Realo, 2004; Ulsaner, 2004).

Özerk benlik biçiminin kurumsal güveni yordaması gerekir. Ancak dikkate edilmesi gereken nokta, bireyci toplumların olduğu devletlerde güçlü bir demokrasi ve sivil toplum örgütlenmesi vardır. Ayrıca sosyal sermayenin yüksek olduğu toplumlar refah toplumlarıdır. Refah toplumlarında geleceğe güvenle bakma ve genel bir eşitlik algısı vardır. Dolayısı ile o toplumlarda özerk benlik yapısı bireylerin kurumsal güven düzeyini yordamakta iken Türk toplumunda böyle bir sonuç çıkmamıştır. Kağıtçıbaşı (1996), özerk ilişkisel benlik yapısını Türk toplumunun temel özelliği olarak öne sürmektedir. Bu benlik hem toplulukçu kültürün hem de bireyci kültürün özelliklerini taşımaktadır. Özerk-ilişkisel benliğin kurumsal güveni yordaması, bu benliğin büyük ölçüde bireyciliği de içermesinden kaynaklanıyor olabilir.

Kurumsal güvenin cinsiyet, okul türü, yaş, bölüm ve en çok güvenilen kurum tarafından yordanıp yordanmadığına ilişkin yapılan regresyon analizi sonucunda; bölüm türü, mezuniyet tarihi, okul türü, YÖK'e, MGK'ya, siyasi partilere, halka, Anayasa mahkemesine, mahkemelere, Cumhurbaşkanına, polise, hükümete, sivil toplum örgütlerine, medyaya, dini kurumlara ve din görevlilerine güvenin analize girmediği, diğer bir deyişle bu değişkenlerin kurumsal güveni anlamlı bir şekilde yordamadığı bulunmuştur. Cinsiyet, üye olunan dernek sayısı, meclise, yasalara ve orduya güvenin yüksekliğinin ise kurumsal güvenin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R=0,397$, $R^2=0,157$, $F=21,803$, $P<0,05$). Üye olunan dernek sayısının çok olması, dernek üyelerinin sosyal etkinliklere katılımının yüksek olması, alan yazında sosyal sermayenin en önemli özelliği olarak görülmektedir (National Statistic, 2001; OECD 2001; Jones ve ark., 2007; Nieminen ve ark., 2007;

Paldam, 2005; Stone ve Hughes, 2002; Erdoğan, 2005). Bu araştırmada da üye olunan denek sayısı sosyal sermayenin yordayıcısı olarak bulunmuştur. Dolaysı ile bireyin katıldığı etkinlik sayısı ile kurumsal güven arasında ilişki vardır. Meclise, yasalara ve orduya güvenin yüksekliğinin kurumsal güveni yordaması bu kurumların kurumsal güvenin özellikleri olan eşitlik, farklılıklara hoşgörü ve devlet kurumlarına güveni sağlayacak kurumlar olarak görülmesinden kaynaklanıyor olabilir.

Ortak değerlerin kurumsal güven, genelleştirilmiş güven, stratejik güven ve grup aidiyeti tarafından yordanıp yordanmadığına ilişkin yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre; genelleştirilmiş güven ve kurumsal güvenin analize girmediği, diğer bir deyişle bu değişkenlerin ortak değerleri anlamlı bir şekilde yordamadığı bulunmuştur. Stratejik güvenin ve grup aidiyetinin ise ortak değerlerin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu bulunmuştur ($R=0,525$, $R^2=0,275$, $F=111,390$, $P<0,05$). Sosyal sermayeyi oluşturan iletişim ağlarında birlikte iş yapma, karşılıklı yardımlaşma, sosyal sermaye grubu içindeki bireyleri takip etme normları ön plana çıkmaktadır (Paxton, 2002; Putnam, 2001; Ulsaner,1999). Bu normlardan hareketle geliştirilen ölçekten alınan puanlarla sosyal sermayenin göstergeleri olan kurumsal güven ve genelleştirilmiş güven arasında bir ilişki bulunmamış olması, bu normların Türk kültüründe zaten doğal normlar olmasından kaynaklanmış olabilir. Ayrıca ortak değerlerle stratejik güvenin ilişkili çıkması da bu yoruma işaret eder niteliktedir.

Ortak değerlerin özerk, ilişkisel ve özerk-ilişkisel benlik biçimleri tarafından yordanıp yordanmadığını belirlemek için yapılan regresyon analizi sonucunda; özerk benlik ile özerk-ilişkisel benlik biçimlerinin analize girmediği, diğer bir deyişle bu benlik yapılarının ortak değerleri anlamlı bir şekilde yordamadığı bulunmuştur. İlişkisel benliğin ise ortak değerlerin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R=0,329$, $R^2=0,108$, $F=71,464$, $P<0,00$). Bu bulgu, bu değerlerin ilişkisel kütlülerdeki değerler olarak algılandığını göstermektedir. Sosyal sermaye alan yazınına göre bu değerler tanınmayan bir kişi ile iletişim ağı kurulduktan sonra iletişim ağına kendiliğinden oluşacak değerler iken Türk kültüründe tanıdıklar arasında zaten olan değerlerdir.

