

EKONOMİ VE SOSYOLOJİNİN YENİ BİR KAVŞAKTA BULUŞMASI: SOSYAL SERMAYE

Nalan YETİM*

GİRİŞ

Sosyal sermaye, özü itibariyle sosyoloji kuramları üzerine temellendirilmiş ve son dönemde farklı disiplinler tarafından da toplumsal sorunların çözüm yolu olarak kabul gören bir kavramdır. Sosyoloji literatürü grup dayanışması, bağlılık, sosyal destek ağları ve işbirliği ilişkilerinin bireysel ve toplumsal düzeyde birçok olumsuzluğu ve anomik durumu ortadan kaldıran ve hatta olumlayan söylemine oldukça aşınadır. Bu çerçevede, yakın zamandaki sosyoloji literatüründe ağırlıklı olarak yer aldığı kadar ekonomi, eğitim, politika gibi farklı alanlarda kullanılan sosyal sermaye kavramı, Marx, Durkheim ve Weber'den itibaren süregelen güven, işbirliği, karşılıklı bağlılık gibi değerlerin yeni bir tanım altında sunulmasıdır.

Sosyal sermaye kavramı günümüzde bireysel bir değer olmanın ötesinde toplulukların hatta ulusların bir özelliği olarak da ele alınmaktadır. Kavramın bu kadar genelleştirilmiş kullanımı, elbette kavram üzerinde bir belirsizlik yaratmaktadır. Bu çalışmada kavramdaki belirsizliği kısmen de olsa giderebilmek için, öncelikle sosyal sermaye üzerinde geliştirilmiş farklı tanımlar ele alınmış ve kavram özellikle ekonomi ve sosyoloji arasındaki mesafeyi ortadan kaldıran yönüyle tartışılmıştır.

Sosyal Sermaye Kavramının Tanımlanması ve Ölçülmesi

Son 30 yıldır sosyal sermaye kavramının tanımlanması ve ölçülmesi konusu, hem sosyologların hem de ekonomistlerin ilgi alanı haline dönüşmüştür. Sosyologlar sosyal sermayeyi ekonomi biliminin diğer sosyal bilimleri fethinin bir parçası olarak görmüşler; ekonomistler ise kavramı ölçülmesi imkansız değilse de zor olan bulanık

* Yrd. Doç. Dr., Mersin Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Sosyoloji Bölümü

bir kavram olarak değerlendirmişlerdir (Fukuyama, 2002). Sosyal sermaye kavramı birey (örneğin, öğrenci, girişimci) düzeyinde tanımlanabildiği gibi, bir kent ve hatta ulus düzeyinde de tanımlanabilmektedir. Kavram genellikle birey düzeyindeki tanımlamalarda, bireyin başarıya-amacına ulaşmasını sağlayan işbirliği eğilimleri, sosyal destek ağları ile ilişkilendirilmiştir. Bunun yanı sıra sosyal sermaye, kent düzeyinde, daha çok “güven içinde yaşayabilme” olanakları ile bağlantılı olarak, sosyal kontrol ve suç oranı gibi göstergeler aracılığıyla tanımlanmaktadır. Ulus düzeyinde ise sosyal sermaye, güven ilişkilerinin kurumsallaşması ve sivil toplum etkinliklerinin gelişmesiyle karakterize edilebilir.

