

## Disiplinlerarası Ortak Bir Çalışma Alanı Olarak Sosyal Sermaye

Feray Erselcan  
Cumhuriyet Üniversitesi

Sosyal sermaye, insanlar arası güven, birlik ve bütünlük duygusuna dayalı olarak, işbirliği ve ortak eylem potansiyelini harekete geçirmek suretiyle birlikte çalışmayı olanaklı hale getiren, toplumsal gelişimin yanı sıra ekonomik gelişim açısından da önem arz eden bir kavramdır. Bu çalışmada sosyal sermayeyle ilgili birbirinden farklı alanlarda yürütülen araştırmalar yakın plana alınmak suretiyle, kuramsal çerçevesi üzerinde tartışmaların halen sürdüğü, bu nispeten yeni kavramın tanıtılması amaçlanmıştır. Farklı disiplinler içinde kendi kuram ve yöntemleri ile kavramı tanımlama ve ölçme çabalarını zenginleştiren bu çalışmaların aynı zamanda disiplinler arası sınırların aşılmasına yaptığı katkı ise kuşkusuz önemlidir.

*Anahtar Sözcükler:* sosyal sermaye, ekonomik gelişme, güven, işbirliği.

### Social Capital as an Interdisciplinary Common Working Area

Social capital is a concept which is of importance for social as well as economic development, in the sense that it enables 'working together' through facilitating collaboration and joint action based on interpersonal trust and social cohesion within the society. The aim of this study is to shed light on this relatively new field of theoretical debate, by taking a closer look at the research across different social disciplines on the concept. These studies which conceptualize and measure social capital using their own methods of analysis, no doubt have made a significant contribution in reducing the barriers between various social disciplines.

*Keywords:* social capital, economic development, trust, collaboration.

Son yıllarda sosyal bilimler alanında oldukça büyük ilgi gören, kuramsal ve deneysel çalışmaların hızla arttığı sosyal sermaye konusu, hem sosyologlar (Coleman, 1988, 1990), hem siyaset bilimciler (Putnam, 2000), hem de iktisatçıların (Woolcock ve Narayan, 2000) temel ilgi odağı haline gelmiştir. Esasen güven, işbirliği, karşılıklı bağımlılık gibi bir takım bilinen değerlerin "sosyal sermaye" adıyla yeniden keşfedilerek insan topluluklarının sosyal ve ekonomik kalkınmasında, refahın yükseltilmesinde dikkate alınması gereken "yeni" bir unsur olarak sunulduğunu söyleyebiliriz.

"Sosyal sermaye" kavramını ilk olarak Lyda Hanifan, 1916 tarihli eğitim alanındaki çalışmasında kullanmış ve sosyal sermayeyi "toplumu oluşturan kişiler ve aileler arasında iyi niyet, dostluk, sempati ve sosyal ilişkilerden ortaya çıkan, insanların günlük yaşamlarında sahip oldukları somut bir değer" olarak kavramlaştırmıştır. Çağdaş anlamıyla ilk kez 1970'lerde iktisatçı Glenn Loury (1977), sosyoloji ve siyaset bilimi alanlarında Pierre Bourdieu (1986) ve James Coleman'ın (1988) kullandığı kavram, daha sonra Putnam, Burt, Portes, Woolcock ve Dasgupta gibi yazarlar tarafından geliştirilmiştir. İktisat yazınındaki ilgi esas itibarıyla 1990'ların ortalarından itibaren başlamış ve kavram ekonomik analizdeki "eksik bağlantı" olarak benimsenmiştir.

Kavramın son yıllarda popülaritesinin artmasında ise özellikle Robert Putnam'ın 2000 yılında yayımlanan ünlü eseri *Tek başına bowling oynamak: Amerikan toplumunun çöküşü ve uyanışı (Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community)* etkili olmuştur. Putnam bu eserinde zenginleşen Amerikalıların toplum anlayışlarının giderek yok olduğuna dikkat çekmektedir.

Sosyal sermaye konusunda yapılan çalışmaları kapsadıkları konular itibarıyla şu başlıklar altında toplayabiliriz: Aileler ve gençlerin davranışları; Eğitim ve

okul hayatı; Sosyal yaşam; Çalışma ve organizasyonlar; Demokrasi ve yönetim; Ortak eylemler; Kamu sağlığı ve çevre; Suç ve şiddet; Ekonomik kalkınma. Kısacası hemen tüm sosyal bilimler alanındaki araştırmalarda, siyasi katılımdan kurumsal performansa, sağlıktan yolsuzluğa, kamu hizmetlerinin etkinliğinden ülkelerin ekonomik başarılarına kadar geniş bir alana yayılan pek çok olgunun açıklanmasında gündeme gelen bir kavram olmuştur.

Fiziki, finansal ve beşeri sermaye kavramları baştan itibaren iktisat disiplini içinde ortaya çıkmış ve geliştirilmiş oldukları halde, sosyal sermaye onlardan farklı olarak iktisattan, sosyoloji, işletme, siyaset bilimi ve sağlık bilimlerine kadar değişen pek çok disiplinle eş zamanlı olarak geliştirilmektedir.

Ekonomik, sosyal ve siyasi alanları birleştiren ve bu nedenle de farklı analiz düzeylerinde ele alınması gereken sosyal sermaye kavramının, tanımlanması ve ölçülmesi halen sorunludur. Sosyal sermayenin ölçümünde gösterge olarak betimlenen, *güven, normlar ve sosyal ağlara katılım düzeyi* gibi bir takım unsurlar sosyal sermayeyi doğrudan temsil eden ve net bir ölçüm sağlayacak göstergeler olmaktan ziyade, dolaylı ve "yaklaşık" göstergeler niteliğindedir ve çoğu zaman da sosyal sermaye ile sonuçlarının birbirine karıştığı söylenebilir.

Başta iktisat ve sosyoloji olmak üzere siyaset bilimleri, eğitim sosyolojisi, organizasyon bilimleri gibi farklı disiplinler, kendi kuram ve yöntemleri ile kavramı tanımlama ve ölçme çabalarını oldukça zenginleştirmişlerdir. Bu yöndeki çabaların aynı zamanda disiplinler arası sınırların aşılmasına yaptığı katkı ise belki de işin en ilgi çekici ve önemli tarafıdır.

Bu çalışmada konuyla ilgili birbirinden farklı alanlarda yürütülen araştırmalar yakın plana alınmakta, sosyal sermaye kavramı tanıtılmakta ve konuya hangi farklı açılardan yaklaşıldığı ortaya koyulmaya çalışılmaktadır.

## Sosyal Sermaye İle İlgili Temel Yaklaşımlar

Modern topluma ilişkin algı, özellikle 17. yüzyıldan itibaren klasik ve neo-klasik iktisadi yaklaşımla da uyumlu bir biçimde, toplumun birbirinden bağımsız hedefleri olan ve birbirinden bağımsız hareket eden bireylerden oluştuğu şeklindedir. Bu kurgu, iktisat teorisinde, tam rekabetçi bir piyasa ve “görünmez el” ifadesinde yansımakta olup, toplumdaki tek elle tutulabilen aktörlerin “bireyler” olması gerçeğinden kaynaklanmaktadır. Bu biraz da toplumdaki sosyal değişimlere bağlı olarak bireyin giderek daha fazla özgürleşmesi ve bağımsızlaşması ile ilgilidir. Bu çerçevede sosyal sermaye ile ilgili gerek iktisat gerekse sosyoloji yazınında, bireyi ön plana alan yaklaşımın ağırlık kazandığı görülmektedir.

Oldukça basit bir insan doğası modeline dayanan neo-klasik yaklaşıma göre insan varlığı rasyonel yarar maksimize eden bireydir; maksimize etme işlemini ise akılcı bir hesaplamayla yapmaktadır. Bu hesabı yaparken, üyesi olduğu topluluğun yararından önce, kendi yararını gözetir. Neo-klasik model, fayda içermeyen amaçlar doğrultusunda hareket eden, grup yönelimli insan davranışını, insan doğasının eksik bir yönü olarak sunar. Neo-klasik teorinin gücü, ortaya koyduğu insan modelinin çoğu zaman doğru çıkması gerçeğine dayanır (Fukuyama, çev., 2000, s.34).

Öne çıkan iki farklı ekolden ilki sosyal sermayeyi bireylerin rasyonel davranışları sonucu ortaya çıkan bir kaynak olarak tanımlayan ve büyük ölçüde neo-klasik iktisadi yaklaşımın etkisinde kalan “rasyonel seçim” ya da “metodolojik bireycilik” yaklaşımıdır (örn., Coleman, 1990; Becker, 1996; Burt, 1992; Lin, 2001).