Ortak değerlerin cinsiyete göre farklılaşıp farklılaşmadığını bulmak amacı ile yapılan t test sonucunda, ortak değerler ölçeğinden alınan puan ortalamalarının cinsiyete göre farklılaşmadığı bulunmuştur ($t=1,097$, $F=3,756$, $P<0.05$). Yardımlaşma, ortak iş yapma ve takip etme gibi değerlerin cinsiyete göre farklılaşmaması beklenen bir bulgudur.

Ortak değerleri yordayan değişkenlerin tamamı ile yapılan adımsal regresyon analizi sonucuna göre, stratejik güven, grup aidiyeti, yaş, ilişkisel benlik biçimi ve üniversiteye güvenin, ortak değerlerin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R=0,561$, $R^2=0,314$, $F=53,583$, $P<0,05$). Regresyon analizi sonuçlarına göre cinsiyet, bölüm, mezuniyet tarihi, okul türü, üye olunan dernek sayısı, YÖK'e, MGK'ya, siyasi partilere, halka, Anayasa mahkemesine, mahkemelere, Cumhurbaşkanına, orduya, polise, hükümete, sivil toplum örgütlerine, medyaya, meclise, yasalara, dini kurumlara ve din görevlilerine güvenin analize girmediği, diğer bir deyişle bu değişkenlerin ortak değerleri anlamlı bir şekilde yordamadığı görülmektedir. Üniversiteye güvenin ortak değerleri yordaması alan yazın ile tutarlı bir bulgudur. Çünkü üniversite deneyimine sahip olan bireylerin geleceğe daha iyimser baktıkları, yeni insanlar tanıdıkları ve bundan dolayı farklı insanlarla bir araya gelip rahat iş yapabildikleri yönünde bulgular vardır (Thomas, 2002; Ulsaner, 2004).

Devlet kurumlarına güvenin olmaması, bu değerlerin tanıdık insanlar ile özdeşleştirilmesinden kaynaklanıyor olabilir. Araştırma bulgularına göre üye olunan dernek sayısı ortak değerleri yordamamaktadır. Bu bulgu, sosyal sermaye alan yazını ile tutarlı değildir. Ancak grup aidiyeti ortak değerleri yordamaktadır; bu da ortak değerlerin formel değil, informal gruplar için geçerli olduğuna işaret edebilir.

Grup aidiyetinin ortak değerler, kurumsal güven, genelleştirilmiş güven ve stratejik güven tarafından yordanıp yordanmadığına ilişkin yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre; genelleştirilmiş güvenin analize girmediği, diğer bir deyişle grup aidiyetini anlamlı bir şekilde yordamadığı bulunmuştur. Stratejik güven, ortak değerler ve kurumsal güvenin grup aidiyetinin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir. Kişinin kendini bir

gruba ait hissetmesi ve bir ağın parçası olmak sosyal sermayenin en önemli özelliğidir. Kişinin bir sosyal ağın parçası olması ve bu sosyal ağda aynı değerleri paylaşması, başkalarıyla ortak işler yapmasına yol açmaktadır. Dolayısı ile grup aidiyetini ortak değerlerin yordaması sosyal sermaye alan yazını ile tutarlıdır (Putnam,2004; 2005; Coleman, 1994). Bunun olması için, kişilerin içinde yaşadıkları topluma ve devlet kurumlarına güvenmeleri gerekir. Bu araştırmada kurumsal güven grup aidiyetinin yordayıcısı olarak çıkmıştır ve bu bulgu alan yazın ile tutarlıdır (Putnam,2000; National Statistic, 2001; OECD 2001; Jones ve ark. 2007; Nieminen ve ark., 2007; Paldam, 2005; Stone ve Hughes, 2002; Ulsaner, 2005). Ancak genelleştirilmiş güven grup aidiyetinin yordayıcısı olarak çıkmamıştır. Oysa alan yazında genelleştirilmiş güven sosyal sermayenin en önemli boyutudur. Ortak değerler ve kurumsal güvenin grup aidiyetini yordaması grup aidiyetinin genel bir güvene değil tanıdıklar arası güvene dayalı olduğu, ancak tanıdıklar arası güven için bile Türk toplumunun kurumsal güveni gerekli gördüğü sonucuna ulaşılabilir.

