

Genelleşmiş Güven ve Toplumsal Cinsiyet

Generalized Trust and Gender

Suna BAŞAK*

Öz

Durkheim'in "Bir sözleşmede her şey sözleşmeye geçirilemez" şeklindeki ünlü deyişi güven konusunun en özlü ifadesidir. Modernizmden postmodernizme geçişle birlikte güvende meydana gelen değişimler ve bu değişimler çerçevesinde oluşan yeni güven tipleri, sosyolojinin yeniden keşfettiği alanlardır. Günümüzde sosyologlar, siyaset bilimciler ve hatta politikacılar için endişe verici durum, güvensizliğin ortaya çıkmasıdır. Sosyal bilimler literatüründe güven üçlü bir tasnife tabi tutulmuştur: Stratejik/Kısmi/Bireylerarası Güven, Genelleşmiş/Ahlaki Güven ve Kurumsal/Sisteme Güven. Türkiye'de güven üzerine yapılan araştırmaların çoğunda son iki güven tipi ele alınmıştır. Bizim araştırmamız genelleşmiş/ahlaki güvene ilişkindir. Araştırmamızı diğer araştırmalardan farklı kılan özellik, belli bir kurumsal ortamda birbirleriyle etkileşimde bulunan aktörlerin genelleşmiş güvenlerinin toplumsal cinsiyet ve sınıf esasında görünümelerini tespit etmesidir. Seçilen örgüt çalışanlarından sosyo-kültürel veriler ve çalışan kadınların genelleşmiş güvenine ilişkin veriler survey tekniği ile toplanmıştır. Nicel veriler SPSS programı kullanılarak çözümlenmiş, çözümlenmeden elde edilen bulgular toplumsal cinsiyet ve sınıf esasında karşılaştırmaya tabi tutulmuştur. Genelleşmiş güveni ölçmeye yönelik sorulara verilen cevaplarda elde edilen bulgular hemen hemen her meslek grubunda örgüt çalışanın eş ve çocukları ile kendi seçtikleri arkadaşları (iş yeri dışındaki arkadaşları) için yüksek derecede güven beslediklerini göstermektedir. Ancak iç gruptan dış gruba doğru gidildikçe güvenin azaldığı tespit edilmiştir. Genelleşmiş güven puanları açısından kadınlarla erkekler arasında önemli ve istatistiki olarak anlamlı bir fark olmamakla birlikte, kadınların erkeklere nispeten daha düşük oranda "insanlara güvenebileceklerini" söyledikleri ortaya çıkmıştır. Meslek grupları arasındaki farklılaşmalara baktığımızda ise rakamlar neredeyse istisnasız olarak hemen her güven sorusunun cevabında en üst meslek grubunda yer alanların yakın ya da uzak "diğerlerine" daha kolay ve daha çok güven duyduklarını göstermektedir. En alt meslek grubunda yer alanlarda ise genelde tersine bir eğilim tespit edilmiştir: Yani,

* Doç. Dr. Gazi Üniversitesi, İ.İ.B.F., Kamu Yönetimi Bölümü, subasak@gazi.edu.tr

en alt meslek grubunda yer alanlar hem yakın hem de uzak çevresinde yer alanlara daha az ve daha zor güvenmektedirler. Dolayısıyla güven konusunda farklılaşma cinsiyetten daha çok sınıfa göre olma eğilimindedir. Ulaşılan sonuçlar sosyal sermaye ve toplumsal cinsiyet literatüründe bulunan makro araştırma sonuçları ile paralellik göstermektedir. Bu sebeple araştırmamızın kuram doğrulama araştırması olmaktan ziyade betimleme olarak ele alınması ve benzeri çalışmaların farklı sınıflar ile desteklenmesi gerekmektedir. Çalışmanın analiz ve değerlendirilmesi sonucunda elde edilen öz veya bu çalışmanın sağlayacağı umut edilen fayda, alt sınıflarda yer alan hem erkek hem de kadınların, tüm sosyal sınıflar göz önünde bulundurulduğunda da özellikle kadınların genelleşmiş güven düzeylerinin düşük olmasının getirdiği problemi çözecek fikirlerin üretilmesi ya da araştırmaların yapılmasıdır.

Anahtar Sözcükler: Stratejik güven, genelleşmiş güven, kurumsal güven, toplumsal cinsiyet, sosyal sermaye.

Abstract

Durkheim's famous statement "In a contract, everything could not be included" is the most concise expression of the issue of trust. With the transition from modernism to postmodernism, the changes in the concept of trust and the new types of trust within the framework of these changes are the fields rediscovered by sociology. Nowadays, the emergence of mistrust worries the sociologists, political scientists and even politicians. Trust is classified into three categories in the field of social sciences: Strategic/Partial/Interpersonal Trust, Generalized/Ethical Trust and Corporate (Institutionalized)/System Trust. All the research on trust in Turkey deals with the last two types of trust. Our research is about the generalized/ethical trust. The quality that makes our research different from others is that it identifies the emergence of the generalized trust of the actors in terms of gender and class in their interaction with each other in a corporate environment. The socio-cultural data from the selected organization and the data about the generalized trust of the working women were collected through the data collection technique of survey. The quantitative data was analyzed using SPSS program and the findings obtained from the analysis were compared in terms of gender and class. **Findings obtained from the responses given by almost all professional groups to the questions aimed at measuring generalized trust showed that the organization employees put high-level trust in their spouses and children as well as in the friends they themselves have selected (not the ones working with the respondent). However, trust in distant groups was found to be lower than the trust in the closer groups. No statistically significant difference was revealed between women and men in terms of generalized trust scores, but women who stated that "I can trust people" were lower than the rate of men who said so. When the differentiation between professional groups is taken into consideration, figures show that almost in all their answer to the confidence questions those in the highest professional group developed a higher level of trust in "others" (both in the close and distant ones) more easily. Those in the lowest professional group showed an opposite tendency. In other words, those in the lowest professional group developed a lower-level of trust in the close and distant ones, and with more difficulty. Therefore, in terms of trust, differentiation depends on class rather than gender. The results obtained are parallel to the macro-study results presented in the literature of social capital and gender. Therefore, this study should be considered as a descriptive study rather than a hypothesis confirmation study**

and different classifications should be used to support similar studies. The main suggestion to be made, and the benefit expected to be achieved through the analysis and assessment of the present study is to develop ideas or to do research with the aim of solving the problems that result from the low-level of generalized trust developed by both men and women – particularly by women of lower classes.

Keywords: Strategic trust, generalized trust, corporate (institutionalized) trust, gender, social capital

Giriş

Bugün tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de güvenin azalması hem akademik camianın hem de medya ve siyasetin en önemli konularından birisidir. Kamuoyu araştırmaları arasında popüler bir konu olarak ele alınan güven konusunun Türkiye’de özellikle Sargut (2001, 2003), Gökçalp (2003), Esmer (1999), Adaman ve Çarkoğlu (2000) gibi birkaç istisna dışında ayrıntılı bir incelemeye tabi tutulmadığı görülmektedir.

Mevcut boşluğu doldurmayı amaçlayan bu çalışmamızda yukarıdaki araştırmalardan farklı olarak güven konusu toplumsal cinsiyet ve sınıf odaklı değerlendirilmektedir. Bu çerçevede makalede öncelikle sosyolojik açıdan güven kavramı, modernizmden post-modernizme geçişle birlikte güvende meydana gelen değişimler ve bu değişimler çerçevesinde güven türleri ele alınmaktadır. Güven kavramının sosyoloji ve siyaset bilimi literatüründen hareketle ele alındığı bölümde ayrıca konuyla ilgili literatür; güven türlerinin tasnifinde, Türkiye’de bilim adamlarının hangi tasnifi kullandıkları ve Türkiye’de güven üzerine yapılan araştırmalarda hangi güven türleri (stratejik, genelleşmiş ve kurumsal güven) üzerinde araştırmaların yoğunlaştığı ele alınmıştır. Türkiye’de güven üzerine yapılan araştırmaların -bizim tespit edebildiğimiz Mart 2010 tarihi itibarıyla-tamamında genelleşmiş ve kurumsal güven inceleme konusu yapılmıştır. Bizim bu çalışmamızda da genelleşmiş güven inceleme konusu yapılmıştır. Ancak bu çalışmanın diğerlerinden farkı, toplumsal cinsiyet ve sınıf odaklı olmasıdır. Genelleşmiş güven “başkalarının ahlaki doğrularına olan inanç üzerine kurulur” (Giddens, 2004, s. 39). Türkiye’de stratejik/kısmi/kişisel güvene ilişkin alan araştırmasının tek örneği ise yayın aşamasında olduğu için künyesini veremediğimiz Başak ve Öztaş’a ait “Güven Ağbağları Arasında Sosyal Sermaye ve Toplumsal Cinsiyet” adlı makaledir. Güven ve sosyal sermaye arasındaki ilişkinin yine sosyoloji ve siyaset bilimi literatüründen hareketle ele alındığı bölümün ardından, farklı sınıflardan çalışanların toplumsal cinsiyet esasında en dış halka olan (başka insanlara) genelleşmiş güvenlerinden, iç halkalara (eş ve çocuklara, komşulara, hemşerilere, iş yeri arkadaşlarına, iş yeri dışındaki arkadaşlarına) olan güvenlerine ilişkin çalışmanın bulguları sunulurken, bu bulgular Türkiye’deki makro alan araştırması sonuçlarıyla karşılaştırılmıştır.