İkinci ekol ise söz konusu yaklaşıma eleştirel bir bakış açısı getirmektedir. Bireyden önce, “sosyal ağlara” yer veren ve sosyal sermayenin genelde işbirliği doğuran sonuçlarına ve işbirliği sayesinde sosyal sermaye oluşumuna odaklanan bu alternatif görüş, sosyoloji disiplininde “sosyal yapıyla iç içelik” (embeddedness) yaklaşımı olarak bilinmektedir (örn., Flora, 1998; Granovetter, 1985; Portes, 2000). Kavramla ilgili en önemli katkıları yapan Putnam (1993, 2000)’ın yaklaşımının ise her iki bakış açısını da kapsadığı söylenebilir.

İktisat alanındaki sosyal sermaye çalışmalarında da, sosyal sermayeyi ana akım iktisadi yaklaşımla bütünleştiren (örn. Becker, 1996; Dasgupta, 2000; Glaeser, Laibson ve Sacerdote, 2000; Grabowski, 1998; Huang, 2003; Moore, 1994) bir tutum ağırlık kazansa da, Adler ve Kwon (2002), Field (2004), Fine (2001) gibi bazı iktisatçılar, söz konusu yaklaşımı, sadece bireyin fayda maksimizasyonuna odaklanması, gerçek dışı varsayımları ve indirgemeci çözümlenmeleri nedeniyle eleştiren alternatif bir yaklaşım sergilemektedirler. Bu alternatif bakış açısı toplumdaki hiyerarşileri ve eşitsizlikleri dikkate alan, diğer bir deyişle farklılıkları göz ardı etmeyen bir sosyal sermaye kavrayışının benimsenmesini öngörmekte, geleneksel iktisadi yöntemlerden farklı bir şekilde, toplumsal ve kültürel açıdan tarihsel bir analizin de gerekliliğine dikkat çekmektedir.

### *İktisat Dışı Sosyal Bilimlerde “Sosyal Sermaye”*

İktisat dışı sosyal bilimlerde ve bilhassa sosyoloji alanında yukarıda da vurgulandığı üzere, egemen iktisadi yaklaşım etkili olmuştur. Söz konusu literatür içinde iki temel akımdan söz etmek olasıdır. Bunlardan ilki rasyonel seçim, diğeri ise iç içelik akımıdır. Ancak söz konusu akımların

kesin çizgilerle birbirinden ayrıldığını söylemek yanıltıcı olacaktır. Zira pek çok çalışmanın aslında her iki akımdan da etkiler taşıdığı görülmektedir ve bu nedenle araştırmacıların tamamıyla ikiye ayrılmış gibi algılanmaması gerekir. Burada farklı akımların olduğunu belirterek bir ayrıma gitmekteki öncelikli amacımız, dünya ekonomisinde bugün egemen olan neo-klasik iktisadi akımın birey odaklı yaklaşımının sosyal bilimlerin tüm alanlarında da nasıl etkili olduğunu vurgulamak içindir.

(i) *Rasyonel Seçim Yaklaşımı*: Bu yaklaşıma göre, insan davranışları ussaldır, yani kişiler akıllarını kullanarak davranırlar; o halde tüm sosyal eylemler de mantıksal, ussal bir seçimin sonucu olarak gerçekleşmektedir. Bu yaklaşımda kişinin hedeflerini bağımsız olarak seçtiği, bağımsız ve tümüyle çıkarlarını gözeterek hareket ettiği varsayılır, kısacası “birey” ön plana çıkar. Toplum ise bu şekilde karar veren bireylerden oluşmaktadır. Burada, her ne kadar bireylerin eylemlerinin daha büyük insan topluluklarına mal edilebileceği düşüncesi varsa da, sosyal sermaye genel olarak bireylerin kendi kişisel çıkarları doğrultusunda kullanabilecekleri bir kaynak olarak görülmektedir.

James S. Coleman (1990) tarafından geliştirilen rasyonel seçim yaklaşımında, sosyal sermaye, *sosyal ilişkilerden ortaya çıkan bireysel bir kaynak* olarak kavramlaştırılmıştır. Coleman’a göre sosyal sermaye bireysel kaynak olmakla birlikte, bireyden bağımsızdır. Diğer sermaye türleri (beşeri ve ekonomik sermaye) tamamıyla bunlara sahip olan kişiye ait olduğu halde sosyal sermaye, bireyin kendi mülkiyetinde olan bir sermaye türü değildir; sosyal ilişkilerinin doğal bir ürünü olarak ortaya çıkar. Coleman’ın ifadesiyle, “kişilerin kendi aralarında ve farklı kişilerin birbirleriyle olan ilişkilerinin doğal yapısından kaynaklanır” (1990, s.302). Öte yandan, bizzat kendisinde olmasa da birey, sosyal sermayeye kişisel veya ortak amaçlar için ulaşabilir. Coleman’ın sosyal sermaye anlayışı, işte bu *sosyal yapıyı kişinin nasıl rasyonel (ussal) amaçlarla kullanabileceği* üzerine odaklanır.

Coleman (1990), sosyal ilişkilerin, kişiler tarafından kullanılabilmesine imkan sağlayan niteliklerini şu üç başlık altında toplamaktadır: Enformasyon (bilgi) kanalları; Sosyal normlar ve etkin yaptırımlar; Zorunluluklar, beklentiler ve sosyal yapıların güvenilirliği.

Bilgi akışı eyleme geçilmesini kolaylaştırdığından, *enformasyon kanalları* sosyal ilişkilerin en önemli unsurudur. Rasyonel bir şekilde karar verebilmek için alternatiflerin bilinmesi ve hangi seçeneğin en iyi olduğunun hesaplanabilmesi gerekir. Ancak, bilgiye ulaşmak zaman kaybına yol açabilir. Oysa kişinin kendisine bu bilgiyi sağlayabilecek tanıdık bir çevresi (ağ-düzenegi) varsa, bilgiye ulaşmak daha az masraflı hale gelebilir.

Coleman, sosyal sermayenin unsurları olarak *normlar ve etkin yaptırımları* da yine bireylerin kullanabilecekleri kaynaklar arasında sayar. Sosyal bir yapı içinde oluşmuş ve yerleşmiş bir takım normlar ve bu normlara paralel olarak ortaya çıkan yaptırımlar, bazı pozitif eylemleri kolaylaştırırken, negatif sonuçlara yol açacak eylemleri kısıtlayacaktır. Normlar ve yaptırımlar “kişisel çıkarlara yönelik eylemlerin onaylanmaması, ortak yararlar için yönelik eylemlerin ödüllendirilmesi suretiyle” desteklenebilir (Coleman, 1990, s.311).

Diğer taraftan, zorunluluklar ve güven iki unsura bağlıdır: bireyin sosyal çevresindeki kişisel düzeydeki zorunluluklar

ve beklentiler ile diğer insanların güvenilirliklerinin derecesi. Zorunluluklar ve beklentiler, yardımlaşma eylemleriyle oluşur. “Eğer A kişisi B kişisi için bir şey yapıyorsa ve B’ye gelecekte bunun karşılığını vereceği konusunda güveniyorsa, bu durum A için bir *beklenti*, B için bir *zorunluluk* oluşmasına yol açar” (Coleman, 1990, s.306).

Hiç kuşkusuz *güven*, zorunluluklar ve beklentilerin oluşmasında önemli role sahiptir. Güvenilir bir sosyal yapı, zorunlulukların büyük olasılıkla karşılığının alınacağı anlamına gelir, zira böyle bir yapıdaki diğer aktörler, izleme ve yaptırım mekanizmalarıyla kurallara uyulmasını sağlayacaktır.

Rasyonel seçim yaklaşımını benimseyen sosyal sermaye kuramcıları arasında ağ-düzeneklerini temel alan Burt (1992); Foley ve Edwards (1999), Lin (2001) ve Westlund (2006) da sayılabilir.

Burt (1992, 1997), sosyal sermayeye kişinin ağ-düzenekleri içindeki konumuna bağlı olarak elde ettiği, kaynaklara ulaşma fırsatı olarak yaklaşır. Burt (1992) ABD’deki firmalarda ağ içinde stratejik bakımdan önemli konumda bulunan çalışanların diğerlerine göre daha fazla avantaj elde ettiklerini saptamıştır. Sosyal sermayeyi beşeri sermayenin çevresel koşullar bakımından tamamlayıcısı olarak gören Burt’e göre bilgi, eğitim ve kıdemin getirisi kısmen kişinin hiyerarşik olarak konumuna bağlıdır. Beşeri sermaye bireysel beceriyle ilgiliyse, sosyal sermaye fırsatlarla ilgilidir (Burt, 1997, s.359). Burt’un geliştirdiği “yapısal delikler teorisi”ne göre, sosyal sermaye, bir ağ-düzeneci içinde aracılık (brokerage) fırsatlarının bir fonksiyonudur.