Grup aidiyetinin özerk, ilişkisel ve özerk-ilişkisel benlik biçimlerinin yordayıp yordamadığına ilişkin yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre; özerk benlik biçiminin analize girmediği, yani grup aidiyetini anlamlı bir şekilde yordamadığı bulunmuştur. İlişkisel ve özerk-ilişkisel benliğin grup aidiyetinin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R=0,307$, $R^2=0,094$, $F=30,556$, $P<0,00$). Bu analiz sonuçlarına göre toplulukçu kültürleri temsil eden ilişkisel benlik biçimi grup aidiyetini yordamaktadır. Bu analiz aslında yukarıdaki yorumu destekler niteliktedir. Özerk benlik, bireyci toplumların benlik biçimlerini temsil etmektedir. Bu analizde özerk benlik grup aidiyetini yordamamış, ancak ilişkisel ve özerk-ilişkisel benlik yapıları grup aidiyetini yordamıştır. İlişkisel benliğin grup aidiyetini yordaması, bir gruba veya bir sosyal ağa ait olma hissini tanıdıklar arası güvenle yakın ilişkili olduğunu göstermektedir. Özerk ilişkisel benlik biçiminin grup aidiyetini yordaması önemli bir bulgudur. Kağıtçıbaşı'na (2005) göre Türk toplumunu temsil eden özerk- ilişkisel benlik biçimi, fiziksel ve maddi olarak aile ve diğer insanlardan bağımsız olmayı ancak duygusal olarak diğer insanlara bağımlı olmayı kapsamaktadır. Bu benlik biçimi hem ilişkisel hem özerk benlik biçiminin her ikisinden de özellikler taşımaktadır. Özerk-ilişkisel benlik biçimi

açısından ele alındığında, bir gruba ait hissetme, aile, kabile, aşiret, mezhep, dini cemaat gibi geleneksel olarak var olan somut bir yapıya değil, bireyin duygusal olarak oluşturduğu yapıya ait hissetmesidir. Bu açıdan bu bulgu grup aidiyetinin somut ve geleneksel olarak var olan grupların ötesinde, sonradan oluşan grupları da kapsadığına işaret etmektedir.

Grup aidiyetinin cinsiyet, okul türü, yaş, bölüm ve en çok güvenilen kurumun yordayıp yordamadığına ilişkin yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre; yaş, cinsiyet, okul, bölüm, mezuniyet tarihi, MGK'ya, üniversiteye, siyasi partilere, halka, Anayasa mahkemesine, mahkemelere, Cumhurbaşkanına, polise, medyaya, dini kurumlara, meclise ve yasalara güvenin analize girmediği, diğer bir deyişle bu değişkenlerin grup aidiyetini anlamlı bir şekilde yordamadığı bulunmuştur. Üye olunan dernek sayısı, sivil toplum örgütlerine, hükümete, YÖK'e, din görevlilerine ve orduya güvenin grup aidiyetinin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmektedir ($R=0,287$, $R^2=0,080$, $F=9,1742$ $P<0,05$). Bulgular incelendiğinde, üye olunan dernek sayısı ile sivil toplum örgütlerine, hükümete, YÖK'e, din görevlilerine ve orduya güvenle beraber grup aidiyetini yordamaktadır. Daha önce de değinildiği gibi üye olunan dernek sayısının fazlalığı, sivil toplum örgütlerine güven ve katılım, alan yazında sosyal sermayenin en önemli göstergelerinden sayılmaktadır. Bunların grup aidiyetini yordaması alan yazını ile tutarlıdır. Hükümete, YÖK'e, din görevlilerine ve orduya güvenin grup aidiyetini yordaması, katılımcıların siyasi tercihlerini yansıtıyor olabilir. Bu araştırmada siyasi tercih çok önemsenmiş olmasına karşın, katılımcıların siyasi tercihlerini belirtmemeleri nedeniyle analizlere dahil edilememiştir.

Grup aidiyetini yordayan bütün değişkenlerin dahil edildiği regresyon analizi sonuçlarına göre, yaş, stratejik güven, kurumsal güven, ortak değerler, özerk-ilişkisel benlik biçimi, sivil toplum örgütlerine güven, YÖK'e güven, hükümete ve din görevlilerine güvenin yüksekliğinin grup aidiyetinin 0,05 düzeyinde anlamlı bir yordayıcısı olduğu bulunmuştur ($R=0,566$, $R^2=0,320$, $F=30,298$, $P<0,05$). Bir önceki adımsal regresyondaki değişkenlere ek olarak, stratejik güven, genelleştirilmiş güven, kurumsal güven, ortak değerler ve benlik biçimleri eklenince, yordayıcıların büyük ölçüde değiştiği görülmektedir. Üye olunan dernek sayısı ve orduya güven, artık grup aidiyetini

yordamamakta; ancak yaş, stratejik güven, kurumsal güven, ortak değerler, özerk-ilişkisel benlik ile birlikte yordayıcı bir değişken olarak ortaya çıkmaktadır. Üye olunan dernek sayısının bu değişkenler analize girince yordayıcı olmaktan çıkması, grup üyeliği için dernek dışındaki yapıların daha önemli olduğunu gösteriyor olabilir.

ÖNERİLER

Araştırmada, bireylerin genelleştirilmiş güven ortalamalarının düşük olduğu bulunmuştur. Bireylerin tanımadıkları insanlara güvenmesi ve tanımadığı insanlar ile birlikte iş yapmasını ifade eden genelleştirilmiş güveni artırmak için, başta eğitim kurumları olmak üzere tüm devlet kurumlarında önlem alınmalıdır.