Feminist yaklaşımın en temel kavramlarından biri olan toplumsal cinsiyet kavramı, cinsiyet kavramından farklı olarak kadın ve erkekler arasındaki toplumsal, psikolojik ve kültürel farklara göndermede bulunur. Bu kavram çerçevesinde kadın ve erkeklerin, güven türlerinden biri olan genelleşmiş güvene ilişkin kendi aralarında bir farklılaşma gös-

terip göstermedikleri, farklı sınıflardan çalışan kadınların ise kendi aralarında farklılaşp farklılaşmadığı bu araştırmanın soru cümlesidir. Araştırma tasvir edici mahiyette olup, araştırma bulgularına ilişkin nedensel açıklamanın nicel ve özellikle de nitel araştırmalarla incelenmeye tabi tutulması gerekmektedir.

Kavramsal Çerçeve

Güven kavramı ile güven ve sosyal sermaye arasındaki ayrılmaz ilişki Coleman, Putnam ve Fukuyama tarafından ele alınmıştır. Sosyolojide özellikle işlevselci yaklaşımın vurguladığı bütünlüşme, mutabakat ve değer kavramlarının yanı sıra sıklıkla adı geçen kavramlardan birisi de güvendir. Aşağıda önce güven tipleri, daha sonra güven ile sosyal sermaye arasındaki ilişki ilgili kuramlardan hareketle açıklanmıştır.

Güven ve Güven Tipleri

Son yıllarda sosyal bilimlerde üzerinde sıkça tartışılan konulardan birisi de güvendir. Siyaset biliminde Putnam (2000) ve Fukuyama (2000); sosyolojide ise Giddens (2004), Granovetter (1985) ve Luhmann (1998) güven üzerine önemli çalışmalar yapmışlardır.

Sosyolojide özellikle işlevselci yaklaşımın üzerinde düşündüğü bütünlüşme, ahlaki oйдаşma/mutabakat ve değer kavramından hareket edecek olursak güveni; "...toplumun bütününe ilgilendiren yararlı sonuçlar için, bireyleri gönüllü olarak işbirliğine iten ve bu yolla iyi toplumun oluşturulmasını kolaylaştıran temel değer" (Erdem, 2003, s. 9) olarak tanımlamak mümkündür. Sosyolojinin bu güçlü yaklaşımına göre; bütünlüşmüş, uyum içinde ve istikrarlı bir toplum için kişiler arasındaki ilişkiler güvene dayanmalıdır. Bu yaklaşımın entelektüel köklerinde yer alan Durkheim'in (aktaran Marshall, 1999, s. 289) "Bir sözleşmede her şey sözleşmeye geçirilemez." şeklindeki deyişi konuyla ilgili en özlü ifadedir. Üstelik Williamson'un belirttiği gibi "Bilişsel yetersizlikler nedeniyle insanların tüm olasılıkları karşılayan sözleşmeler yapabilmeleri imkânsızdır" (aktaran Sargut, 2003, s. 99). Birçok ilişkinin mukavele/sözleşme ile resmileştirilmesi gerekir ki bu durum toplamdaki işlem maliyetlerini artırır.

Güven, bir ilişkide bir tarafın, diğer tarafın onun zayıflığını istismar etmeyeceğinden emin olmasıdır. Bir mübadelede/alışverişte aktörlerden/partnerlerden biri diğerinin güvenine layık olduğu zaman güvenilirdir. Güvene layık olan bir mübadele tarafı, diğerlerinin mübadele zayıflıklarını istismar etmeyecek kişidir. Güven, mübadele aktörleri/partnerleri arasındaki ilişkinin bir özelliği iken, güvenilirlik mübadele aktörünün/partnerinin bir özelliğidir (Korczynski, 2003, s. 65). Güven duygusu insanın psişik yapısına ait bir özellik olmakla birlikte; hem birileri tarafından güvenilir bulunmak, hem de başkalarına güvenmek bakımından tamamen sosyolojik bir kavramdır. Giddens (2004, s. 39-41)'a göre, güven, belirli sonuçlar ya da olaylar kümesi göz önüne alındığında bir kişi ya da bir sistemin güvenilirliğine olan itimat olarak tanımlanabilir; buradaki itimat başkasının dürüstlüğüne, seviyesine ya da soyut ilkelerin (teknik bilginin) doğruluğuna karşı beslenen inancı anlatır.

Alman sosyolog Luhmann modern toplumlarda belirsizliğin ve buna bağlı risklerin arttığını, özellikle emin olma ve güvenin farklı kavramlar olduğunu ve bu ikisini birbirin-

den ayıran anahtar kavramın risk olduğunu belirtir. Luhmann'a göre "güven bireyler arası ilişkilere dayanırken; emin olma sisteme yönelik güveni anlatır (aktaran Erdem ve Özen, 2003, s. 56). Sisteme olan güven aşağıda açıklayacağımız üçüncü tür olan sistem güveni ya da kurumsallaşmış güven olarak da nitelendirilir.

Bachman (aktaran Halis ve Gökğöz, 2007, s. 190) güven ile ilgili literatürde güven kavramının, kişisel güven ve kişisel olmayan güven olarak iki temel ayrıma tabi tutulduğunu belirtir. Günlük yaşantıda samimi ilişkiler sonucunda oluşan güven kişisel güven olup, şahsi olmayan güven özellikle örgütsel ilişkiler alanında ortaya çıkar. Lane (aktaran Halis ve Gökğöz, 2007, s. 190-191) ise, güven kavramının aşağıdaki gibi farklı düzeylerde incelenebileceğini belirtir; a) Mikro Düzeyde Güven: Bu güven türü aşinalığa, geçmişte yaşanan etkileşime ya da aynı sosyal gruba üyeliğe dayanmaktadır. Kişiler ve örgütler arasında oluşan güvendir. b) Kuruma Dayalı Güven: Güvenilenler kişiler olmayıp; güven garantisi verenler, yasal düzenlemeler, formel ve toplumsal yapılardır. Güvenin kaynağı kurumlardır. c) Sisteme Dayalı Güven: Kişisel olmayan güven olup, kültürel sistemlerin, otoritenin ve anayasa gibi yasal düzenlemelerin meşruluğuna dayanır. d) Sürece Dayalı Güven: İnsanların birbirlerini tanıması sonucunda tekrarlanan etkileşime; bir başka ifade ile zaman içinde gelişen deneyimlere dayanır. e) Özelliklere Dayalı Güven: Kaynağını cinsiyet, yaş gibi kişisel özellikler ya da belirli bir sosyal sisteme veya etnik gruba ait olmaktan alır.

Güven konusunda bu tasnifin dışında literatürde Eric Uslaner¹ tarafından oluşturulan; 1) Stratejik/Kısmi Güven 2) Ahlaki/Genelleşmiş Güven, 3) Kurumlara Duyulan Güven biçiminde üçlü bir tasnif yaygındır. Bu tasnif Korczynski (2003, s. 66-69), Erdem (2003, s. 165-168), Sargut (2003, s. 98-100), Esmer (1999, s. 22-26) gibi sosyal bilimciler tarafından kullanılmaktadır.

Güven türlerinden ilki olan stratejik/kısmi güven kişisel ilişkilere dayalı güvendir. Granovetter ekonomik davranışın toplumsal içerilmişliği (embeddness) tartışmasında, güven yaratan somut kişisel ilişkilerin ve güven yaratan ilişki ağlarının rolünü vurgulamaktadır. Kişisel ilişkiye dayalı güvende x kendi zayıflıklarının y tarafından istismar edilmeyeceğinden emindir, çünkü tersi durumda arkadaşlıkları zedelenecektir (aktaran Korczynski, 2003, s. 66). Kişilere duyulan güven, her zaman üçüncü güven kategorisi olan sistemlere olan inançla bir dereceye kadar ilişkilidir. Stratejik güven birbirini iyi tanıyan uzun süreli tanışıklık temeli üzerine kurulan bireyler arasındaki güvendir (Giddens, 2004, s. 87). Granovetter (aktaran Sargut, 2003, s. 99) kişisel ilişkiye dayalı yüz yüze ilişkiler sonucu geçmişte elde edilen bilginin güven açısından daha etkili olduğunu ileri sürer.