Benzer şekilde, sosyal sermaye kavramının bireysel ilişkiler ve ağ-düzeneklerine odaklanacak şekilde sınırlandırılması gerektiğini ileri süren Lin (2001)’e göre sosyal sermaye ağ-düzenekleri yoluyla kişiye sunulan bir kaynaktır. Lin, sosyal sermayeyi *piyasada getiri elde etme beklentisi ile sosyal ilişkilere yapılan yatırım* olarak tanımlamıştır (2001, s.19). Lin’e göre sosyal sermaye aktörlerin eylemleri için ulaşım kullandığı, sosyal ağlar içinde yer alan kaynaklardır ve bireylerde değil *sosyal ilişkiler içinde gizlidir*; ancak bu kaynaklara ulaşım ve kullanım *aktörlere/bireylere* aittir (Lin, 2001, s.25). Kişinin, ilişkilerinde ve ağ-düzeneklerinde yer alan bu kaynakların farkında olması ve kaynakları harekete geçirmek için seçim yapması gerekir. Kişi sadece varlığından haberdar olduğu ve hangi kaynaklara ulaşmasını sağlayacağı bilgisine sahip olduğu sürece, bu bağlara *sermaye* özelliği kazandırabilir. Bireyin sosyal ilişkileri vasıtasıyla ulaşabileceği kaynakları onun kişisel repertuarını oluşturur. Bu kaynakları harekete geçirmese bile bunlar kendisine sembolik fayda sağlayabilir. Kimi zaman, sadece önemli kişilerle önemli bağlantılara sahip olduğunun bilinmesi dahi kişinin sosyal çevresinde itibarını artırabilir.

Lin (2001)’e göre bireyin eylemlerinin iki önemli motifi vardır: değeri olan mevcut kaynakları korumak ve yenilerini elde etmek. Bu temele dayanan rasyonel seçim kuramı kendi deyimiyle “Rasyonel davranışların nasıl sosyal yapıyı oluşturduğu sorusunu cevaplayan bir kuramdır” (Lin, 2001, s.46). Kuram, her ikisi de birbirinden bağımsız, farklı fonksiyonlar olan iki tip rasyonel eylem ilkesi öne sürmektedir. Bunlardan ilki ve öncelikli olanı “kaynak kaybının minimize edilmesi”, diğeri ise “getirinin maksimize edilmesi”dir. Buna göre imkan sağlandığı takdirde her iki

amaç doğrultusunda hareket edilebilmekte, ancak bir seçim yapmak zorunluluğu olduğunda, öncelik ilkinde, yani kayıpları minimize eden hesaplama verilmektedir. Lin’in sosyal sermaye teorisi ise, kişinin sosyal ağları içinde bulunan kaynaklara ulaşmasının ve onları kullanmasının nasıl kendisine fayda sağladığı konusuna odaklanmaktadır. Buradaki kaynaklar toplumda belli bir değer biçilmiş mallardır ve onlara sahip olmak bireyin menfaati icabıdır. Değerler, *zenginlik, itibar ve güç* sahibi olmak gibi, normatif yargılara dayalı olarak bu mallar için biçilmiş değerlerdir. Teori, değer biçilmiş bu kaynakları *muhafaza etmek* ya da söz konusu *kaynaklara ulaşmak* amacıyla girilen eylemlere odaklanmaktadır. Bu yaklaşım, kişinin doğuştan (örneğin ırk, din, aile ilişkileri vb) sahip olduğu “atfedilmiş” kaynakların yanı sıra, sonradan edindiği (eğitim veya prestijli bir iş gibi) “edinilmiş” kaynaklarını, piyasada getiri elde etmek amacıyla yönelik olarak bir yatırım aracı olarak görmektedir (Lin, 2001).

(ii) *Sosyal yapıyla “iç içelik” yaklaşımı*: Sosyal sermayeye birey açısından yaklaşan ve bireyin davranışlarının ussal olduğunu ileri süren rasyonel seçim kuramından farklı olarak sosyoloji yazınındaki “sosyal yapıyla iç içe olma” yaklaşımına göre bireylerle sosyal sistem arasında karşılıklı bir etkileşim söz konusudur: bireylerin davranışları sosyal sistemden, sosyal sistem de birey davranışlarından etkilenir (Flora, 1998, s.484).

Granovetter (1985) de bireylerin ve kurumların davranışlarının mevcut sosyal ilişkiler tarafından belirlendiğini, bağımsız olduğunu düşünmenin son derece yanıltıcı olacağını iddia etmektedir. Bireyle toplum arasındaki karşılıklı ilişkiyi de dikkate alan bu yaklaşım, kuşkusuz kişisel çıkarın harekete geçirdiği davranış biçimlerinin ötesinde, “işbirliği ve eşgüdüm” gibi, karşılıklı faydayı gözeten türde eylemleri de kapsayacak bir bakış açısı getirmiştir (Putnam, 1995, s.67). Böylesi bir yaklaşım, kavramın toplumu oluşturan kişilerden ayrı olarak doğrudan “topluma” uygulanması imkanını sunmaktadır. “İç içelik” görüşüne göre sosyal sermaye, gruplar, cemaatler ve devletler gibi bireylerden oluşan *toplulukların*, potansiyel olarak ulaşabilecekleri makro düzeydeki kaynaklardır. Bireyden önce, “sosyal ağlara” yer veren bu yaklaşımın, sosyal sermayenin *grup düzeyinde bir kaynak olduğu* düşüncesini içerdiği söylenebilir.

Bourdieu için sosyal sermaye kişilere atfedilecek veya mülkiyeti söz konusu olan bir şey olmaktan ziyade, başkalarıyla paylaşılan bir olgudur. Ancak, bireyin ulaşabileceği sosyal sermaye seviyesi, aslında onun sosyal ağlar içindeki pozisyonundan kaynaklanan ve ileride bazı hedeflere ulaşabilmek için yaptığı yatırım stratejilerinin bir sonucudur. Sosyal sermaye “uzun süreli iletişim ağlarına sahip olmayla bağlantılı fiili ve potansiyel kaynakların toplamını” temsil etmektedir (Bourdieu, 1986, s.248). Ayrıca Bourdieu, bireyin bağlarının değerinin (sosyal sermaye büyüklüğünün), harekete geçirebildiği bağlantı sayısına ve her bir bağlantıyla sahip olunan (kültürel, sosyal ve ekonomik) sermaye büyüklüklerine bağlı olduğunu ortaya koymuştur (Bourdieu, 1986, s.249). Öte yandan iletişim ağları içinde dayanışma, üyeliğin hem maddi hem sembolik olarak kârlı olması nedeniyle mümkün hale gelmektedir. Bu nedenle muhafaza edilebilmeleri de, rastlantısal ilişkilerin kısa veya uzun vadede doğrudan kullanılabilir ilişkilere

dönüştürülmesini hedefleyen ‘bireysel veya kolektif yatırım stratejilerini’ gerektirmektedir (Bourdieu’dan aktaran, Field, 2003, s.17).

Bourdieu özellikle farklı sermaye formlarının sosyal yapıyı nasıl şekillendirdiğini, sınıflar arası mücadeleyi ve sosyal sınıfların doğasını ne şekilde etkilediğini merak etmiştir. Bourdieu’nun çalışmasının en önemli katkısı, sosyal sermayeye diğer sermaye kavramları ile kurulan bir “bağlantı” olma hüviyetini vermesidir. Ekonomideki aktörler, sosyal ilişkiler kurmak suretiyle sosyal sermaye elde ederler ve bunu diğer (ekonomik ve kültürel) sermaye formlarına ulaşımda kullanabilirler.

Pierre Bourdieu sosyal sermaye kavramını sistematik olarak analiz eden ilk çağdaş araştırmacıdır (Portes, 1998), ancak kavramın bu kadar popüler olması Robert Putnam sayesinde.

Putnam, Leonardi ve Nanetti’nin (1993) tarihsel yaklaşımla rasyonel seçimi birleştiren teorik yaklaşımı, kurumsal performansın anlaşılmasında ortak eylem ve sosyal sermaye kavramlarının rolüne ilişkin aydınlatıcı bir çalışmadır. Putnam (1993, 1995, 2000) sosyal sermayenin “özel bir mal” olduğu konusunda rasyonel seçim kuramcılarının katılmakla birlikte, onun aynı zamanda bir “kamu malı” da olabileceğini ileri sürer. Putnam sosyal sermayeyi, cemaat, devlet ve hatta uluslar düzeyinde daha büyük insan toplulukları için bir kaynak olarak görür. “Sosyal sermaye, karşılıklı yarar için işbirliği ve eşgüdümü kolaylaştıran ağlar, normlar ve sosyal güven gibi sosyal organizasyon şekil ve niteliklerine dayanır” (Putnam, 1995, s.67). Diğer bir deyişle, sosyal sermaye, işbirliği ve eşgüdümü kolaylaştıran ağlar, normlar ve güven duygusudur. Bu tanımda sözü edilen ağlar, bireylerin birden çok örgüte üye olarak örgütler-arası sağladıkları bağlantılardır. Putnam “güven ve sosyal iletişim ağlarının geliştiği yerlerde bireyler, şirketler, yerleşim alanları ve hatta milletlerin zenginleştiğini” iddia etmektedir (Putnam, 2000, s.319). İtalyan demokrasisi üzerine yaptığı çalışmasında, güven ve işbirliği alışkanlıklarının gelişmesiyle ortaya çıkan toplumsal katılım ile refah arasındaki ilişkiye dikkat çekmiştir.