Araştırmada, kurumsal güven puanları tüm grupta düşük bulunmuştur. Kurumsal güven, devlet kurumlarına ve içinde bulunulan topluma karşı güveni ifade etmektedir. Bunun için devlet kurumlarının almış olduğu önlemler artırılmalıdır. Örneğin trafikte radar uyarısı olmadan hız ihlali yapan sürücülere ceza kesme uygulamasının kaldırılması, bu yönde atılmış önemli bir adımdır. Benzer uygulamaların artırılması önerilir.

Kurumsal güveni ve genelleştirilmiş güveni okunulan okul türü yordamamıştır. Bu durumda öğrencilerin okulları ile olan ilişkilerinde ve diğer üniversite öğrencileri ile olan ilişkilerinde güven duygularının artırılması için öğrenci değişim programları gibi etkinliklerin sayısı artırılmalıdır.

Araştırmada kızların kurumsal güven düzeylerinin erkeklerden daha düşük olduğu bulunmuştur. Kızların güven düzeylerinin yükseltilmesi için özel önlemler alınmalıdır.

Sosyal sermayenin en önemli yordayıcılarından olan dernek üyeliği ve üye olunan dernek sayısı kurumsal güvenin yordayıcısı olarak bulunmuştur. Ancak belli üniversitelerin mezunları tarafından kurulan mezunlar derneği gibi derneklerin etkili ve işlevsel olarak çalışmadıkları, bu derneklerin ve benzer örgütlenmelerin önemi öğrencilere anlatılmalıdır. Öğrenciler daha eğitim öğretimleri devam ederken öğrenci topluluklarına ve derneklerin faaliyetlerine katılımları teşvik edilmelidir.

Genel olarak değerlendirildiğinde, yapılmakta olunan iş veya mesleğin genelleştirilmiş güven ve kurumsal güvenle bir ilişkisi olmadığı ortaya çıkmıştır. Bu durum eğitim almanın ve bir meslek sahibi olmanın güven duygusu yaratmadığını göstermektedir. Bir iş veya meslekte başarılı olmak için, bireyin tanımadığı insanlarla ilişki kurarak ortak iş yapması gerekebilir. Güven düzeyi düşük olan kişilerin bunu başarmaları çok zordur. Çalışma grubunun büyük çoğunluğunu oğretmen veya oğretmen adaylarının oluşturduğu, insanlara güvenmenin bu meslek için son derece önemli olduğu dikkate alındığında, niversite eğitimi sırasında bu kişilere güven duygusu kazandırmanın önemi ortaya çıkacaktır.

KAYNAKLAR

- Ainsworth, M. D. S. (1989). Attachments beyond infancy, **American Psychologist**, **44**, 709-716.
- Anderman, L. H. (1999). Classroom goal orientation, school belonging and social goals as predictors of students' positive and negative affect following the transition to middle school, **Journal of Research and Development Education**, **32**, 89–103.
- Anderson, C. A. (1991). How people think about causes: Examination of the typical phenomenal organization of attributions for success and failure, **Social Cognition**, **9**, 295-329.
- Allik, J. ve Realo, A. (2004). Individualism-collectivism and social capital, **Journal of Cross-Cultural Psychology**, **35**, 29-49.
- Altay, A. (2007). Bir kamu malı olarak sosyal sermaye ve yoksulluk ilişkisi, **Ege Akademik Bakış Dergisi**, 7(1), 337–362
- Becker, G.S.(1964). **Human capital: A theoretical and empirical analysis**, New York.
- Baumeister, R. F. ve Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation, **Psychological Bulletin**, **117**, 497-529.
- Baumeister, R. F. ve Tice, D. M. (1990). Anxiety and social exclusion, **Journal of Social and Clinical Psychology**, **9**, 165-195.
- Baumeister, R. F., Twenge, J. M. ve Nuss, C. K. (2002). Effects of social exclusion on cognitive processes: Anticipated aloneness reduces intelligent thought, **Journal of Personality and Social Psychology**, **83**, 817-827.
- Bowlby, J. (1969). **Attachment and Loss**. Vol. 1. Attachment., New York: Basic Books.

- Bourdieu, P. (2003). **Düşünümsel bir antropoloji için cevaplar** (Çev. Nazlı Ökten), İletişim Yay., İstanbul.
- Börü, D. (2001). Örgütlerde güven ortamının yaratılmasında ilk adım www.econturk.org/Turkiyeekonomisi/deniz1.pdf
- Brewer, M. B. (1997). In-group bias in the minimal intergroup situation: A cognitive motivational analysis, **Psychological Bulletin**, **86**, 307-324
- Büyüköztürk, Ş. (2002). **Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı**, (5. Baskı), Pegem Yayıncılık, Ankara.
- Cohen, J. ve Cohen, P. (1983). **Aplied multiple regression/correlation analysis fo the behavioral sciences**, (Second Ed.), London LEA Pub.
- Caporael, L. R. (1997). The evolution of truly social cognition: The core configurations model, **Personality and Social Psychology Bulletin**, **23**, 276-298.
- Caporael, L. R. (2001). Evolutionary psychology: Toward a unifying theory and a hybrid science, **Annual Review of Psychology**, **52**, 607-628
- Chen,X ., B Stanton, B., Gong, J., Fang, X. ve Li, X. (2008). Personal social capital scale: An instrument for health and behavioral research, **Health Education Research**, **24(2)**, 306-317.
- Coleman, J.S. (1994). **Foundations of social theory**, Belkknapp Pres. Cambridge MA
- Coleman, J.S. (1988). Social capital creation of human capital, **America Journal of Sociology**. **9-94**, 95-120
- Collins, N. L. ve Read, S. J. (1990). Adult attachment, working models, and relationship quality in dating couples, **Journal of Personality and Social Psychology**, **58**, 644-663.
- Çetin, M. (2006). Bölgesel kalkınmada sosyal ağların rolü: Silikon vadisi örneği, **D.E.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi**, **21(1)**,1-25