Sosyal sermaye kavramı ilk olarak 1920’li yıllarda tanımlanmış olmasına karşın, 1960’lı yıllardan itibaren benimsenmiş ve ilk olarak modern kent yaşamının sorunlarına bir çözüm yolu olarak önerilmiştir. Kavrama ilişkin ilk sistematik analiz Pierre Bourdieu’ya aittir. Bourdieu’ya göre sosyal sermaye, halihazırdaki ya da potansiyel niteliğindeki kaynakların bir toplamıdır. Bu kaynaklar, bireylerin “karşılıklı kabul” ve “tanıma” yoluyla oluşturduğu ve kısmen de olsa kurumsallaşmış ilişkiler aracılığıyla edinilmiştir. Bourdieu (1985)’ya göre bireysel veya grupsal kaynaklar, bir topluluktaki kalıcı ağlardan veya karşılıklılığın inşa edildiği ilişkilerden elde edilir. Bu yönüyle, Bourdieu’nun sosyal sermaye kavramına yaklaşımı, bireylerin bir gruba ait olma ile elde edeceği yararlar üzerine odaklanır. Bireylerin geliştirdikleri sosyal ağları kendileri için bir “yarar”a dönüştürmeleri ve bu şekilde toplumsal yaşamın yeniden inşa edilmesi mümkün olmaktadır. Bir grubun üyesi olmaktan kaynaklanan çıkar ve dayanışma ilişkisi, bireylerin ekonomik kaynaklara ulaşmasına hizmet etmektedir. (Bourdieu, 1985:249). Bu bağlamda grubun ya da genel olarak toplumun yapısal özellikleri, bireylerin üretken eylemlerini kolaylaştırabilir. Sosyal yapıdan köklenen bu sermaye, bireylerin üretken eylemlerine işlerlik kazandıran yönüyle, bir öğrencinin okul başarısını destekleyen aile bağlarından, bir girişimcinin işyerini kurabilmesini destekleyen kaynaklara kadar farklılaşan bir görünüm sunar. Sosyal sermayenin, bu şekliyle kavramsallaştırıldığında, insani sermayeyi biçimlendiren etkisi² oldukça açıktır. Bireylerin sosyal sermayeleri, hem ilişkisel sistemler (sosyal temaslar, etkileşimler) hem de kurumsal sistemler (sosyalleşme, karşılıklılık ve davranışsal beklentiler) tarafından biçimlendirilir (Coleman, 1990). İnsani sermaye (human kapital) insanın piyasaya sunduğu bireysel özellikler, beceriler vs. olarak anlaşılırken; sosyal sermaye sadece tek bir birey tarafından sahip olunamayan sosyal etkileşimlerin ve ağların bir

² Coleman özellikle insan sermayesinin yaratılmasında sosyal sermayenin rolüne vurgu yapmaktadır. (Bkz.1990)

özelliği olarak görülür. İnsani sermaye, bireyin potansiyel bir alıcı olarak kaynaklarını maksimum yarar için kullanacağını söyleyen ekonomik düşünce ve eylemin bir ürünü iken; sosyal sermaye, sosyal olarak biçimlenen ilişkilere ve dayanışmacı geleneğe referansla anlaşılmaktadır.

Böylece bir grubun, cemaatin ve genel olarak toplumun ilişki ağlarından, bu ağların sistematik olarak çeşitli amaçlarla özgünleşmesinden kaynaklanan “olanaklar” ve “fırsatlar”, sosyal sermaye olarak değerlendirilmektedir. Bu ilişki ağlarının karşılıklılığı, normatifliği, ilişkilerin sürekliliğini ve kalıcı olmasını temin etmektedir.

Sosyal sermaye, sosyal kontrol, aile desteği ve aile dışı sosyal ağlar aracılığıyla edinilen kazançların bir kaynağı olarak da ele alınır (Portes, 1998, 2000). Sosyal kontrol kaynağı olarak sosyal sermaye toplumsal düzeni sağlayan ve kurallara itaati arttıran bir öneme sahiptir. Modern toplumlarda suç oranının artması, insanların diğer insanlara karşı güvensizlik eğilimlerinin artması gibi toplumsal sorunlar genellikle, cemaat ilişkilerinin zayıflaması ile açıklanmaktadır. Bu çerçevede sosyal sermaye bir kentte gece özgürce dolaşmayı olanaklı hale getiren, çocukların ve yaşlıların korku duymaksızın evlerinden ayrılmalarını sağlayan normlar ve yaptırımlardır. Bu normlar ve yaptırımlar hukuk kuralları gibi formal denetleme mekanizmalarını kendiliğinden dışlayan kaynaklardır (Coleman, 1988:104). Modernizmin, kapitalist zihniyetin getirdiği bireycilik, kişisel çıkar, toplumsal bağlardan izolasyon, bağımsızlık gibi değerler ve yaşama biçimleri, bir arada yaşama, güvenli mekanları ve yaşama alanlarını koruma konusunda sorunlar yaratır. Bu sorunların sadece hukuksal ve yasal zeminde çözülememesi de sosyal sermaye gibi hukuk kurumunun yeni bir destekleyicisini gündeme getirmiştir. Hatta Amerikan toplumunun sosyal sermayesinin erimekte olduğu saptaması bu noktada önem taşımaktadır. İstenen çeşitli yerleşim yerlerinde varolan cemaat ilişkileri temelinde karşılıklı birbirine bağlı güven ağlarının yaygınlaşması ve bu ağların ekonomiye fazladan bir kazanç olarak girmesidir.