İkinci güven kategorisi ahlaki/genelleşmiş güvendir. x, y'ye güvenir; çünkü x, y'nin içsel normlarına ve değerlerine ilişkin bilgiye sahiptir ve y'nin onun zayıf yönlerini istismar etmeyeceğinden emindir. Bu Durkheim'dan başlayarak birçok bilim adamının "yaygın" veya "kurucu" güven olarak isimlendirdikleri toplumsal ilişkilerin kurulabilmesinde, herhangi bir sivil toplumun işleyişi için gereken etik kodlar içinde ve sözleşme ön-

¹ (<http://www.bsos.umd.edu.tr/qupt/uslaner>)

cesi temelin oluşmasında yer alan güven tipidir. Sobel'in "gizli sadakat", Granovetter'in "aşırı-toplumsallaşmış aktör", Lane ve Bachman'ın "özgeciliğe dayalı güven" kavramları bu tip güvene örnek teşkil eder (Korczynski, 2003, s. 67). Bu tür güven, bireylerin diğer bireylerin davranışları hakkındaki beklentilerine dayanır ve bireylerin "nasıl davranmalarını gerektiğini" belirtmektedir. Bu güven tipi stratejik güvenin kırılabilirliğine karşılık daha dayanıklıdır ve bireylerin yaşadıkları deneyimlerden etkilenmezler. Bu güven "...başkalarının ahlaki doğrularına (iyi niyetlerine) olan inanç üzerine...kuruludur" (Giddens, 2004, s. 39).

Son güven biçimi bireylerin soyut sistemler veya toplumsal kurumlara duyduğu güvendir (Korczynski, 2003, s. 67). Simgesel işaretlere ya da uzmanlık sistemlerine duyulan bu güven biçiminde güven; ikinci güven tipi olan ahlaki/genelleşmiş güvendeki başkalarının ahlaki doğrularına olan inanç üzerine değil, haklarında bir şey bilmedikleri ilkelerin doğruluğuna olan inancın üzerine kurulur (Giddens, 2004, s. 39). Modern kurumların doğası, soyut sistemlerdeki güven düzeneklerine, özellikle de uzman sistemlerine duyulan güvene derinden bağlıdır. Bazı durumlarda soyut sistemlere duyulan güven, bu sistemlerden bir biçimde "sorumlu" olan birey ya da topluluklarla hiçbir karşılaştırmayı gerektirmez (Giddens, 2004, s. 87). Giddens, Lane ve Bachman soyut sistemler/toplumsal kurumlara duyulan güven ile kişisel ilişkilere dayalı güven arasındaki potansiyel ilişkiyi vurgular (aktaran Korczynski, 2003, s. 68). Burada güven kişilerden ziyade soyut ve uzman sistemlerle ilişkilendirilir. Giddens (2004, s. 89-94)'a göre güvenin modern toplumdaki dayanağı modernitenin getirdiği kurumlardır. Bir başka ifade ile "gelenekselin somutu" yerini "modernitenin soyutuna" bırakır. Modern toplumlarda yüz yüze gelmeden verilen sözlerin kurumsal kimliğini yansıtan sembeler, güvenin yeni biçimleridir. Mesela bir tıp doktorunun profesyonelliği, bir yargıcın ciddi değerlendirmeleri arkalarındaki kurumun yansıyan yüzü olarak tanımlanabilir. Burada güven sembolik işaretler veya uzman sistemler gibi soyut sistemlere olan inancın gelişiminden kaynaklanır. Paranın kullanımı, soyut sistemlere güvenin temel örneğini oluşturur. Güven burada kişilere değil, soyut kapasitelere yönelmiştir. Parasal işaretleri kullanan herhangi biri, hiç karşılaşmadığı kişilerin, onların değerini vereceği varsayımıyla hareket etmektedir. Simgesel özelliklerin (para benzeri itibarlı varlıklar) yaratılması ve uzman sistemlerinin kurulması modern toplumlarda güvenin temel dayanaklarıdır.

Jalava (aktaran Erdem ve Özen, 2003, s. 57)'ya göre sisteme güven, normları ve yapısı ile diğer iki güven türünden farklı olup; sosyalizasyon süreçleri ile sistemin karmaşıklığını azaltır ve sistemi dengeler. Dolayısıyla hem sistem hem de bireyler için destekleyici işlev görür. Sisteme yönelik güvenin, bireyler arası güvene göre kurulması daha kolaydır, ancak kontrolü daha zordur.

Kavram Şeması 1: İdeal Tip Olarak Güven Kategorilerinin Özellikleri

Güven Kategorileri Güvene İlişkin Özellikler	Kişisel Güven (Samimi İlişki Güveni)	Genelleşmiş Güven (Diğer Tarafın İç Normlarına Olan Güven, İçselleşmiş Ahlaki Ahşkanlıklar ve Karşılıklı Ahlaki Yükümlülükler)	Kurumlara Güven (Sistem/Kurum/ Simgesel İşaret/ Uzmanlık Temelli Güven)
Somut-Soyut	Somut Kişisel İlişkiler	Çoğunlukla Soyut Bazen Somut İlişkiler	Çoğunlukla Soyut Bazen Somut İlişkiler
Tanışıklık	Kişisel Tanışıklık	Çoğunlukla Soyut Bazen Somut Tanışıklık	Çoğunlukla Soyut Bazen Somut Tanışıklık
Mikro-Mezzo-Makro Düzey	Mikro	Mikro-Mezzo-Makro Düzey	Mikro-Mezzo-Makro Düzey
İlişki Düzlemi	Birey-Birey	Birey-Birey, Birey-Toplum, Birey-Grup, Grup-Grup	Birey-Kurum Grup-Kurum
Olan-Olması gereken	Olan, Nasıl Davrandıkları ya da Nasıl Davranabilecekleri	Olması Gereken, Nasıl Davranmaları Gerektiği	Olması Gereken Nasıl Davranmaları Gerektiği
Dayanıklılık	Daha kırılğan ve bireylerin yaşadıkları deneyimlerden etkilenir.	Daha dayanıklı bireylerin yaşadıkları deneyimlerden kısa vadede etkilenmez, ancak uzun vadede etkilenir.	Dayanıklı bireylerin ve grupların yaşadıkları deneyimlerden uzun vadede etkilenir.
Güvenin Temelinde Yer Alan Faktör	Kişiyeye Güven	Toplumda Yaygın Ahlaki İlkelere Güven	Toplumdaki Kurumlara Güven
Araştırma Düzlemi	Birey	Büyükten Küçüğe Tüm Gruplar Sınıflar Toplum	Kurum

İçinde bulunduğumuz toplumu “risk toplumu” olarak isimlendiren Ulrich Beck ile “firari dünya” olarak isimlendiren Anthony Giddens’in ortak noktaları, tehlike, belirsizlik ve dolayısıyla güvenin azaldığı bir dünyada yaşadığımızdır. Giddens (2008, s. 159)’a göre, bizim bireylere ve kurumlara duyduğumuz itimadı gösteren güven, günümüzde değişime uğramış ve bireylere güvenin yerini kurumlara ve soyut sistemlere olan güven almıştır. Geleneksel güven biçimleri çözülmeye başlamış, küreselleşmiş bir toplumda yaşayan bireyler, yaşamlarında hiç görmedikleri ve belki dünyanın öbür ucunda yaşayan insanlardan etkilenmeye başlamışlardır. Günümüz modern toplumunda güven, soyut sistemlere itimat etmek demektir. Mesela gıda tüzüklerini yapan ve uygulayan kuruluşlara, suyun artırılmasına ya da bankacılık sisteminin etkinliğine güven duymak zorundayız.

Türkiye’de ahlaki/genelleşmiş güven ile soyut sistemlere/kurumsal güven, Konda Anketi (1996), TESEV Araştırması (1999), (2004),TUSİAD’ın Kamu Reformu Araştırması (2002), Uluslararası Cumhuriyetçiler Birliği ve Strateji Mari’nin Türk Gençliğinin Siyasal Katılımı ve Güven Araştırması (1999) ve Eurobarometre Araştırması (2004) gibi çalışmalarda inceleme konusu yapılmıştır. Araştırmalarda ayrı ayrı ele alınan bu üç güven türü arasında her zaman gerçekleşmese bile, potansiyel bir ilişki vardır.

Yukarıda güvenin tasnifine ilişkin bilgiler göz önünde bulundurulduğunda, bizim araştırmamız kişisel olmayan, ahlaki/genelleşmiş güveni ele almaktadır.

Sosyal Sermaye ve Güven

Sosyal sermaye, toplumda ya da toplumun belli parçalarında yaygınlık kazanan güven aracılığıyla ortaya çıkan bir yeterlilik olup, toplumun temel parçası aile ile ulus arasında yer alan çeşitli büyüklükteki topluluklar tarafından içerilebilir (Fukuyama, 2005, s. 25). Güven kavramıyla birlikte en sık kullanılan kavramlardan birisi de sosyal sermaye kavramıdır.