Putnam’ın çalışmasının başta Portes (2000) olmak üzere diğer bazı araştırmacılar (Foley ve Edwards, 1999; Woolcock, 1998) tarafından önemli ölçüde eleştiriye uğradığını belirtmek gerekir. Adı geçen araştırmacılar Putnam’ın yanı sıra Coleman’ı da hedefleyerek, her ikisini de, sosyal sermaye ile sosyal sermayenin sağladığı kaynaklar arasında açık ve net bir ayırım yapmadıkları için eleştirmişler; sosyal sermaye kavramı içinde tanımlanan güven ve normların, aslında sosyal sermayenin boyutları olmaktan ziyade sonuçları olduğunu ileri sürmüşlerdir.

Portes *sosyal sermayenin olumsuz yönlerine* de dikkat çekmiştir (Portes, 1998, 2000; Portes ve Landolt, 1996). Aşırı düzeyde sosyal sermaye kimi zaman, sosyal ağ dışında kalanları dışlayıcı veya ağ içi yükümlülükler ve beklentilere bağlı olarak bazı eylem ve seçenekleri sınırlayıcı etkiye sahip olabilir.

Field (2003), üç kurucu yazarın (Coleman, Putnam ve Bourdieu) sosyal sermayenin farklı türlerini birbirlerinden ayırmamış olmalarını ve sosyal sermayenin negatif yönlerini yeterince önemsememiş olmalarını önemli bir eksiklik olarak görmektedir. Field’e göre Coleman oldukça iyimser bir açıdan bakmakta; Putnam başarısızlık ihtimalini (yani sosyal

sermayenin negatif sonuçları olabileceğini) kabul etse de bunu üstün körü bir yaklaşımla ele almakta; Bourdieu ise sosyal sermayenin negatif yönünü sadece ondan mahrum kalanlar açısından görmektedir (Field, 2003, s.41).

*İktisat Disiplininde “Sosyal Sermaye” ve Ekonomik Etkileri*

İktisat, esas itibarıyla sosyal bir bilim olduğu halde, disiplinin sosyal yönünün genellikle göz ardı edildiği yadsınamaz bir gerçektir. Yine de son yıllarda “toplum” ile “ekonomi” arasındaki bağı vurgulama çabası fark edilmektedir. Bu bağlamda, iktisatçıların özellikle 1990’lardan itibaren yeni büyüme kuramı içinde sosyal sermayenin de yeni bir üretim faktörü olarak dahil edildiği çalışmalarının hızla arttığı gözlenmektedir.

Bugüne kadar üretimin temel unsuru olarak kabul edilen üretim faktörleri (emek, fiziki sermaye, doğal kaynaklar ve girişimcilik) ekonomik büyüme ve gelişmeyi tam olarak açıklamakta yetersiz kalmıştır. Dolayısıyla bunlara ilave olarak, çalışan kişinin bilgi ve becerisinin ele alındığı *beşeri sermaye* ve toplumsal güvene dayalı iletişim düzeyini belirleyen *sosyal sermaye*, son yıllarda “yeni üretim faktörleri” olarak iktisat teorisine dahil edilmiştir.

Bu noktada, aslında bağımsız bir üretim faktörü olmaktan ziyade sosyal sermayenin diğer kaynakları ‘tamamlayıcı’ nitelikte olduğunu kaydetmek gerekir: işlem maliyetlerini<sup>1</sup> azaltarak ekonomik sermayenin verimliliğini artırabilir; ya da finans veya beşeri sermaye eksikliği, güçlü sosyal ilişkiler devreye sokularak giderilebilir. Sosyal sermaye, fiziki ve beşeri sermaye yatırımlarının kârlılığını artıran bir unsurdur (Putnam, 1993); bilginin işlem maliyetini en aza indirir. Beşeri sermayenin gelişimi, büyümesi, yayılması ve rasyonel biçimde kullanılabilmesi, büyük ölçüde sosyal sermayenin varlığına bağlıdır. *İşlem maliyetlerinin azaltılması*, sosyal sermayenin ekonomik gelişmeye doğrudan etkilerinden biridir (Whiteley, 2000, s.541).

Ayrıca sosyal ilişkiler sayesinde *işbirliği ve ortak eylemlerin kolaylaşması ve güçlenmesi, öğrenme olanaklarının yaygınlaşması* da sosyal sermayenin ekonomik yararları arasında sayılmaktadır. Bireyler ve örgütler arası işbirliği, ölçek ekonomilerinin ortaya çıkmasına neden olur. Belirsizlik ortamında işbirliğinden doğan riskler ise yine güven sayesinde azalır ve güven, eyleme geçilmesini sağlar (Cooke ve Morgan, 2000, s.30-31). Bilgi aktarımı da yine güven sayesinde kolaylaşır. Ayrıca, güven düzeyi yüksek ilişkilere sahip insanlar, daha geniş ve zengin bilgi akımlarına taraf olduklarından dolayı daha yüksek bir öğrenme kapasitesine sahiptirler. (Cooke ve Morgan, 2000, s.31). Bilginin/enformasyonun paylaşılması sosyal sermayenin boyutları (güven, ağlar ve tekrarlanan alış-verişler) ile ekonomik performans arasında “aracılık” yapan bir role sahiptir (Wu, 2004). Kısacası sosyal sermaye, mevcut üretim faktörlerinin daha verimli ve rasyonel kullanılmasını sağlayarak ekonomik büyüme katkıda bulunur (Glaeser, vd., 2000).

Konuyla ilgili iktisat yazınına incelediğimizde, kavramı temel/ana-akım iktisat kuramıyla “bütünleştiren” bir yaklaşımın egemen olduğu görülmektedir. Bu çalışmaların pek çoğu, başka amaçlar için toplanmış verileri kullanarak

<sup>1</sup> İşlem maliyetleri, ekonomik faaliyet içinde üç şekilde görülür: arama maliyetleri, pazarlık maliyetleri, toplumsal düzeni ve sözleşmelerin gereklerinin yerine getirilmesini sağlamanın maliyeti.

sosyal sermaye ile ekonomik büyüme/kalkınma arasında nedensellik ilişkisi bulma çabaları olarak nitelendirilebilir. Ancak bu yaklaşıma yönelik eleştiriler de mevcuttur. Dolayısıyla tartışmaların halen sürdüğü bir ortamda, kavramı temel iktisat kuramıyla bütünleştiren yaklaşıma sahip araştırmacıların da son yıllarda yaptıkları çalışmalarda bu tartışmaları ve eleştirileri dikkate aldıklarını görmek mümkündür.

İktisat disiplini içinde yer alan ampirik araştırmalardan bir kısmı sosyal sermayenin makro ekonomik düzeyde pozitif etkiler doğurduğu iddialarının kanıtlarını araştırmakta, diğer bir kısmı ise daha mikro düzeye, örneğin işgücü piyasasına ya da sosyal sermayenin şirket performansına etkileri üzerine odaklanmaktadır.

Makro düzeyde sosyal sermaye çerçevesine ekonomik aktörlerin iş yaptıkları ortam, yani makro ekonomik ortam düzleminde bakılmaktadır. Burada *kurumlar, yasal çerçeve*, devletin rolü ile devletle piyasalar arasındaki boşluğu dolduran *sivil toplum kuruluşları* ön plana çıkmaktadır. Araştırmaların büyük çoğunluğu, ülkelerin güven düzeylerini ve enformel kurumlarını yansıtan Dünya Değerler Araştırması (DDA-WVS) verilerini sosyal sermaye göstergesi olarak almaktadır. Dünya Değerler Araştırmasında yapılan anketler<sup>2</sup>, kişilerin yaşamla ilgili algılarına, siyaset ve toplum, din ve ahlak anlayışlarına dair başlıklar da içermektedir (Inglehart ve Welzel, 2007; Inglehart vd., 2004).