- De Longis, A. ve Coyne, J. C. (1986). Going beyond social support: The role of social relationships in adaptation, **Journal of Consulting and Clinical Psychology**, **54(4)**, 454-460.
- Erdoğan, E. (Tarihsiz). Sosyal sermaye, güven ve Türk gençliği, http://www.urbanhobbit.net/PDF/Sosyal%20Sermaye_emre%20erdogan.pdf
- Erdogan, E. (2005). Türk gençliği ve siyasal katılımboyutları, http://www.ari.org.tr/index.php?option=com_frontpage&Itemid=1
- Esmer, Y. (2007). Dünya Değerler Araştırmasının sonuçları, <http://betam.bahcesehir.edu.tr/tr/category/ta/etkinlikler-toplumsal/>
- Field, J. (2006). **Sosyal sermaye**, (Çev. Bahar Bilgen ve Bayram Şen), İstanbul Bilgi Üniv. Yay. İstanbul.
- Fukuyama, F. (1998). **Güven: sosyal erdemler ve refahın yaratılması**, (Çev. Ahmet Buğdaycı), Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara.
- Gardner, W. L., Pickett, C. L. ve Brewer. M. B. (2000). Social exclusion and selective memory: How the need to belong influences memory for social events, **Personality and Social Psychology Bulletin**, **26**, 486-496.
- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties, **American Journal of Sociology**, **78**,1360-1380.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness, **American Journal of Sociology**, **91**:481-510
- Göregenli, M. (1995). Toplumumuzda bireycilik-toplulukçuluk eğilimleri, **Türk Psikoloji Dergisi**, **11**, 1-13.
- Hagerty, B. M. K. ve Williams, R. A. (1999). Effects of sense of belonging, social support, conflict, and loneliness on depression, **Nursing Research**, **48**, 215-219.

- Halpern, D. (1999). **Social capital: The new golden goose**, Faculty of Social and Political Sciences, Cambridge University. Unpublished review.
- Halpern, D. (2001). Moral values, social trust and inequality - Can values explain crime? **British Journal of Criminology** 41:236-251.
- Hazan, C. ve Shaver, P. R. (1994). Attachment as an organizational framework for research on close relationship, **Psychological Inquiry**, 5, 1-22.
- House, J. S., Landis, K. R. ve Umberson, D. (1988). Social relationships and health, **Science**, 241, 540-545.
- Howard, J. W. ve Rothbart, M. (1980). Social categorization and memory for in-group and out-group behavior, **Journal of Personality and Social Psychology**, 38, 301-310.
- Hofmann, S.G. (2002). More science, not less, **American Psychologist**, Vol. 57, No. 6-7, 462.
- Ivey A. E. (2002). **Theories of counseling and psychotherapy: A multicultural perspective (5. baskı)**, Boston: Allyn and Bacon.
- Jones, N., Malesios, C. ve Botetzagias, I. (2007). Individual social capital and willingness to contribute money for the environment, **Paper prepared for the 8th Conference of the European Sociological Association**
- Kalaycı, Ş. (2006). **SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri (2. Baskı)**, Asil Yay., Ankara.
- Karasar, N. (2004). **Bilimsel araştırma yöntemi**, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- Kağıtçıbaşı, Ç. (1972). **Sosyal değişimin psikolojik boyutları. İzmir lise öğrencileri üzerine bir inceleme**, Sosyal Bilimler Derneği Yayınları. Ankara