Sosyal sermaye kavramının ortaya çıkışı 1970’lerin sonları ile 1980’lerin başlarına rastlamaktadır (Lin, 1999, s. 471). Kavram neredeyse eşzamanlı olarak hem rasyonel seçim teorisi kanadından; Coleman ve Loury, hem de Marksist ve neo-Weberci bir kanattan; Bourdieu tarafından ortaya atılmıştır (Flap, 1999, s. 8). Coleman, Loury, Bourdieu, Putnam gibi sosyal bilimcilerin sosyal sermayenin farklı boyutlarını inceleyen araştırmalarına karşılık, sosyal sermayenin ne olduğu konusunda fikir birliği vardır. Buna göre sosyal sermaye “sosyal ağbağlara² ya da diğer sosyal yapılara üyelik vasıtasıyla aktörlerin yarar sağlayabilirliğidir” (Portes, 1998, s. 6) ya da Lin (aktaran Öztaş, s. 82)’in tanımla; sosyal sermaye bir kavram olarak sosyal ağbağlarda yerleşik bulunan sosyal ilişkiler ve ağlarındaki bağlantılar aracılığıyla erişilebilir ve harekete geçirilebilir kaynakları; bir sosyal sermaye kuramı da ilişkilere yapılacak yatırımlarla, yatırım yapılan kaynak ve ilişkilere kazanım elde etme sürecini anlatır.

Putnam “Bowling Alone” (2000) kitabında yaptığı araştırmada Amerikalılar’ın 1900’lerin başından 1990’lara doğru giderek daha az cemaat ve cemiyetlere, mezun derneklerine, siyasi örgütlenmelere, vb. gibilerine katıldıklarını ifade eder. İnsanların tek başına bowling oynamalarını birbirlerine güvenmeme ve tanımama ile açıklayan Putnam’a göre, sosyal sermayenin erozyona uğraması, birbirlerine güvenmeyen ve birbirini tanımayan komşular, siyasetçiler ve seçmenler, şirketler ve çalışanlarla karşımıza çıkmaktadır.

Siyaset bilimci Fukuyama’nın Batı’da büyük ilgi uyandıran kitabı “Güven (Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması)”ın ana teması; bir toplumda insanların birbirlerine duydukları güven düzeyidir. Fukuyama (2005)’ya göre ekonomik refahın yaratılması ağırlıklı olarak sosyal sermayeye ve bir toplumun bireyleri arasındaki güven duygusunun yaygınlığına bağlıdır. Toplumları yüksek güvenli ve düşük güvenli toplumlar olarak ikiye ayıran Fukuyama, güvene bağlı olarak sosyal sermayenin toplumların devamlılığındaki yamsal öneminin altını çizer. Toplumların siyasi ve ekonomik hayatlarında ve toplumlar arasında bu iki alandaki farklılaşmayı açıklamada kültür giderek daha fazla başvuru

2 Network

bir kavram haline gelmektedir. İtalya, Fransa, Kore, Çin, Almanya gibi farklı kültürlerin güven düzeylerinin karşılaştırmalı olarak ele alındığı kitapta Türkiye bulunmamaktadır. Buna rağmen cumhuriyetin kuruluşundan beri çok hızlı ve sancılı bir değişim geçiren toplumumuz için güven konusu son derece önemlidir.

Türkiye'nin halen içinden geçtiği bu hızlı ve sancılı değişim sürecine bilgisayar kullanımı ve internet erişiminin yaygınlaşmasıyla eklenen küreselleşme Luhmann'ın ifadesiyle (aktaran Erdem, 2003, s. 59), bireyler arasındaki güveni azaltmış, günlük yaşam sistem güvenine yani sistemden emin olmaya dayanmıştır.

Türkiye'de yeni oluşmaya başlayan sosyal sermaye yazınında Coleman'ın sosyoloji literatürüne kazandırdığı "dayanışmacı sosyal sermaye"nin aktörler arasında güven ve itibar inşa edilmesi sonucu, sağlandığı ya da sağlayabileceği çeşitli faydalara vurgu yapılmaktadır. Mesela, Keyman'ın "Sivil Toplum, Sivil Toplum Kuruluşları ve Türkiye" (2004), Karagül'ün "Beşeri Sermayenin İktisadi Gelişimdeki Rolü ve Türkiye'deki Önemi" (2004), Gökalp'ın "Ekonomide Güven Faktörü" (2003), Döğnerlioğlu'nun "Sosyal Ağlar ve Örgütsel Başarı" (2005), Sargut'un "Kurumsal Alanlarda Örgüt Yapılarının Oluşmasında ve Ekonomik İşlemlerin Yürütülmesinde Güvenin Rolü" (2003) adlı çalışmalarda sosyal sermaye güven ilişkileri bağlamında incelenmiştir.

Toplumsal Cinsiyet

1970'lerden itibaren feminist yaklaşımın kendine özgü terminolojisi oluşmaya başlamış ve bu çerçevede "toplumsal cinsiyet" terimini feminist yaklaşımın merkezine oturtan ve realiteye daha derinlemesine nüfuz etmemizi sağlayan bir analiz aracı olmuştur. Toplumsal cinsiyet kavramının yaygınlaştığı dönem 1970'lerin sonu, 1980'lerin başıdır.

İlmi literatürde mevcut cinsiyet terimine ek olarak, toplumsal cinsiyet terimini sosyoloji literatürüne kazandıran feminist yaklaşıma göre cinsiyet, bireye bir rol veren, erkek ve dişiye ayırt eden özel bir yaradılış; cinsellik, *sex* olarak tanımlanırken; toplumsal cinsiyet, kadın ve erkeğin biyolojik farklılaşmasına kültürler tarafından yüklenen anlamlar ve değerler, ya da kadınlar ve erkekler için toplumsal olarak oluşturulmuş roller ve öğrenilmiş davranış ve beklentiler olarak tanımlanır. Kadın ve erkeklerin nasıl farklılaştığını, nasıl ayrıldığını düşündüğümüzde ilk akla gelen kadın ve erkekleri ayıran biyolojik niteliklerdir. Yani cinsiyettir (*sex*). Toplumsal cinsiyet (gender) ise Henslin'e göre biyolojik değil, toplumsal bir niteliktir (aktaran Başak, 2008, s. 3). Batı'da "cinsiyet" kavramından ayrı olarak "toplumsal cinsiyet" kavramının kullanımında ve bu kavramdan farklı olarak "toplumsal cinsiyetin sıradüzeni", "toplumsal cinsiyet rejimi" gibi kavramların geliştirilmesinde sosyoloji, psikoloji ve antropoloji alanlarında sayıları hızla artan ve çalışmalarını bu konuda yoğunlaştıran kadın araştırmacılar etkili olmuştur. Feminist yaklaşımın en önemli analiz aracı olan gender/toplumsal cinsiyet kavramı, sosyo-psikolojik ve kültürel olanı vurgulamak ve biyolojik olandan ayırmak üzere kullanılmaktadır.

Araştırma Yöntemi

Farklı sınıflardan çalışan kadınların arkadaşlık ağbağları esasında sosyal sermayelerini ölçmek amacıyla, üç kuruluşun çalışanlarına, 2008 yılında, toplam 51 sorudan oluşan bir anket uygulanmıştır. Anket, sırasıyla, ankete katılanların ve ailelerinin; yaş, cinsiyet,

eğitim, gelir seviyesi, v.b. gibi demografik özelliklerini, mesleki bilgi ve donanımlarını, iş yaşamına ve iş yaşamındaki kadın-erkek farklılaşmasına yönelik algılarını, arkadaşlık, danışma ve güven ilişki örgülerini haritalamayı, yaşam şanslarını) ve çeşitli güncel konulara yönelik bakışlarını ölçmek üzere çeşitli ulusal ve uluslararası düzeyde kullanılan, geçerliği ve güvenilirliği test edilmiş sorulardan meydana gelmiştir. Üç kuruluşun toplam 204 çalışanından toplanan anketlerin 8'i sağlıklı veri içermediği için, 196 anket analize tabi tutulmuştur. Verilerin analizinde önce kod anahtarları geliştirilmiş, ardından veriler SPSS programı kullanılarak kodlanmıştır. Araştırmamızdaki SPSS analizine tabi tuttuğumuz sorular, aralarında ağbağları/ilişkileri görmeye çalıştığımız aktörlerin demografik özelliklerini tanıyabilmek için sorduğumuz sorulardır. Bu makalede, projedeki ağbağ sorularından farklı olarak sorulmuş genelleşmiş güvene ilişkin sorular araştırma konusu yapılmıştır.