Sosyal sermaye göstergesi olarak *güven* seviyesi değişkenini alan Knack ve Keefer (1997), Dünya Değerler Araştırması verilerinden oluşturdukları güven endeksini kullanarak<sup>3</sup>, güven düzeyiyle ekonomik büyüme arasında güçlü pozitif bir ilişki tespit etmişlerdir. Narayan ve Pritchett (1996); Inglehart (1997, 1999); Knack (2000); Whiteley (2000); Zak ve Knack (2001); Granovetter (2005); Dincer ve Uslaner (2007)'e ait çalışmalarda da benzer sonuçlara ulaşılmıştır. Knack ve Keefer (1997) ayrıca yüksek gelirli, gelir dağılımının eşit olduğu, kurumların iyi işlediği, eğitim düzeyi yüksek ve etnik bakımdan homojen bir nüfusa sahip ülkelerde güven ve sivil katılım kültürünün daha güçlü olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Yine, literatürün önemli bir kısmını da özellikle, Dünya Bankası inisiyatifindeki sosyal sermaye çalışmaları kapsamında, geri kalmış ülkelerin kırsal kesimlerinde yürütülen kalkınma araştırmaları, alan çalışmaları oluşturmaktadır. Bu çalışmalarda, sosyal sermayenin kalkınma projelerinin başarıyla uygulanması ve izlenmesi sürecindeki rolü ele alınmaktadır. Isham, Kaufmann ve Pritchett (1997) *sivil özgürlükler* arttıkça, kalkınma projelerinin getirisinin de arttığını göstermişler, bunu da özgür bir toplumun, bir sosyal sermaye çeşidi olan "ortaklaşa lobi yapma" faaliyetinin ortaya çıkmasını sağlayacak ortam sunduğu şeklinde açıklamışlardır.

Ayrıca değerler, normlar, gelenekler, örf ve adetler de *kültürü* yansıtmak üzere ele alınmakta ve bunlar da "enformel kurumlar" olarak tanımlanmaktadır. Kültürün kişi başına GSYİH'ya etkisi ile ilgili çalışmasında Tabellini (2005)

ekonomik büyümenin en önemli belirteçlerinden biri olarak tarihsel süreci esas almakta, kültürün tarihle bugünkü ekonomik gelişme arasındaki bağlantıyı kuran unsur olduğunu ileri sürmektedir. Knowles ve Weatherston (2006) da yine enformel kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ile ilgili çalışmalarında kurumların ve coğrafi konumun büyüme oranı üzerindeki etkilerini karşılaştırmışlardır. Guiso, Sapienza ve Zingales (2006) kültürün beklentiler ve tercihler üzerindeki etkisi yoluyla ekonomik sonuçları üzerine odaklanmışlar, örneğin güvenin girişimci olma olasılığını, kültürel değerlerin tasarruf ve yatırım kararlarını nasıl etkilediğini araştırmışlardır.

Enformel kurumlarla ilgili az sayıda çalışmadan biri de Dobler (2009)'e ait olup, bu çalışmada Dobler, yüksek oranda bir Protestan nüfusun ekonomik büyümeyi destekleyen enformel kurumlar üzerinde olumlu yönde bir desteğe sahip olduğu, yüksek oranda bir Müslüman nüfusun ise büyümeyi destekleyen formel kurumlarla negatif bir ilişki sergilediği bulgusuna ulaşmıştır<sup>4</sup>. Burada vurgulanan, belirli tipte davranışların, normlar ve değerlerin faktör birikimini ve teknolojik gelişmeyi sağlarken, belirli tiptekilerin sağlamadığıdır.

İktisatçılar mikro düzeyde sosyal sermayeye ise *piyasaların etkin işleyişindeki önemi* bakımından dikkat çekmektedirler. Akrabalık, din ve etnik girişimcilik temelinde ortaya çıkan bu tip sosyal sermayenin ekonomik etkilerinden biri, bilgi paylaşımı, koordinasyon ve ortak karar alma süreçleri için gayri-resmi bir çerçeve oluşturmaktır (Serageldin ve Grootaert, 2000, s.47). Böylesi bir çerçevede yoğun bir *iletişim ağı oluşacağından bilgi eksikliğinden* kaynaklanabilecek piyasa aksaklıkları ortadan kalkacak, ekonomik birimler daha etkin karar alabileceklerdir. Sanayi bölgeleri üzerine yapılan bazı çalışmalara göre muhtelif firma ve endüstri bağlantıları sayesinde ortaya çıkan işbirliği ağları, koordinasyonu kolaylaştırarak işlem maliyetlerinin azalmasını ve dolayısıyla pozitif dışsallıkların yaratılmasını sağlamaktadır (Putnam, 1993, s.5).

(i) *Sosyal Sermayeyi Temel İktisat Kuramıyla Bütünleştiren Yaklaşım*: İktisadi analizde sosyal sermaye kavramının ekonomik analizdeki "eksik bağlantı" olarak ele alındığı ve mevcut iktisadi yaklaşımlar içine dahil edilmeye çalışıldığı görülmektedir. Bugün iktisat teorisinin önemli ölçüde dayandığı "metodolojik bireycilik" olarak tanımlanan ve rasyonel seçim, fayda maksimizasyonu ve benzer kavramlarla mikroekonomide tarifini bulan yaklaşım, sosyal sermayeye de "bireyci" bir bakış açısından bakmakta, sosyal sermayeyi bireye ait ya da bireye özgü bir nitelik olarak görmektedir. Bu bağlamda, toplumlara ait sosyal sermaye bireylere ait olanların toplamından oluşur. Bu yaklaşımı benimseyen araştırmacıların genelde sosyal sermayenin pozitif ekonomik etkilerine odaklandıkları söylenebilir.

Söz konusu yaklaşımın önderlerinden Becker'e göre insan davranışı pek çok alanda aslında hep aynı prensibe göre, yani "rasyonel" olarak şekillenmektedir. Dolayısıyla, hane halkı, firmalar veya diğer organizasyonlar, maksatlı olarak fayda ya

<sup>2</sup> Bugüne kadar beş dalga halinde düzenlenen anketler, sırasıyla 1981-1984, 1990-1993, 1995-1997, 1999-2004 ve son olarak 2006-2008 dönemlerini kapsamaktadır (WVS, 2009).

<sup>3</sup> Burada atıfta bulunulan araştırmaların çoğunda benzer şekilde Dünya Değerler Araştırması verilerinden türetilen (güven, normlar, kurumlar, vb ilişkiler) endekslerle çalışılmıştır.

<sup>4</sup> Enformel kurumlar ve ekonomik kalkınmaya etkileri konusunda ilk örneklerden biri Max Weber'in 1904-05'de yayınlanan Protestan ahlakı ile ilgili ünlü tezidir. Weber'e göre kapitalizmin ortaya çıkışı Protestan inancı ve buna bağlı davranış biçimleriyle ilgilidir. Dini inançlara bağlı olarak şekillenen düşünce, tutum ve davranışlar ekonomilerin gelişimini etkiler.

da zenginliklerini maksimize etmeye çalışırlar. Becker, daha önce araştırmacıların alışkanlıklara dayalı ve genellikle irrasyonel olduğunu varsaydıkları insan davranışlarına, rasyonel ve optimize edici olarak yaklaşmış ve “ekonomik yaklaşım” olarak tanımladığı modelini birbirinden farklı pek çok alana uygulamıştır. Becker kendi deyişiyle, iktisatçıların genel olarak tasavvur ettiklerinin çok daha ötesindeki sosyal konuların analizinde iktisadi yaklaşımı benimsemiş bir araştırmacıdır (Fine, 2001, s.42). Becker’in sosyal olanın değerini fark etmesi 1996 tarihli *Accounting for Tastes* (Zevklerin Hesaba Katılması) adlı çalışmasında sosyal sermaye kavramını kapsama ihtiyacı şeklinde yansımaları bulmuştur. Öte yandan iktisat dışında kalan sosyal bilimlerde uygulanan bilimsel yöntemler üzerinde de dolaylı bir etki yaratmış, özellikle son yıllarda sosyolog ve siyaset bilimciler “rasyonel seçim” kuramlarına dayalı modellerle çalışmaya başlamışlardır (Okay, 2004). Nitekim Becker’in yukarıda açıklanan rasyonel seçim kuramcısı James Coleman ile Chicago Üniversitesinde yakın bir mesai ilişkisinin olduğunu burada vurgulamakta fayda vardır (Fine, 2001). Becker bu üniversitede hem iktisat hem sosyoloji bölümlerinde görev yapmakta idi. Coleman ise 1980’lerin sonlarından itibaren sosyal sermayeye sosyoloji disiplini içinde yer vermeye başlamıştır. Buna sosyal değişim teorisi ile devam ederek, bir taraftan sosyal sermaye oluşumunda vurguyu psikolojiden ekonomiye kaydırmış, diğer taraftan rasyonel seçim kuramını geliştirmiştir. Dolayısıyla her ikisinin de rasyonel seçim yaklaşımını benimsemiş olmaları tesadüfün ötesindedir diyebiliriz.