- Kağıtçıbaşı, Ç. (1998). **Kültürel psikoloji, kültür bağlamında insan ve aile**, YKY Yayınevi, İstanbul.
- Kağıtçıbaşı, Ç. (2004). **Yeni insan ve insanlar**, Evrim Yayınevi, İstanbul.
- Karagül, M., DüNDAR, S. (2006). sosyal sermaye ve belirleyicileri üzerine ampirik bir çalışma, **Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi, (12) 2006**, 61-78
- Kiecolt-Glaser, J. K., Fisher, L. D., Ogrocki, P., Stout, J. C., Speicher, C. E. ve Glaser, R. (1987). Marital quality, marital disruption, and immune function, **Psychological Medicine, 49**, 13-34.
- Leary, M. R. (1990). Responses to social exclusion: Social anxiety, jealous, loneliness, depression, and low self-esteem, **Journal of Social and Clinical Psychology, 9**, 221-229.
- Leary, M. R., Cottrell, C. A. ve Phillips, M. (2001). Deconfounding the effects of dominance and social acceptance on self-esteem, **Journal of Personality and Social Psychology, 81**, 898-909.
- Leary, M. R., Gallagher, B., Fors, E., Buttermore, N., Baldwin, E., Kennedy, K. (2003). The invalidity of disclaimers about the effects of social feedback on self-esteem, **Personality and Social Psychology Bulletin, 29**, 623-636.
- Leary, M. R., Tambor, E. S., Terdal, S. K. ve Downs, D. L. (1995). Self-esteem as an interpersonal monitor: The sociometer hypothesis, **Journal of Personality and Social Psychology, 68**, 518-530.
- Lee, R. M. ve Robbins, S. B. (1995). Measuring belongingness: The social connectedness and the social assurance scales, **Journal of Counseling Psychology, 42**, 232-241.
- Lee, R. M. ve Robbins, S. B. (1998). The relationship between social connectedness and anxiety, self-esteem, and social identity, **Journal of Counseling Psychology, 45**, 338-345.
- Lin, N. (1999). Building a network theory of social capital, **Connections 22(1)**, 28-51

- Lin, N. (1999). Social networks and status attainment, **Annual Review of Sociology**, **25**, 467-487.
- Lin, N. (2003). **Social capital: A theory of social structure and action**, Cambridge: Cambridge U.P.
- Miller, P. H. (1993). **Theories of developmental psychology, (3. baskı)**, New York: W. H. Freeman and Company.
- National Statistics. (2001). **Social analysis and reporting division office for national Statistic**, United Kingdom, London.
- Nieminen, T., Martelin, T., Koskinen, S., Simpura, J. , Alanen, E., Harkanen, T. ve Aromaa, A. (2007). Measurement and socio-demographic variation of social capital in a large population-based survey, **Social Indicators Research**, **85(3)**, 405-423.
- Norris, P. (2000). **Making democracies work: Social capital and civic engagement in 47 societies**, Paper for the European Science Foundation EURESCO Conference On Social Capital: Interdisciplinary Perspectives at the University of Exeter, 15-20
- OECD. (2001). The well-being of nations, the role of human and social capital.
- Paldam, M. (2005). Social Capital And Social Policy, **Arusha Conference, "New Frontiers of Social Policy"** – December 12-15, 2005.
- Paxton, P. (1999). Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment, **American Journal of Sociology**, **105**, 88-127
- Paxton, P. (2002). Social Capital and Democracy: An Interdependent Relationship, **American Sociological Review Vol. 67, No. 2** (Apr., 2002), pp. 254-277
- PRI Project. (2005). Measurement of Social Capital Reference Document for Public Policy Research, Development, and Evaluation. Social Capital as a Public Policy Tool. Canada
- 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.
- Rofe, Y. (1984). Stress and affiliation: A utility theory, **Psychological Review**, **91**, 235-250.
- Ryan, A. M. (1995). Psychological needs and the facilitation of integrative processes, **Journal of Personality**, **63(3)**, 397-427.
- Siisiäinen, M. (2000). **Two Concepts of Social Capital: Bourdieu vs. Putnam**, Paperpresented at ISTR Fourth International Conference "The Third Sector: For What and for Whom?" Trinity College, Dublin, Ireland July 5-8
- Steele, T. L. (1997). **A sense of belonging as a dimension of social integration: Exploration, validation, and measurement construction**, Dissertation Abstracts International.
- Stone, W. ve Hughes, J. (2002). Social capital Empirical meaning and measurement validity. **Australian Institute of Family Studies**, Commonwealth of Australia, Melburne.
- Triandis, H. C. (1989). The Self and social behavior in differing cultural contexts, **Psychological Review**, **96**, 506-520.
- Triandis, H. C. (1993). Collectivism and individualism as cultural syndromes, **Cross-Cultural Research: The Journal of Comparative Social Science**, **27**, 155–180.
- Triandis, H. C. (1999). Cross-cultural psychology, **Asian Journal of Social Psychology**, **2**, 127-143.
- Triandis, H. C. (2000). Culture and conflict, **International Journal of Psychology**, **35 (2)**, 145-152.
- Tabachnick, B. G. ve Fidell, L. S. (2001). **Using multivariate statistics**, (4th Ed.), Boston: Allyn and Bacon.

- Thomas, L.(2002). Building social capital to improve student success, **BERA Conference, University of Exeter, September 2002**
- Trigilia, C.(2001). Social Capital and Local Development, **European Journal of Social Theory, 4 (4)**, 427-442.
- Twenge, J. M., Baumeister, R. F., Tice, D. M. ve Stucke, T. S. (2001). Social exclusion causes self-defeating behavior, **Journal of Personality and Social Psychology, 83**, 606-615.
- Ulsaner E. M. (1999). **Democracy and social capital. In Democracy and trust**, (Ed.Warren M. E.). New York: Cambridge University Press
- Ulsaner E. M. (2002). **The Moral Foundations of Trust**. New York: Cambridge University Pres
- Ulsaner, E. M. (2004). Trust as a moral value, **Handbook of Social Capital** (Eds. Dario Castiglione, ; Jan W. van Deth, and Guglielmo Wolleb), Oxford University Press.
- Woolcock, M. (1998). Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework, **Theory and Society, 27(2)**, 151-208
- Woolfolk, A. E. (1998). **Educational psychology**, (7. Ed.), Boston: Allyn and Bacon.
- Yetim, N.(2002). Sosyal sermaye olarak kadın girişimciler: Mersin örneği, **Ege Akademik Bakış Dergisi, 2(2)**, 79-92.
- Yılmaz, E. (2005). Okullarda örgütsel güven ölçeği'nin geçerlik ve güvenilirlik çalışması, **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi,14**, 567-580.