Stratejik/Kısmi, Genelleşmiş/Ahlaki ve Kurumsal/Sisteme Dayalı üç güven tipi bulunduğunu belirttik. Bizim ikinci güven tipini tespitiye yönelik sorumuzda, aktörlerin ilişkilerinde “nasıl davranmaları gerektiğine” ilişkin düşünceleri tespit edilmiştir. “Güven ve Güven Tipleri” başlığı altında açıkladığımız gibi, stratejik/kısmi güven sorularıyla birbirini tanıyan insanların arasındaki güven ilişkileri tespit edilir. Bu tip sorularda ilişki ile ilgili düşünceler değil, bizzat ilişkinin ağbağ analizi yöntemiyle ölçülmesi söz konusudur.³ Bu araştırmada ise aktörlerin çalışma ortamları dışındaki aktörlerle olan güven ilişkileri ele alınmıştır. Bu ilişkiler iki soruyla ölçülmektedir.

Genel olarak düşündüğünüzde, insanların çoğunu güvenilir mi buluyorsunuz, yoksa insanlarla ilişkilerinizde çok dikkatli davranmak gerektiğini mi düşünüyorsunuz?

Aşağıdaki farklı gruplardan insanlara ne derece güvendiğinizi belirtiniz: Eş ve çocuklar, komşular, akrabalar, hemşeriler, iş yeri arkadaşları, iş yeri dışındaki arkadaşlar, ilk defa tanışılan insanlar, başka dinden insanlar, başka milletten insanlar.

İlk soru makro, ikinci soru ise mezzo düzleme ilişkindir. Anket formunda yer alan sorularda bulunan değişkenler sınıflama ya da sıralama düzeyinde ölçülmüştür. Cinsiyet, meslek gibi değişkenler sınıflama; eğitim, gelir düzeyi gibi değişkenler ise sıralama düzeyine örnek olarak verilebilir. Bu ölçme düzeyleri ile ifade edilen değişkenler nitel değerler (kadın-erkek gibi) almaktadır. Sınıflama ya da sıralama ölçme düzeyinde gözlemlenmiş iki değişken arasındaki ilişki ki-kare bağımsızlık testi ile araştırılmıştır.

Bizim bu araştırmamızda Ganzeboom ve Treiman'ın “Uluslararası Standart Meslek Sınıflaması” (ISCO-88) kullanılmıştır. ISCO-88'in birçok ülkede, daha önceden ulusal mesleki sınıflamaları mevcut olsa dahi kullanılan yeni bir ulusal model haline geldiği ve çeşitli düzenlemeler yapılarak uluslar arası karşılaştırmalarda kullanıldığı görülmektedir (Elias,1997, s. 3,17).

³ Stratejik/Kısmi güvenin ağbağ analizi yöntemiyle ölçülmesine ilişkin bir çalışma için bkz. (Başak, Kavruk, Öztaş ve Tokuroğlu. 2008 TÜBİTAK Projesi). Ayrıca bu konuda projeden hareketle üretilmiş bir diğer çalışma da Başak ve Öztaş tarafından tamamlanmış olup, yayın aşamasında olduğu için çalışmamızda künyesi verilememiştir.

Mesleki Mevki Ölçüleri (ISCO-88) ve Ana Gruplar

- 1000 Kanun koyucular (Milletvekilleri), Bürokratlar ve Üst Düzey Yöneticiler
 - 2000 İhtisas Sahipleri (Profesyoneller; uzmanlar)
 - 3000 Teknikerler, Yardımcı Uzmanlar ve Yan İhtisas Sahipleri
 - 4000 Memurlar ve Kâtipler
 - 5000 Dükkân, market satış elemanları ve servis elemanları
 - 6000 Nitelikli Tarım ve Balıkçılık İşçileri
 - 7000 Zanaat vb. Ticaret Çalışanları, Esnaf ve Sanatkârlar
 - 8000 Fabrika ve Makine İşletmenleri ile Montajcıları
 - 9000 Nitelik Gerektirmeyen Meslekler, Hafif ve Geçici İşler
- (Ganzeboom, Treiman, 1996)

Bu çalışmada Ganzeboom ve Treiman'ın mesleki mevki ölçeklerinden hareketle bir sınıf şeması oluşturulmuştur. Ganzeboom ve Treiman'ın yukarıda verilen meslek şemasından yola çıkarak, kendisiyle anket yapılan kişiler mesleklerine atıfla toplumsal sınıflara tasnif edilmiştir. Bu çalışmada ilk beş (1000, 2000, 3000, 4000, 5000) kodlu mesleklerle sahip çalışanlar bulunmaktadır. Bu tasnifte William Lloyd Warner (1949) ve Gilbert (2008)'in sınıf şemasından faydalanılmıştır. Warner tarafından oluşturulan, Gilbert tarafından geliştirilen bu sınıf şeması sosyologlar tarafından kabul görmekte ve kullanılmaktadır. Sosyal antropolojik bir yaklaşıma dayalı olan bu modele göre, ana sınıflar altı başlık olarak toplanmıştır: Üst-üst (upper-upper), alt-üst (lower-upper), üst-orta (upper-middle), alt-orta (lower-middle), üst- alt (upper-lower), alt-alt (lower-lower).

Bu çalışmada birinci grupta yer alan kanun koyucular, bürokratlar ve üst düzey yöneticiler ile ikinci grupta yer alan ihtisas sahipleri (profesyoneller, uzmanlar) üst orta sınıfa; üçüncü meslek grubunda yer alan teknikerler, yardımcı uzmanlar, yan ihtisas sahipleri ile dördüncü meslek grubunda yer alan memurlar ve kâtipler alt-orta sınıfa; beşinci meslek grubunda yer alan dükkân, market, satış elemanları ve servis elemanları, altıncı meslek grubunda yer alan nitelikli tarım ve balık işçileri, yedinci meslek grubunda yer alan ziraat ve ticaret çalışanları, esnaf ve zanaatkarlar ile sekizinci meslek grubunda yer alan fabrika ve makine işletmenleri ve montajcıları üst-alt sınıfa; dokuzuncu grupta yer alan nitelik gerektirmeyen meslekler, hafif ve geçici işler alt-alt sınıfa dâhil edilmiştir. Bu çalışmada üst orta sınıfta (1000 ve 2000) kodlu meslekler, alt orta sınıfta (3000 ve 4000) kodlu meslekler ve üst-alt sınıfta sadece (5000) kodlu meslekler yer almaktadır.

Araştırmanın Bulguları

Yukarıdaki bölümlerde değinildiği üzere, sosyal sermaye kavramının ilk gelişiminden itibaren, güven kavramının sosyal sermaye araştırmalarında merkezi bir önemi olmuştur. Güven; ağbağ oluşumunun, işleyişinin, sürekliliğinin sağlanmasının ve hepsinden önemlisi ağbağ kaynaklarına erişimin aktörler için kilidi olarak tanımlanmış bir koordinasyon mekanizmasıdır. Bu bağlamda güven, pek çok çalışmada sosyal sermaye

ile neredeyse eş anlamlıya yakın bir manada ve operasyonellikle kullanılmıştır. Aktörlerin yakın ve uzak çevrelerindeki kişilere ve hiç tanımadıkları kişilere karşı besledikleri güvenin, toplumsal cinsiyet ve sınıf esasında farklılaşıp farklılaşmadığını tespit etmek araştırmamızın temel amacıdır. Asıl amacı, farklı sınıflardan çalışan kadınların aracı ve dayanışmacı sosyal sermaye miktarlarını tespit olan projenin verilerinden hareketle oluşturulan bu çalışmada, örneklemin küçük olduğu akıldan çıkarılmadan sonuçlar temkinli bir şekilde yorumlanmıştır.

Tablo 1. Genelleştirilmiş Güven ve Cinsiyet

		Genel olarak düşündüğünüzde, insanların çoğunu güvenilir mi bulursunuz yoksa insanlar ile ilişkilerinizde çok dikkatli davranmak gerektiğini mi düşünürsünüz?			Toplam
		İnsanların çoğuna güvenilebilir	İnsanlar ile ilişkilerimizde çok dikkatli olmalıyız		
Cinsiyet	Kadın	Frekans	20	67	87
		% Satır	23.0%	77.0%	100.0%
		% Sütun	44.4%	49.6%	48.3%
		% Toplam	11.1%	37.2%	48.3%
	Erkek	Frekans	25	68	93
		% Satır	26.9%	73.1%	100.0%
		% Sütun	55.6%	50.4%	51.7%
		% Toplam	13.9%	37.8%	51.7%
Toplam	Frekans	45	135	180	
	% Satır	25.0%	75.0%	100.0%	
	% Sütun	100.0%	100.0%	100.0%	
	Genel Toplam İçindeki payı	25.0%	75.0%	100.0%	

Tüm dünyada yapılan sosyal sermaye araştırmalarında sorulan bir genelleşmiş güven sorusu vardır. Bu soru, “Genel olarak düşündüğünüzde, insanların çoğunu güvenilir mi bulursunuz, yoksa insanlar ile ilişkilerinizde çok dikkatli davranmak gerektiğini mi düşünürsünüz?” şeklinde formüle edilmiştir. Çeşitli araştırmalar, bu soruya verilen cevapları ülke, kültür, din, vb. ayrımlara göre karşılaştırmaktadır. Bu karşılaştırmalarda, Batı toplumlarında Doğu toplumlarına göre; varlıklı toplumlarda yoksullara göre; Protestanlarda, Müslüman ve Katoliklere göre genelleştirilmiş güven skorlarının daha yüksek çıktığı tespit edilmektedir. Yani bu toplumlarda insanlar, diğer insanları (henüz özelinde hiç tanımadıkları insanları) çok daha kolaylıkla güvenilir bulmakta ve algılamaktadırlar.