Fine, iktisat disiplininin sosyal sermaye kuramına katkısının “metodolojik bireycilik” ve buna bağlı olarak piyasa aksaklıklarına cevaben “sosyal olanı rasyonel seçime indirgeme” (indirgemecilik) yaklaşımını olduğunu söyler (2001, s.17). Sosyal sermayenin bu tip iktisadi yorumları ile sosyal ilişkiler fiziki sermaye gibi somutlaştırılarak, ele alınacak konuların havada kalması önlenmiş olur.

Sosyal sermaye kavramının temel iktisat teorisi ile bütünleştirilmesinde bazı araştırmacılar onu fayda fonksiyonunda bir tercih olarak, bazıları bireye ya da firmaya ait bir kaynak olarak, bir kısmı da enformasyon asimetrisinden kaynaklanan riskin ortadan kaldırılmasında kullanılacak bir araç olarak ele almışlardır (Knorringa ve van Staveren, 2006).

(ii) *Sosyal Sermaye İle İlgili Metodolojik Bireyci Bakış Açısına Yönelik Eleştiriler*: Yukarıda açıklanan metodolojik bireyciliğe karşı çıkan ve sosyal sermayeyi bir sonuç olmaktan ziyade, dayanışma, sosyal bütünleşme, yönetme, egemen olma, prestij, itibar, güven, sosyalleşme ve örgütlenmeyi açıklayan bir “araç” olarak gören araştırmacılar da bulunmaktadır. Bu grupta yer alanlar arasında Adler ve Kwon, Field ve Fine sayılabilir. Sosyal sermayeyi iktisadi yaklaşımla bütünleştiren metodolojik bireyciliğin eleştirisinde de, sosyoloji ve siyaset bilimindeki “sosyal yapıyla iç içelik” yaklaşımına paralel olarak, sosyal sermayenin esas itibarıyla bireysel değil “toplumsal” bir çıkış noktasına sahip olduğu düşüncesi hakimdir.

Granovetter’e göre, rasyonel seçim kuramı, oyun teorisi ve işlem maliyetleri yaklaşımlarındaki esas sorun, girdiği ilişkilerden bağımsız hareket eden “sosyalleşmemiş” bir insan modelini esas almaları ve dolayısıyla insanların sosyal ağlara katılımlarının, onları kişisel menfaatleri doğrultusunda

fırsatçı davranmaktan alıkoyan alternatif motivasyon kaynaklarını nasıl ortaya çıkarabildiğini dikkate almamalarıdır (Granovetter, 1985, 1992). Oysa ekonomik kurumların oluşumu dahi “sosyal” bir niteliğe sahiptir: bu kurumları oluşturmak için bir takım kaynakları harekete geçiren insanlar, içinde buldukları sosyal ilişkileri (ağları) tarafından yönlendirilirler. Unutmamak gerekir ki, insanların motivasyon, bilgi ve sahip oldukları kaynakları ve dolayısıyla eylemleri bu ilişkilere bağlı olarak kolaylaşır ya da kısıtlanabilir.

Kişisel çıkar dışında kalan, sosyal ve tarihsel koşullar tarafından belirlenmiş değerleri ve erdemliliği dikkate almaması da metodolojik bireyci yaklaşımla ilgili önemli bir eleştiridir. Oysa insanların paylaştıkları ve uğruna mücadele verdikleri dostluk, işbirliği, dürüstlük, sorumluluk ve güven gibi bazı inanç ve değerleri vardır ve bu değerleri yaşatmak isterler. Bu da *maksatlılık/kasıtlılık* (intentionality) olarak anılan başka bir metodolojik yaklaşımdır. Bir grup insan her ne kadar kendi menfaatleri için bir araya gelmiş olsalar da (örneğin işadamları derneği), en azından asgari müştereklerde buluşmaları koşuluyla, üyeler arasında sosyal bir ilişki oluşabilir ve sürdürülebilir. Bu kişiler, çıkarıcı davranışları azaltmak için birbirlerine güvenmek, grup içi etkileşimi kolaylaştırmak için bazı temel sosyal normları paylaşmak zorundadırlar. Bazı ortak inançlara sahip olma gerekliliği, özellikle belirsizlik ortamlarında ve yasal çerçeve zayıf ise çok daha vazgeçilmez olur (Knorringa ve van Staveren, 2006, s.13).

Sosyal sermayenin iç içe bulunduğu spesifik sosyal çevre önemlidir ve onun bu çevresel koşullara bağlılık özelliği kaynaklara ulaşım bakımından neden *eşitsizliklerin* olduğunu anlamamızı kolaylaştırır (Foley ve Edwards, 1999). Burada hem sosyal sermayenin bizi *kendisinin*, hem de sosyal sermayenin *kullanımı ve dağılımının*, tarihsel ve sosyal koşullardan etkilendiği kastedilmektedir. Buna göre sosyal ve tarihsel koşullar, başlangıç koşullarında farklılıklar yaratarak sonuçları etkilemiş ve bazı kesimlerin sosyal sermaye seviyelerinin değişmesine yol açmış olabilir.

Metodolojik bireyciliği eleştiren araştırmacılar, sosyal sermayenin negatif yönü olarak anılan, insanlar arası ilişkilerde güç dengesizliklerine bağlı olarak ortaya çıkan dışlama, denetleme ve eşitsizlik gibi ekonomik etkilerin de dikkate alınması gerektiğini vurgulamışlardır. Özellikle sosyal ilişkilerin yapısında var olan güç dengesizlikleri belirgin olduğunda, sosyal sermaye sayesinde elde edilecek ekonomik yararlar azalır veya ülke bütünündeki ekonomik etkisizlik pahasına sosyal sermayeden sadece belli bir grup yararlanır. Söz konusu güç asimetrisi, bazılarının daha “güçlü” oldukları için diğerlerini yönlendirmeleri, hatta belirledikleri belli ayrımcı kriterler çerçevesinde gruba kabul ve gruptan dışlama (kimlerin gruba dahil olacağı veya gruptan dışlanacağı) süreçlerini de kontrol etmeleri ile sonuçlanır.

Kimi zaman da, dışarıdan “güven” ve “işbirliği” olarak görünenin arka planında “güç” olabilmekte ve bu güç, zayıf tarafların manipüle edilmesi yoluyla çıkar çevrelerine hizmet etmek üzere kullanılabilir (Hardy, Phillips ve Lawrence, 1998, s.65). Sosyal sermayenin yararlarının ortaya çıkmasını sağlayan, belirsizliğin ortadan kalkması, yani öngörülebilirlik veya *güvenilirlik*, güvenin mevcudiyetinden kaynaklanabileceği gibi, güçten, yani korkudan da

kaynaklanabilir. Bu nedenle, güvene dayalı ilişkiler ile güce dayalı ilişkiler ayrımının mutlaka yapılması gerekir.

Sonuç olarak, bir toplumdaki asimetrik ilişkiler piyasaların bölünmesine, giriş engellemelerine, rant kollamaya, kartellere, tekeli eğilimlere, olumsuz dışsallıklara, bedavacılığa ve dolandırıcılığa yol açabilir. Diğer bir deyişle toplumdaki güç dengesizlikleri, kaynakların etkin dağılımı üzerinde olumsuz etkiler yaratarak, sosyal sermayenin negatif veya “kötü huylu” formlarının ortaya çıkmasına neden olabilir.

*İşlem maliyetleri* açısından bakılırsa, bir ülkedeki elit kesim görevlilere rüşvet vererek vergi kaçırabilir ve herkese uygulanan normal prosedürlerden kaçınabilir. Bu durumda anılan kesim maliyetlerini azaltarak fayda sağlayacak, ancak bu tabii ki ekonominin tümüne bir maliyet yüklemek pahasına gerçekleşecektir. *Ortak eylem* açısından baktığımızda ise, dışlama süreçlerinin özellikle bazı grupların kredi ve işgücü piyasalarına girişine engeller oluşturarak piyasaların bölünmesine neden olduğu görülmektedir. Alternatif olarak bazen de ortak eylemin kartel gibi bir piyasa gücünün oluşturulmasına yaradığı görülür. Yine burada da küçük bir grubun menfaatleri diğer grupların (işsizler ve tüketicilerin) menfaati önüne geçer. Nihayet, *öğrenme olanaklarının yaygınlaşması* bakımından yaklaşıldığında, yine yüksek derecede *eşitsizliğin* olduğu bir iş ortamında, diğer insanlardan öğrenmeyi teşvik edecek sosyal destekler ve fırsatlar sınırlı kalabilir. Ayrıca öğrenme sürecine, (eşitsizlikler nedeniyle) bir sektördeki firmaların tümünün katılmasına izin verilmemesi durumunda o sektörde ortaklaşa öğrenme olanakları kısıtlanmış olacaktır (Knorringa ve van Stavaren, 2006).