EKLER

EK-1: KİŞİSEL BİLGİ FORMU

Değerli Katılımcılar

Bu araştırma, toplumumuzdaki insan ilişkilerinin yapısıyla ilgili bir boyutu çözümlmeyi amaçlamaktadır. Bu araştırmada elde edilen bilgiler yalnız araştırma sürecinde kullanılıp başka hiçbir amaçla kullanılmayacaktır. Katılım ve katkılarınız için teşekkürler.

Okulunuz/Fakülteniz/Enstitünüz :

Mezun olduğunuz okul :

Mezuniyet tarihiniz :

Yaşınız :

Cinsiyetiniz :

EK-2
STRATEJİK GÜVEN ÖLÇEĞİ

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.

		Bana Hiç Uygun değil	Bana Uygun değil	Bana Kısmen uygun	Bana Uygun	Bana Tamamen Uygun
1.	Dostlarımla rahatlıkla bir işe girişirim					
2.	Bir yardıma ihtiyacım olduğunda rahatlıkla dostlarımı ararım					
3.	Dostlarımın dostlarına güvenirim					
4.	Dostlarım benden rahatlıkla yardım ister					
5.	Bir kuruma işim düştüğünde eğer orada dostum varsa kendimi daha rahat hissederim					
6.	Dostlarım, bir fırsat çıktığında benim de ondan yararlanmam için ellerinden geleni yaparlar					
7.	Dostlarımın tavsiye ettiği kişi benim için önemlidir					
8.	Bir kurumda bir sorunla karşılaştığımda o kurumdaki dostlarımın bana yardım edeceğinden eminim					
9.	Dostlarımın bana işi düştüğünde elimden geleni yaparım					

EK-3

GENELLEŞTİRİLMİŞ GÜVEN ÖLÇEĞİ

Açıklama: Aşağıda, genel olarak insanların doğası ve insanlarla olan 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.**

		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.	Tanımadığın 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					

EK-4

KURUMSAL GÜVEN ÖLÇEĞİ

Açıklama: Aşağıda, genel olarak insanların doğası ve insanlarla olan 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.*

		Hiç katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen katılıyorum
1.	Bir haksızlıkla karşılaştığında 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)					

EK-5

ORTAK DEĞERLER ÖLÇEĞİ

Açıklama: Aşağıda, yakınlarımızla olan ilişkilerimizde ortaya çıkan yardımlaşma ve dayanışma gibi davranışlar 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.*

		Bana Hiç Uygun değil	Bana Uygun değil	Bana Kısmen uygun	Bana Uygun	Bana Tamamen Uygun
	Önemli: Aşağıdaki her bir ifadeye katılma derecenizi belirtirken, üyesi olduğunuz dernek veya arkadaş grubunuzu düşünerek cevap verin.					
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					

EK-5

GRUP AİDİYETİ ÖLÇEĞİ

Açıklama: Aşağıda, toplumsal yaşamda etkileşime girdiğimiz gruptaki davranışlar 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.*

		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) dahil olduğum için yeni olanaklar elde ettiğimi düşünüyorum					
6.	İçinde olduğum sosyal gruplarda (Örneğin dernekler, arkadaş grubu, sivil toplum kuruluşları gibi) herkesin birbirini destekleyeceğine inanıyorum					

EK-6

BENLİK DURUMLARI ÖLÇEĞİ

Açıklama: Aşağıda, bir kişi olarak kendiniz ve başkalarıyla ilişkileriniz 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.

		Fikrime çok aykırı	Fikrime aykırı	Fikrim yok	Fikrime uygun	Fikrime tamamen uygun
1.	Kendimi çok yakın hissettiğim insanların desteğine ihtiyaç duyarım.					
2.	Yakınlarımla olan ilişkimde mesafeli olmak isterim.					
3.	Genelde kendimle ilgili şeyleri kendime saklarım.					
4.	Kişiliğimin oluşmasında yakınlarımin etkisi büyüktür.					
5.	Kendime çok yakın hissettiğim kimseler sık sık aklıma gelir.					
6.	Yakınlarımin hakkımda ne düşündüğü benim için önemli değildir					
7.	Özel hayatımı, çok yakınımla olan birisiyle bile paylaşmam					
8.	Yakınlarımla aramdaki bağ, kendimi huzur ve güven içinde hissetmemi sağlıyor.					
9.	Yakınlarımla, hayatımda en ön sıradadır					
10.	Kararlarımda yakınlarımin etkisi çok azdır					
11.	Çok yakın hissettiğim bir kişinin bile hayatıma karışmasından hoşlanmam.					
12.	Kendimi yakınlarımdan bağımsız hissederim					
13.	Hayatımı kendimi çok yakın hissettiğim kişilerin düşüncelerine göre yönlendiririm					
14.	Benimle ilgili bir konuda, çok yakın hissettiğim kişilerin fikirleri beni etkiler					
15.	Kararlarımla alırken yakınlarıma danışırım					