Anketimize katılanlara aynı soru yöneltildiğinde, aktörlerin sadece ve sadece %25’i, insanların çoğunu güvenilebilir bulduklarını ifade etmişlerdir. Çok büyük bir çoğunluk

(%75) insanlarla ilişkiler(imiz)de çok dikkatli olmamız gerektiğini düşünmektedir. Kadınlarla erkekler arasında önemli ve istatistikî olarak anlamlı bir fark olmamakla birlikte, kadınların nispeten erkeklere oranla daha düşük oranda (%23'e %27) insanlara güvenilebileceğini söyledikleri ortaya çıkmıştır.

Aynı soruya verilen yanıtların sınıflara göre farklılaşıp farklılaşmadığı karşılaştırıldığında, şu sonuçlar ortaya çıkmıştır. En üst iki meslek grubunda yani üst orta sınıfta yer alan kadın ve erkekler, en alt iki meslek grubunda yer alan kadın ve erkeklere göre insanların çoğunu çok daha fazla oranda güvenilir bulmaktadırlar. Örneğin, en üst grubunda yer alan çalışan kadınların %33'ü, erkeklerin ise %43'ü insanların çoğuna güvenilebileceğini düşünmektedirler. Profesyoneller arasında ise yine nispi olarak yüksek bir genelleştirilmiş güven puanına rastlanmaktadır. Bu ikinci en yüksek sınıftaki kadınların %40'ı, erkeklerin ise %41'i insanların çoğuna güvenilebileceğini düşünmektedirler. Bu durum sosyal sermayenin Putnamcı versiyonuna göre en yukarıdaki iki grubunda yer alan çalışanların, diğer meslek gruplarına çalışanlarına göre çok daha yüksek sosyal sermaye potansiyeline sahip olduklarını; ayrıca sahip oldukları başkalarına güven nedeniyle de çok daha kolay ağbağ ilişkileri kurup, geliştirebileceklerini göstermektedir.

En alt meslek grubunda ise kadınların hiçbiri (%0), erkeklerin de yalnızca %18'i insanların çoğunu güvenilir bulduklarını ifade etmişlerdir. Memur ve kâtiplerden meydana gelen en altın bir üstü tabakada da bu durum devam etmektedir. Kadınların sadece %16'sı, erkeklerin de sadece %21'i insanların çoğunu güvenilir bulduklarını ifade etmişlerdir.

Bu veriler tersten okunduğunda şu sonuçlara ulaşılmaktadır: Tüm çalışanlar genel olarak insanların çoğunu güvenilir bulmakta çok zorlanmaktadırlar. Genelleştirilmiş güven puanları çok düşüktür. Dolayısıyla kadın erkek fark etmeksizin Türkiye'de çalışanların diğerlerine güvenleri gelişmiş ülke puanlarının (%40-70 arası) çok gerisinde yer almaktadır. Bu da önemli bir sosyal sermaye erozyonuna işaret etmektedir. Alt sınıflara doğru inildiğinde durum daha da vahimleşmektedir. Başka insanları güvenilir bulmaların oranı daha çok azalmaktadır. Bu durum ciddi bir güven bunalımının varlığına işaret etmektedir. Alt sınıflarda yer almakla, düşük güven ve dolayısıyla da düşük sosyal sermaye arasında herhangi bir nedensellik ilişkisinin olup olmadığı yani sınıfının düşmesi ile sosyal sermaye miktarının düşmesi arasında nedensellik gösteren anlamlı bir istatistikî ilişki olup olmadığı; varsa bu ilişkinin yönü, yani tabakanın mı sosyal sermaye miktarını, yoksa sosyal sermaye miktarının mı içinde bulunulan sınıfın hangisi olduğu üzerinde belirleyici olduğunu çeşitli araştırmalarla tespit etmek gerekmektedir. Çünkü burada sunulan bulgular daha çok tasvir ve tespit edici nitelikte olup, referans noktası olmayı hedeflemektedir.

Yine güvene ilişkin verdikleri cevapların dağılımlarına bakıldığında neredeyse tüm sınıflarda kadınların az miktarda da olsa erkeklere göre diğer insanları biraz daha az güvenilir bulduklarını görmekteyiz. Cinsiyet ile güven arasındaki nedensellik ilişkisinin ve bu ilişkinin yönünün, özellikle konu üzerine odaklanacak araştırmalarla daha ayrıntılı olarak çalışılıp tespit edilmesi gerekmektedir.

Tablo 2. Genelleşmiş Güvene Göre Sınıf ve Toplumsal Cinsiyet

Meslek Grubu	Cinsiyet	Genel olarak düşündüğünüzde, insanların çoğunu güvenilir mi bulursunuz, yoksa insanlar ile ilişkilerinizde çok dikkatli davranmak gerektiğini mi düşünürsünüz?			
		İnsanların çoğuna güvenilebilir	İnsanlar ile ilişkilerimizde çok dikkatli olmalıyız	Toplam	
Üst Düzey Yöneticiler	Kadın	Sayı	2	4	6
		Sütun %	33.33	66.67	100.00%
		Satır %	25.00	33.33	30.00%
	Erkek	Sayı	6	8	14
		Sütun %	42.86	57.14	100.00%
		Satır %	75.00	66.67	70.00%
	Toplam	Sayı	8	12	20
		Sütun %	40.00	60.00	100.00%
		Satır %	100.00	100.00	100.00%
İhtisas Sahipleri, Uzmanlar Profesyoneller	Kadın	Sayı	8	12	20
		Sütun %	40.00	60.00	100.00%
		Satır %	47.06	48.00	47.62%
	Erkek	Sayı	9	13	22
		Sütun %	40.91	59.09	100.00%
		Satır %	52.94	52.00	52.38%
	Toplam	Sayı	17	25	42
		Sütun %	40.48	59.52	100.00%
		Satır %	100.00	100.00	100.00%
Teknikerler, Yan İhtisas Sahipleri	Kadın	Sayı	3	3	6
		Sütun %	50.00	50.00	100.00%
		Satır %	100.00	42.86	60.00%
	Erkek	Sayı	-	4	4
		Sütun %	-	100.00	100.00%
		Satır %	-	57.14	40.00%
	Toplam	Sayı	3	7	10
		Sütun %	30.00	70.00	100.00%
		Satır %	100.00	100.00	100.00%
Memurlar, Katipler	Kadın	Sayı	7	37	44
		Sütun %	15.91	84.09	100.00%
		Satır %	50.00	58.73	57.14%
	Erkek	Sayı	7	26	33
		Sütun %	21.21	78.79	100.00%
		Satır %	50.00	41.27	42.86%
	Toplam	Sayı	14	63	77
		Sütun %	18.18	81.82	100.00%
		Satır %	100.00	100.00	100.00%
Servis Elemanları, Firma Elemanları	Kadın	Sayı	-	11	11
		Sütun %	-	100.00	100.00%
		Satır %	-	45.83	40.74%
	Erkek	Sayı	3	13	16
		Sütun %	18.75	81.25	100.00%
		Satır %	100.00	54.17	59.26%
	Toplam	Sayı	3	24	27
		Sütun %	11.11	88.89	100.00%
		Satır %	100.00	100.00	100.00%

Güvenle ilgili yöneltilen sorulardan⁴ bir diğeri de çok yakın olarak tanımlanan aile bireylerine, eşe ve çocuklara, güvenip güvenmedikleri sorusudur. Bu soruya verilen cevaplar, tüm sınıflarda yer alan kadın ve erkeklerin eşlerine ve çocuklarına çok üst düzeyde güven duyduklarını göstermektedir. Alt sınıflara doğru bunun istisnalarına da rastlanılmıştır. Örneğin, en alt meslek grubunda yer alan kadınların %33'ü eş ve çocuklarına güvenemediklerini ifade etmişlerdir. Aile içi yardımlaşmanın ve çıkar bilincinin, mesleki görev duygusu, kolektif yaşama yönelik sorumluluk gibi etik değerlerden önce geldiği ve üstün tutulduğu toplumlarda “nepotizm” yani akrabaları kayırma ve gözetme toplumsal yapıda etkin olmaktadır (Vergin, 2003, s. 64).