(iii) *Sosyal Sermayenin Ölçümü Konusundaki Eleştiriler:* Öte yandan sosyal sermayenin ölçümünde gösterge olarak betimlenen bir takım unsurlar sosyal sermayeyi doğrudan temsil eden ve net bir ölçüm sağlayacak göstergeler olmaktan ziyade, dolaylı ve “yaklaşık” göstergeler niteliğindedir ve çoğu zaman da sosyal sermaye ile sonuçlarının birbirine karşıtlığı söylenebilir. Sosyal sermaye konusunda bugüne kadar yapılan deneysel çalışmalarda güven, grup üyeliği ve sosyal normların ölçümü için kullanılan yöntemler eleştiriye maruz kalmıştır. Bu nedenle özellikle sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkileri olduğuna dair makro düzeyde ortaya konulan *kanıtların yetersiz olduğu* ileri sürülmektedir.

Deneysel çalışmaların çoğunda sosyal sermayenin tipik unsurları içinde yer alan “güvenin” ölçülmeye çalışıldığı görülür. Kişiler arası güvenin ölçülmesi için pek çok araştırmacı, Michigan Üniversitesi’nden Inglehart öncülüğünde yürütülen ve farklı dönemlerde birden çok ülkeye uygulanan “Dünya Değerler Araştırmasında” (WVS-World Values Survey) yer alan şu soruyu sormaktadır: “Genel olarak insanlara güvenir misiniz yoksa onlarla ilişkilerinizde çok dikkatli ve temkinli mi davranmanız gerekir?” Bir toplumdaki sosyal sermaye düzeyinin “insanlara güvenirim” şıkkının tercih edilme oranı ile doğru orantılı olduğu kabul edilir. Sosyal sermayenin yüksek olduğu ülkeler, daha ziyade gelişmiş ülkelerdir. Gelişmiş ülkelerin sadece insan, fizik ve mali sermaye açısından değil aynı zamanda sosyal sermaye bakımından da ön planda oldukları söylenebilir. Ancak kişisel düzeyde toplanan verileri bu şekilde toplulaştırılarak sosyal güven ölçütü olarak

kullanan bu yaklaşım sosyal ve tarihi şartları dikkate almamaktadır. Oysa ülkelerin tarih ve kültürleri, toplumsal yapının ne ölçüde hiyerarşik olduğu, aile yapısı, eğitim düzeyi, gelirin ne oranda eşit dağıldığı, sivil toplumun gücü, vb. daha pek çok faktör sosyal sermaye kaynakları arasında sayılmalıdır.

Field’e göre ağ-düzenekleri ve güven gibi kavramlar açık bir formüle dönüştürülemez ölçüde muğlaktır ve insanlar için ifade ettikleri şey genelde içinde buldukları çevre ve şartlara bağlıdır, bu da mevcut iktisadi anlayışa dahil iktisatçıların bunun üstesinden gelmesini zorlaştırmaktadır (2004, s.57).

Sosyal sermayenin ölçümündeki en önemli problem birbirinden farklı çok sayıda birey, faaliyet ve davranış biçimini içeriyor olmasından kaynaklanmaktadır. Fine, araştırmaların çoğunda bütün bireylerin aynı, bütün faaliyet ve davranışların da birbirine eş olduğu varsayılarak ölçme sorununun halledildiği, bireyler arasındaki etkileşim sayısı toplamını bulmanın yeterli sayıldığı eleştirisini getirmektedir (2001, 176). Yapılan deneysel çalışmalarda, örneğin grup üyeliği ölçümünde grupların türleri, amaçları ve yapıları arasında ayırım yapılmamakta, ayrıca grup içindeki güç odakları, grup içi ve gruplar arası güç ilişkileri herhangi bir şekilde dikkate alınmamaktadır. Hoeber Rudolph da bu nedenle, grupların siyasi nitelikte olup olmadıklarını, siyasi olanların da çıkar amaçlı olup olmadıklarını, grup yapısının hiyerarşik mi yoksa eşitlikçi mi, üyeliğin gönüllü mü yoksa yüklenilmiş mi olduğunu öğrenmek gerektiğini belirtir (2004, s.1766).

## Sonuç

Sosyal sermayeye kavramsal ve kuramsal yaklaşımlar bakımından, iktisadi analizdeki, bireyi ön plana alan metodolojik bireycilik ya da rasyonel seçim, diğer sosyal bilim dallarını da etkisi altına almış görünmekle birlikte, bu ana-akım iktisadi yaklaşımı eleştiren görüşler de mevcuttur. Buna göre sosyal sermaye, içinde bulunulan toplumsal şartlara bağlıdır ve toplumdaki eşitsizlik ve hiyerarşilere bağlı olarak da toplum içinde eşit bir dağılıma sahip değildir. Bireyden önce, sosyal ağlara yer veren bu yaklaşım, sosyal sermayenin grup düzeyinde bir kaynak olduğu düşüncesini içerir. Ayrıca araştırmalardaki yaklaşım ve ölçümle ilgili bazı eksikliklere ilişkin tartışmalar da süregelmektedir. Esasında tüm bu tartışmalar sosyal sermaye ile ilgili kavramsal ve kuramsal çerçevenin oluşturulması sürecinin halen sürdüğünü göstermekte, söz konusu eleştirel yaklaşımlar da, sosyal sermayeyi temel iktisat kuramıyla bütünleştirici yaklaşıma sahip araştırmacıların bu eleştirileri dikkate alan yeni modeller geliştirmelerine yol açarak, bu sürece katkıda bulunmaktadır. Dolayısıyla, başlangıçta sosyal sermayenin sadece pozitif yönü görülmüşse de, zaman içinde pek çok araştırmacı negatif yönlerinin varlığını kabul etmiştir. Zira, sosyal sermayenin her zaman toplum yararına sonuçlanması, otomatik biçimde olumlu sonuçlara yol açması söz konusu olamaz.

Öte yandan kavramla ilgili yaklaşım farklılıklarına bağlı olarak, sosyal sermayenin farklı şekillerde tanımlandığı ve farklı ölçütlerin geliştirilmiş olduğu görülmektedir.

Bu noktada, sosyal sermayenin toplumsal ve ekonomik gelişmedeki önemini dikkate alan bir tanım şu şekilde yapılmalıdır: “Sosyal sermaye, insanlar arası güven, birlik ve

bütünlük duygusuna dayalı olarak, işbirliği ve ortak eylem potansiyelini harekete geçirmek suretiyle *birlikte çalışmayı* olanaklı hale getirir”.

Bir toplumun sosyal sermayesi, yani birlikte iş yapabilmeye kültürü zayıfsa, üretim yapılamaz. Türkiye’de geçmişte ve günümüzde yaşanan krizler, ekonomik kalkınma bakımından halen istenilen seviyelere ulaşamamız, bölgeler arası gelişme farklılıkları ve buna bağlı ağırlaşan toplumsal sorunlar dikkate alındığında, toplumun sosyal sermayesinin yakın plana alınması ve konunun daha fazla gecikilmeksizin ülkemizde de derinliğine tartışılmaya başlanması zarureti açıktır ortaya çıkmaktadır.

Dünya Değerler Araştırmalarının sonuçları Türkiye'nin sosyal sermaye açısından oldukça geri bir konumda olduğunu göstermektedir (WVS, 2009). Ancak bunun ulusal düzeyde deneysel çalışmalarla yeterince desteklendiğini söylemek mümkün değildir<sup>5</sup>.

Bu çalışmada sosyal sermayeyle ilgili birbirinden farklı alanlarda yürütülen araştırmalar yakın plana alınmak suretiyle, ekonomik gelişme çabalarına önemli katkısı olduğu düşünülen bu yeni kavramın daha iyi anlaşılmasının sağlanması ve kavramın geliştirilmesine katkıda bulunacak nitelikte disiplinler arası ortak projelere olan ihtiyaca dikkat çekilmesi amaçlanmıştır.