		Fikrime çok aykırı	Fikrime aykırı	Fikrim yok	Fikrime uygun	Fikrime tamamen uygun
16	Benimle ilgili bir konuda çok yakın hissettiğim kişilerin aldığı kararlar, benim için geçerlidir					
17	Genellikle kendime çok yakın hissettiğim kişilerin isteklerine uymaya çalışırım					
18	Kararlarımı yakınlarımla isteklerine göre kolayca değiştirebilirim					
19	Hem yakın ilişkileri olmak, hem de özerk olmak önemlidir					
20	Planlar yaparken yakınların önerileri dikkate alınsa bile, son karar kişiye ait olmalıdır					
21	Çok yakın ilişkiler içindeki kişi, kendi kararlarını veremez					
22	İnsan çok yakınlarının fikirlerine karşı çıkabilmelidir					
23	Yakınlarımla düşüncelerine önem vermek, kendi düşüncelerimi göz ardı etmek anlamına gelir					
24	Bir kişiye çok yakın olmak, özgür olmayı engeller					
25	Bir kimse kendini hem yakınlarına bağlı, hem de özgür hissedebilir					
26	Özerk olabilmek için yakın ilişki kurmamak gerekir					
27	Bir kimse hem yakınlarına bağlı olabilir, hem de fikirleri ayrı olduğunda fikrine saygı duyulmasını isteyebilir.					

EK-7
KURUMLAR HAKKINDAKİ GÖRÜŞLER ENVANTERİ

KİŞİSEL BİLGİLER

1. Üyesi olduğunuz derneğin adını/adlarını yazınız:
.....
.....
.....
2. Üyesi olduğunuz dernek sayısı 1'den fazla mı?
() Evet () Hayır
3. Üye olduğunuz derneklerden kendinizi en çok hangisine ait hissediyorsunuz?
.....
.....
.....
4. Dernek statüsünde olmayan ama sorumluluğunuzun bulunduğu bir topluluğa üye misiniz?
() Evet () Hayır
5. Mesleğiniz (Yazınız):
6. Yaptığınız iş (Yazınız):

Katılımınız için teşekkür ederim.

Arş. Gör. Mehmet Ertuğrul Uçar
Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü
Eğitim Psikolojisi Doktora Programı

Açıklama : Aşağıdaki kurumlara olan güven derecenizi, 1 (en az) ile 9 (en çok) arasında bir puan vererek değerlendiriniz.

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Yasalar	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Mahkemeler	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Polis	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Hükümet	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Meclis	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Cumhurbaşkanlığı	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Sivil Toplum Örgütleri (STÖ)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Medya	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Ordu	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Siyasi Partiler	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Üniversiteler	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
YÖK	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Milli Güvenlik Kurulu (MGK)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Anayasa Mahkemesi	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Din Kurumları	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Dini Görevliler	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Halk	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Diğer (Yazınız)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)

EK-8

STRATEJİK GÜVEN ÖLÇEĞİNDE FAKTÖR ANALİZİNDEN ÖNCE YER ALAN MADDELER

1. Dostlarımla rahatlıkla bir işe girişirim
2. Bir yardıma ihtiyacım olduğunda rahatlıkla dostlarımı ararım
3. Dostlarımla 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 elerinden geleni yaparlar
9. Dostlarımla tavsiye ettiği kişi benim için önemlidir
10. Bir kurumda bir sorunla karşılaştığımda o kurumdaki dostlarımla bana yardım edeceğinden eminim
11. Dostlarımla bana işi düştüğünde elimden geleni yaparım

GENELLEŞTİRİLMİŞ GÜVEN ÖLÇEĞİNDE FAKTÖR ANALİZİNDEN ÖNCE YER ALAN MADDELER

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. Eğitilmiş 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 insanlarla ilişki kurmak zordur
17. Parasız insanların ne yapacağı belli olmaz

KURUMSAL GÜVEN ÖLÇEĞİNDE FAKTÖR ANALİZİNDEN ÖNCE YER ALAN MADDELER

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 (işin 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 ÖLÇEĞİNDE FAKTÖR ANALİZİNDEN ÖNCE YER ALAN MADDELER

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 AİDİYETİ ÖLÇEĞİNDE FAKTÖR ANALİZİNDEN ÖNCE YER ALAN MADDELER

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) dahil olduğum için yeni olanaklar elde ettiğimi düşünüyorum
6. İçinde olduğum sosyal gruplarda (örn. Dernekler, arkadaş grubu, sivil toplum kuruluşları gibi) herkesin birbirini destekleyeceğine inanıyorum