Fukuyama'nın *The Trust* (Güven) adlı eserinde ifade ettiği “ailecilik” ideolojisi, otoriter bir devlet ile zayıf bir sivil toplumun nedeni olarak görülmektedir. Fukuyama'ya göre, bağımlı birey yaratan geleneksel aile değerleri, toplumun gelişmesine ve insanların yaratıcılıklarına engel olmaktadır. Salt aile ve girift akrabalık ilişkilerinin sürmesi, ekonomik kalkınmayı engellemektedir. Sadece akrabalarına güven duyan, dolayısıyla hiç kimseye güven duymayan bireyler gönüllü beraberlikler kuramamaktadır.

Aynı soru, komşulara yönelik olarak sorulduğunda genel olarak güvenemem diyenlerin oranının bir önceki soruya nazaran arttığını tespit etmekteyiz. Daha da ilginç, komşularına güvenebileceklerini söyleyemeyenlerin oranı, üst sınıflardan alt sınıflara doğru bir artış göstermektedir: Meslek gruplarına göre sırasıyla; komşularına “güvenmem” ve “ne güvenirim, ne güvenmem” diyenlerin toplam oranları şu şekildedir: %48, %48, %78, %52, %74'tür. Bu rakamlar geleneksel olarak üst düzeyde dayanışmacı olduğunu varsaydığımız kültürümüzdeki değişime işaret edebilecek göstergelerden birisidir.

Bir diğer bulgu ise, hemen her meslek grubunda yer alan kadınların erkeklere nazaran komşularına karşı daha şüpheli olduklarıdır. Bunun tek istisnası orta teknikerlerdir. En alt meslek grubunda komşularına güvenmeyen erkeklerle (%40), güvenmeyen kadınlar (%90) arasındaki fark nispi olarak büyük boyutlara varmıştır. Komşularına en çok güvenenler, % 52 ile en üst iki meslek grubuna mensup olan çalışanlardır.

Hemşerilerine güvenip güvenmedikleri sorulduğunda ise, üç kurumun çalışanlarının hemşerilerine güven duymak konusunda komşularına nazaran daha olumlu bir bakış açısına sahip oldukları görülmektedir. En üstten en alta kadar tüm meslek gruplarında hemşerilerine “güvenemeyeceklerini” ve “ne güvenip, ne güvenemeyeceklerini” ifade edenlerin oranı komşularına “güvenemeyeceklerini” ve “ne güvenip, ne güvenemeyeceklerini” ifade edenlerin oranından daha azdır. Hemşerilerine en çok güvenenler %81 ile en üst meslek grubunda yer alanlardır. Takip eden diğer meslek gruplarında ise hemşerilerine güvenebileceklerini söyleyenlerin oranı yukarıdan aşağı doğru; %77, %60 ve %75 olmuştur. Hemşerilerine en az güvenenler en alt meslek grubunda yer alanlardır (%39). Kadınlarla erkekler arasında hemşerilere güven konusunda sistematik ve istatistikî olarak

⁴ Konuyla ilgili yöneltilen sorulardan hareketle on tablo oluşturulmuştur. Bu tablolardan sadece ikisine bu makalede yer verilmiştir. Diğer tablolar makaledeki sayfa sınırlaması sebebiyle verilememiş, verilemeyen tabloların yorumu ile yetinilmiştir.

anlamalı bir farklılaşma görülmemiştir. En üst meslek grubu hariç, tüm meslek gruplarında yer alan erkekler nispi olarak kadınlara nazaran hemşerilerine daha çok güvenebileceklerini ifade etmişlerdir.

İşyeri arkadaşlarına güvenip güvenmedikleri sorulduğunda teknikerler hariç her meslek grubundan çalışanların %50 ve üstü oranında genel olarak çalışma arkadaşlarına güvendiklerini söyledikleri tespit edilmiştir. Sadece teknikerlerde bu oran %23 civarında kalmıştır. Yine teknikerler hariç tüm diğer meslek gruplarında erkekler kadınlara göre daha fazla oranda işyeri arkadaşlarına güvendiklerini ifade etmişlerdir.

İşyeri arkadaşlarına en çok güvenenler %86 ile en üst meslek grubu çalışanlarıdır. Bunu %69 ile memurların oluşturduğu meslek grubu izlemektedir. Teknikerler ise işyeri arkadaşlarına en az güvendiğini söyleyen çalışanlardır.

İşyeri dışındaki arkadaşlara güven ise genelde daha yüksek düzeylerde çıkmıştır. İşyeri dışındaki arkadaşların zorunlu olarak değil, seçerek ve gönüllü olarak birlikte olunan arkadaşlar olduklarını kabul etmek gerekmektedir. Dolayısıyla, bu sonuç beklenen bir sonuçtur. En üst meslek grubunda “işyeri dışındaki arkadaşlarıma güvenirim” diyenlerin oranı %86 iken, bu oran takip eden meslek gruplarında sırasıyla; %91, %50, %73 ve %50 olarak tespit edilmiştir. Önceki güven sorularında olduğu gibi memur ve kâtiplerden oluşan tabakanın görece yüksek güven puanıyla burada da kendini farklılaştırdığı tespit edilmektedir. Bu durum, ileriki araştırmalarda üzerinde yoğunlaşmaya geçecek bir özellik, aykırılık gibi görünmektedir.

İlk defa tanışılan, başka dinden ve başka milletten insanlara karşı güven duyma konusunda her tabakadan çalışanların daha mütereddit oldukları tespit edilmektedir. “Yabancılar” karşı ya güvensiz ya da nötr bir tavır hemen hemen tüm meslek gruplarında egemendir.

Orta tabaka hariç her tabakadan kadınların, özellikle ilk defa tanışılan insanlara karşı daha güvensiz olduğu; bu güvensizliğin, en alt tabakada yer alan kadınlar arasında %100 ile zirve yaptığı tespit edilmiştir. Hem başka milletten hem de başka dinden olan insanlara karşı üst tabakalarda genel bir “ne güvenirim, ne güvenmem” tavrının egemen olduğunu, en alt tabakada ise bu tavrın güvensizliğe yerini hafifçe de olsa bıraktığı tespit edilmiştir. Hem başka milletten hem de başka dinden olan insanlara güvendiklerini söyleyenlerin oranı müşterek olarak hem üst hem de alt tabakalarda oldukça azdır (genelde %20 ve altı). Burada iki uçta yer alan tabakanın diğerlerine nazaran daha fazla benzeşik bir tutumu paylaştıklarını görüyoruz.

Başka dinden olan insanlara en az oranda güvenenler sırasıyla en alt tabakada (%64), orta(teknikerler) tabakada (%55) ve memurlardan oluşan tabakada (%40) yer alan çalışanlardır. Dolayısıyla başka dinden olanlara karşı güvensizlik tutumu en çok en aşağıdaki üç meslek grubunda yoğunlaşmıştır.

“Başka milletten insanlara güvenmem” diyenlerin oranı ise, en üstteki meslek grubundan en alttaki meslek grubuna doğru sırasıyla şu şekildedir: %24, %38, %56, %42, %54. Burada da bir önceki soruya benzer bir durum tespit edilmektedir. Başka dinden

olanlara karşı güvensizliğin en yoğun tutum olarak çıktığı tabakalar alt tabakalardır. Üst sınıflarda yer alan çalışanlar, başka dinden insanlara, işyeri ve işyeri dışı arkadaşlara, komşulara ve hemşerilere olduğu gibi, başka milletten insanlara daha fazla güvenileceklerini belirtmişlerdir.

Bu iki soru ile toplanan verilerden hareketle elde edilen bulgularda, başka dinden ve başka milletten olanlara karşı güven oranları mukayesesinde kadın ile erkek arasında az da olsa fark bulunmuştur. Farklılaşma cinsiyetten ziyade sınıf esasındadır. Yani, kadınlar, erkeklerden daha az güvenenler olarak karşımıza çıkmaktadırlar. Ancak asıl farklılaşma sınıflar arasındadır. Alt meslek gruplarına doğru inildikçe güvensizlikte bir artma eğilimi vardır. Üst meslek gruplarına doğru çıkıldıkça da diğerlerine duyulan güvende bir artış eğilimi vardır. Dolayısıyla buraya kadar yapılan güven analizinden hareketle, aynı meslek grubunda yer alan çalışan kadınlarla çalışan erkekler arasında değil, farklı meslek grubunda yer alan kadın ile erkek çalışanlar arasında güven, dolayısıyla da sosyal sermaye farklılaşması olduğuna dair bulgulara ulaşılmıştır.