### Kaynakça

- Adler, P. ve Kwon, S. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, 27 (1), 17–40.
- Arrow, K. (2000). Observations on social capital. Dasgupta, P. ve Serageldin, I. (Eds.) *Social capital; a multifaceted perspective* içinde (3-5). Washington D.C.: World Bank.
- Becker, G. (1996). *Accounting for tastes*. Cambridge: Harvard University Press.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. Richardson, J. G. (Ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* içinde (241-258). New York: Greenwood.
- Burt, Ronald S. (1992). *Structural holes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Burt, Ronald, S. (1997). A note on social capital and network content. *Social Networks*, 19, 355-374.
- Burt, Ronald S. (2005). *Brokerage and closure: An introduction to social capital*. New York: Oxford University Press.
- Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94 (Supplement) 95-120.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Cohen, J. (1999). Trust, voluntary association and workable democracy: The contemporary American discourse of civil society. Warren, M.E. (Ed.) *Democracy and trust* içinde (208-248). Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Cooke, P.M. ve Morgan, K. (2000). *The associational economy: Firms, regions and innovation*. Oxford: Oxford University Press.
- Dasgupta, P. (2000). Economic progress and the idea of social capital. Dasgupta, P. ve Serageldin, I. (Eds.) *Social capital; a multifaceted perspective* içinde (325-424). Washington, D.C.: World Bank.
- Dincer, O. ve Uslaner, E. (2007). Trust and growth. *Nota Di Lavoro* 73.2007 *The Fondazione Eni Enrico Mattei Note di Lavoro Series*. Temmuz 2009, <http://www.feem.it/Feem/Pub/Publications/WPapers/default.htm>
- Dobler, C. (2009). The impact of institutions, culture, and religion on per capita income. *Hohenheim University Paper Nr. 28/2009*, Stuttgart. Erişim tarihi: 23.06.2009, <http://www.socialcapitalgateway.com>
- Field, J. (2003). *Social capital*. London and New York: Routledge.
- Fine, B. (2001). *Social capital versus social theory: Political economy and social science at the turn of the millennium*. London and New York: Routledge.
- Flora, J. (1998). Social capital and communities of place. *Rural Sociology*, 63, 481-506.
- Foley, M.W. ve Edwards, B. (1999). Is it time to disinvest in social capital? *Journal of Public Policy*, 19(2), 141-173.
- Fukuyama, F. (2000). *Güven, sosyal erdemler ve refahın yaratılması*. (A. Buğdaycı, Çev.) İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları. (Orijinal çalışma basım tarihi: 1995.)
- Glaeser, E.L., Laibson, D. ve Sacerdote, B. (2000). The economic approach to social capital. *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper*, No. 7728, <http://www.nber.org/papers/w7728>.
- Grabowski, R. (1998). Development, markets and trust. *Journal of International Development*, 10, 357-371.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology* 91, 481-510. 15 Temmuz 2009, <http://www.jstor.org/stable/2780199>.
- Granovetter, M. (1992). Economic institutions as social constructions: A Framework for analysis. *Acta Sociologica*, 35 (1), 3-11.
- Granovetter, M. (2005). The impact of social structure on economic outcomes. *Journal of Economic Perspectives*, 19(1), 33-50. 10 Temmuz 2009, URL: <http://www.jstor.org/stable/4134991>.
- Guiso, L., Sapienza, P. ve Zingales, L. (2006). Does Culture Affect Economic Outcomes? *Journal of Economic Perspectives*, 20(2), 23-48.
- Hanifan, L. (1916). The rural school community center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, 130-138.
- Hardy, C., Phillips, N. ve Lawrence, T. (1998). Distinguishing trust and power in interorganizational relations; forms and facades of trust. Lane, C. ve Bachman, R. (Eds.), *Trust within and between organizations; conceptual issues and empirical applications* içinde (64-87). Oxford: Oxford University Press.
- Huang, F. (2003). Social trust, cooperation, and human capital. *Department of Economics, The University of Pennsylvania*. 15 Temmuz 2009. <http://www.ssc.upenn.edu/~fali/hcsc815.pdf>
- Inglehart, R. (1997). *Modernization and postmodernization: cultural, economic and political change in 43 societies*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Inglehart, R. (1999). Trust, well-being and democracy. Warren, M. (Ed.), *Democracy and trust* içinde, 88-120. Cambridge: Cambridge University Press.
- Inglehart, R., Basanez, M., Diez-Medrano, J., Halman, L. ve Luijckx, R. (Eds.). (2004). *Human beliefs and values: A cross-cultural sourcebook based on the 1999- 2002 Values Surveys*, Mexico: Siglo Veintiuno Editores.
- Inglehart, R. ve Welzel, C. (2007). *Modernization, cultural change, and democracy: The human development sequence*. (5. Baskı). Cambridge: Cambridge University Press.
- Isham, J., Kaufmann, D. ve Pritchett, L. (1997). Civil liberties, democracy, and the performance of government projects. *World Bank Economic Review* 11(2), 219-242.
- Knack, S., ve Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112, 1251–1288.
- Knack, S. (2000). Social capital and the quality of government: Evidence from the United States, *The World Bank Policy Research Working Paper Series*, 2504, Temmuz 2008, <http://ssrn.com/abstract=632574>.
- Knorrniga, P. ve van Staveren, I. (2006). Social capital for industrial development: operationalizing the concept. *Report prepared for COMPID Research Programme*, Vienna: UNIDO.
- Knowles, S. ve Weatherston, C. (2006). Informal institutions and cross-country income differences. *University of Nottingham, CREDIT Research Paper*, No. 06/06. Temmuz 2009, <http://www.nottingham.ac.uk/economics/credit/research/papers/cp0606.pdf>
- Lin, N. (2001). *Social capital: A theory of social structure and action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Loury, G. (1977). A dynamic theory of racial income differences. *Northwestern University Discussion Paper*, No. 225, June 1976. <http://www.kellogg.northwestern.edu/research/math/papers/225.pdf>
- Loury, G. (1987). Why should we care about group inequality? *Social Philosophy and Policy*, 5(1), 249-271.
- Moore, M. (1994). How difficult is it to construct market relations? A commentary on Platteau. *Journal of development studies*, 30, 818-830.
- Narayan, D. ve Pritchett, L. (1996). Cents and sociability: Household income and social capital in rural Tanzania, *World Bank Policy*

<sup>5</sup> Esasen Dünya Değerler Araştırmaları dışında Türkiye’de sosyal sermayeyi ölçme çabasına giren az sayıda çalışmaya rastlanmaktadır (örn., Secor, A.C. ve O’Loughlin, J., 2005).



- Research Working Paper, No: 1796*. Eylül 2008, <http://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/1796.html>.
- Okay, N. C. (2004). Gary Becker'in iktisadi modelleri üzerine. *Pivolka*, 3(11), 17-18. Şubat 2009, <http://www.elyadal.org/PiVOLKA/11/becker.htm>.
- Portes, A. ve Landolt, P. (1996). The downside of social capital. *The American Prospect*, 26, May-June, 18-21.
- Portes, A. (1998). Social capital: Its origins and applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24. Temmuz 2008, EBSCO Veri tabanı.
- Portes, A. (2000). The two meanings of social capital. *Sociological Forum*, 15(1), 1-12.
- Putnam, R. Leonardi, R. ve Nanetti, R.Y. (1993). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Putnam, R.D. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6 (1), 65-78.
- Putnam, R.D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of american community*. New York: Simon and Schuster.
- Secor, A.C. ve O'Loughlin, J. (2005). Social and political trust in İstanbul and Moscow: a comparative analysis of individual and neighbourhood effects. *Royal Geographical Society (with The Institute of British Geographers)*. Ağustos 2009, <http://www.uky.edu/AS/Geography/faculty/secoroloughlin2005.pdf>
- Serageldin, I. ve Grootaert, C. (2000). Defining social capital; an integrating view. Dasgupta, P. ve Serageldin, I. (Eds.) *Social capital; a multifaceted perspective* içinde (40-58). Washington, D.C.: World Bank.
- Tabellini, G. (2005). Culture and institutions: Economic development in the regions of Europe. *CESifo Working Paper, No. 1492*. Mart 2009, [http://www.cesifo-group.de/DocCIDL/cesifo1\\_wp1492.pdf](http://www.cesifo-group.de/DocCIDL/cesifo1_wp1492.pdf).
- Westlund, H. (2006). Social capital as capital in the economic sense. *Social capital in the knowledge economy: Theory and empirics* içinde (27-38). Springer Berlin Heidelberg.
- Whiteley, P. (2000). Economic growth and social capital. *Political Studies*, 48, 441-466.
- Woolcock, M. (1998). Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society*, 27 (2), 151-208.
- Woolcock, M. ve Narayan, D. (2000). Social capital: Implications for development theory, research, and policy. *The World Bank Research Observer*, 15 (2), 225-249.
- WVS (2009). *World Values Survey 1981-2008, Official Aggregate v.20090901*. World Values Survey Association. *Aggregate File Producer: ASEP/JDS, Madrid*. Eylül 2009, <http://www.worldvaluessurvey.org>.
- Wu, Wei-Ping (2004). Transaction cost, social capital and firms' synergy creation in Chinese business networks: An integrative approach. *Asia Pacific Journal of Management*, 21, 325-343.
- Zak, P. ve Knack, S. (2001). Trust and growth. *Economic Journal* 111, 295-321.

Kabul Tarihi: 17 Aralık 2009