Sonuç

Araştırmamızda güvenle ilgili sorulara verilen yanıtlardan elde edilen sonuçlar; hemen her tabakadan çalışanların eş ve çocukları ile kendi seçtikleri arkadaşları (işyeri dışındaki arkadaşları) için üst seviyelerde güven beslediklerini göstermektedir. Dış çevreye doğru gidildikçe, yani akraba ve seçilen arkadaşlardan; işyeri arkadaşları, hemşeriler, komşular, ilk kez tanışılan ve başka dinden ve milletten olan insanlara doğru gidildikçe, genel olarak ankete katılanların güvenlerinin azaldığı tespit edilmektedir.

Meslek grupları arasındaki farklılaşmalara baktığımızda ise rakamlar neredeyse istisnasız olarak hemen her güven sorusunda en üst meslek grubunda yer alanların yakın ya da uzak “diğerlerine” daha kolay ve daha çok güven duyduklarını göstermektedir. En alt meslek grubunda yer alanlarda ise genelde tersine bir eğilim tespit edilmiştir; yani en alt meslek grubunda yer alanlar hem de yakın hem de uzak çevresinde yer alanlara daha az ve daha zor güvenmektedirler. Dolayısıyla güven konusunda farklılaşma cinsiyetten daha çok sınıfa göre olma eğilimindedir.

Sosyal sermaye kuramının terminolojisi ile ifade edersek; güven, ağbağlarda koordinasyon mekanizması hizmeti görmekte ve işbirliği ve ağbağ kaynaklarına erişim olanaklarını artırmaktadır. Hem birincil hem ikincil çevreden hem de tamamıyla yabancı olanlara karşı daha fazla güven duyabileceğini ifade eden en üst tabaka çalışanları ağbağ oluşumu ve ağbağda yerleşik kaynakların kullanımı -yani sosyal sermaye ve faydaları-konusunda çok daha avantajlı bir konumda gözükmektedirler.

Son olarak, kadın ya da erkek, tüm çalışanların genelleşmiş güven puanlarının oldukça düşük olduğu tespit edilmiştir. Kadınların erkeklere nazaran genelleşmiş güven puanlarının biraz daha düşük; üst sınıflarda yer alanların ise alt sınıflara göre genelleşmiş güven puanlarının daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Ulaşılan sonuçlar sosyal sermaye ve toplumsal cinsiyet literatüründe bulunan makro araştırma sonuçları ile paralellik göstermektedir. Bu sebeple araştırmamızın bir tür kuram

doğrulama araştırması olarak ele alınması ve benzeri çalışmaların farklı sınıflar ile desteklenmesi gerekmektedir.

Çalışmanın analiz ve değerlendirilmesi sonucunda elde edilen öz veya bu çalışmanın sağlayacağı umut edilen fayda, alt sınıflarda yer alan hem erkek hem de kadınların, tüm sosyal sınıflar göz önünde bulundurulduğunda da özellikle kadınların genelleşmiş güven düzeylerinin düşük olmasının getirdiği problemi çözecek fikirlerin üretilmesi ya da araştırmaların yapılmasıdır.

Kaynakça

- Adaman, F. ve Çarkoğlu, A. (2002). *Türkiye’de yerel ve merkezi yönetimlerde hizmetlerden tatmin, patronaj ilişkileri ve devlet reformu*. İstanbul: TESEV Yayınları.
- Başak, S. (2008). Beşeri sermaye ve sosyal sermaye kuramlarında toplumsal cinsiyet eşitsizliği. B. Bayat (Yay. Haz.), *Çalışma ekonomisi ve endüstri ilişkileri (Seçme Yazılar II)* içinde (ss. 1-20). Ankara: Altan Yayıncılık.
- Başak, S., Kavruk, H., Öztaş, N. ve Tokuroğlu, B. (2008). *Kamu, özel ve gönüllü kuruluş örneklerinden, farklı tabakalardan çalışan kadınların sosyal sermayeleri*. TÜBİTAK Proje No: 106K286, Ankara.
- Döğnerlioğlu, Ö. (2005). Sosyal ağ bağlar ve örgütsel başarı. *İktisat, İşletme ve Finans*, 20, 36-44.
- Elias, P. (1997). Occupational classification (ISCO-88): concepts, methods, reliability, validity and cross-national comparability. *OECD Labour Market and Social Policy Occasional Papers*, No. 20, Paris: OECD Publishing.
- Erdem, F. ve Özen, J. (2003). Niklas Luhmann’ın tanıdıklık, emin olma ve güven ayrımı. F. Erdem (Yay. Haz.), *Sosyal bilimlerde güven* içinde (ss. 53-59), Ankara: Vadi Yayınları.
- Erdem, F. (2003). Örgütsel yaşamda güven. F. Erdem (Yay. Haz.), *Sosyal bilimlerde güven* içinde (ss.153-183), Ankara: Vadi Yayınları.
- Esmer, Y. (1999). *Devrim, evrim, statüko; Türkiye’de sosyal, siyasal ve ekonomik değerler*. İstanbul: TESEV Yayınları.
- Flap, H. (1999). Creation and returns of social capital: A new research program. *The Tocqueville Review*, 20, 5-26.
- Fukuyama, F. (2005). *Güven: sosyal erdemler ve refahın yaratılması* (çev.) Ahmet Buğdaycı, İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Ganzeboom, H.B.G. ve Treiman, D.J. (1996). Internationally comparable measures of occupational status for the 1988 International Standard Classification of Occupations. *Social Science Research*, 25, 201-239.
- Giddens, A. (2008). *Sosyoloji*, C. Güzel ve H. Özel (Yay. Haz.), İstanbul: Kırmızı Yayınları.
- Giddens, A. (2004). *Modernliğin sonuçları* (E. Kuşdil, Çev). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Gilbert, D. (2008). *The American class structure in an age of growing inequality*, Thousand Oaks, CA: Pine Forge Press.
- Gökalp, N. (2003). Ekonomide güven faktörü. *Yönetim ve Ekonomi*, 10, 36-44.

- Granovetter, M.S. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 481-510.
- Halis, M., Gökgöz, G. ve Yapar, Ö. (2007). Örgütsel güvenin belirleyici faktörleri ve bankacılık sektöründe bir uygulama. *Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17, 188-205.
- Karagül, M. (2004). *Beşeri sermayenin iktisadi gelişmedeki rolü ve Türkiye'deki önemi*, Afyon: Afyon Kocatepe Üniversitesi Yayını.
- Keyman, F. (2004). Sivil toplum, sivil toplum kuruluşları ve Türkiye. *Sivil Toplum ve Demokrasi Konferansı Yazıları* içinde (ss. 28-54). No: 4, İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi.
- Korczynski, M. (2003). Güven ekonomi politiği. F. Erdem (Yay. Haz.). *Sosyal bilimlerde güven* içinde (ss. 61-88). Ankara: Vadi Yayınları.
- Lin, N. (1999). Building a network theory of social capital. *Connections*, 22, 28-51.
- Luhmann, N. (1998). Familiarity, confidence, trust: problems and alternatives. D. Gambetta (Yay. Haz.). *Trust: making cooperative relations* içinde (ss. 97-115). Electronic Edition, Department of Sociology, University of Oxford.
- Marshall, G. (1999). *Sosyoloji sözlüğü*, (O. Akinhay, D. Kömücü, Çev.). Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları.
- Öztaş, N. (2007). Sosyal sermayenin ağbağ kuram(lar)ı: Dayanışmacı ve aracı sosyal sermaye. *Amme İdaresi Dergisi*, 40, 79-98.
- Öztaş, N. ve Acar, M. (2004). Ağbağ analizine giriş: kavramlar ve yöntemler. M. Acar ve H. Özgür (Yay. Haz.). *Çağdaş kamu yönetimi II: konular kuramlar ve kavramlar* içinde (ss. 289-317). Ankara: Nobel Yayınları.
- Portes, A. (1998). Social capital: its crigins and the application in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- Putnam, R.D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*, New York: Simon and Schuster.
- Sargut, S. (2003). Kurumsal alanlardaki örgüt yapılarının oluşumunda ve ekonomik işlemlerin yürütülmesinde güvenin rolü. F. Erdem (Yay. Haz.). *Sosyal Bilimlerde Güven* içinde (ss. 89-125). Ankara: Vadi Yayınları.
- TÜSİAD kamu reformu araştırması (2002). Yayın No. TÜSİAD-T/2002-12/335, ISBN : 975-8458-43-4, İstanbul: Lebib Yalkın Yayınları ve Basım İşleri A.Ş. 10.01.2010 tarihinde <http://www.tusiad.org.tr/FileArchive/kamureformu.pdf> adresinden erişildi.
- Uslaner, E. (2010). 10.01.2010 tarihinde <http://www.bsos.umd.edu.tr/qupt/uslaner> adresinden erişildi.
- Vergin, N. (2003). *Siyasetin sosyolojisi*, İstanbul: Bağlam Yayınları.
- Warner, W. L., Meeker, M. ve Eels, K. (1949). *Social class in America: A manual of procedure for the measurement of social status*, Chicago: Science Research Associates.