Sosyal sermaye aynı zamanda aile³ ve akraba desteği ile birlikte telaffuz edilen bir kavramdır. Aile temel bir kaynak olarak çocukların eğitiminde ve kişilik

³ Sosyal sermaye kavramıyla sosyolojinin ilişkisi genellikle aile desteğinin çocuğunun eğitimsel performansı üzerine etkisiyle bağlantılıdır. Ailelerin bir kilise cemaatine mensup olmaları, sivil toplum örgütlerine üyelikleri, ailenin sosyal ilişki ağının genişliği gibi arkaplanların çocukların eğitimsel kazanımlarında etkili olduğu kanıtlanmıştır (Coleman, 1988). Yine Bourdieu ailenin çocuğun gelişimine verdiği desteklediği kültürel sermaye olarak değerlendirilmiş ve aile desteğinin eğitimsel performans üzerindeki etkisini değerlendirmiştir (Bourdieu, 1985). Bourdieu'ya göre kültürel sermaye “algılama kategorileri, onları tanımaya (farketmeye) ve

gelişimlerinde önemli bir rol üstlenir (Coleman, 1988: 110). Bu çerçevede, özellikle boşanmanın modern toplumda yaygınlığı ve tek ebeveynli ailelerin sayısındaki artış, bir anlamda çocukların başarısını olumsuz yönde etkilemekte ve ailenin sosyal sermaye olarak etkisini azaltmaktadır. Günümüz batı toplumlarında kadının yalnız başına ailenin devamını sağlayan temel gelir getirici rolleri üstlenmesi, çocuğun sosyalleşmesini ve eğitilmesini olumsuz yönde etkilemektedir. Çocuğun eğitimi ve davranış kazanımı ile ilgilenme zamanları kesintiye uğramış annelerin, formal destek kaynaklarına başvurması, sorunu çözmemektedir. Bu noktada kadının yakın çevresiyle, akrabalarıyla, diğer tek ebeveynli ailelerle kurduğu, çocuğun eğitimine ve sosyal yaşantısının zenginleşmesine yönelik ilişki ağları, okul başarısızlığının azaltılmasında önemli bir destektir.

Ancak şunu hemen belirtmek gerekir ki, bireyler aile dışındaki sosyal ağlar aracılığıyla da sosyal sermayeye sahip olurlar. Özellikle aile dışındaki sosyal ağlar bireylerin toplumsal hareketliliğini arttıran ekonomik kaynaklara ulaşmasını sağlayan araçsal bir nitelik taşır. Gronovetter (1985), 'zayıf bağların güçlendirilmesi' ifadesi ile, ailenin dışındaki yakın arkadaşların önemini vurgulamaktadır. Bireyler toplumla kurdukları çok yönlü bağları, kendi gelişimleri için basamak olarak kullanırlar. Ailenin, akraba sisteminin sağladığı olanakların dışında, bu yeni bağlar (arkadaşlık ağları, meslek ağları, sivil toplum derneği ağları) farklı olanakları ve fırsatları bireye sunar. Lin (1999) ise özellikle göçmen girişimciliğini açıklamada, aile dışındaki kişiler arasında süregelen yoğun sosyal ağların girişimciliği yaratmadaki etkisini tartışır. Kanada ve ABD gibi göçmen kabul eden ülkelerde, çeşitli etnik toplulukların belirli sektörlerde yoğunlaşmaları da etnik cemaat ilişkilerinin iktisadi faaliyetlere aktarılmasıyla bağlantılıdır. Bu topluluklar sektördeki faaliyetlerini büyük ölçüde sosyal ağlara, grup içi ilişkilere ve özgün değer sistemlerine dayalı olarak gerçekleştirmektedir. Gelişmiş ülkelere yeni göç eden aynı etnik kökenden bireyler için etnik cemaat ağları, sektöre girme ve girişimci olma fırsatını sunmaktadır. Türkiye'nin metropol kentlerinde ve büyük kentlerinde de benzeri sosyal ağların bulunduğu ve bireylerin belirli sektörlerde iş edinmelerini, girişimde bulunmalarını kolaylaştırdığı bilinmektedir.

Sonuçta sosyal sermaye tanımının temelinde üç öge üzerine şekillendiği ortaya çıkmaktadır: Sosyal ağlar, normlar ve yaptırımlar. Sosyal ağlar, kimin kimi tanıdığı ve ilişkiye girdiğiyle bağlantılıdır. Normlar, ağ üyelerinin birbirlerine nasıl

davranacaklarına rehberlik eden informal ve formal kurallardır. Yaptırımlar ise ağ üyelerinin kurallara uymalarını garanti altına alan süreçlerdir (Coleman, 1988).

Sosyal sermayeye iktisadi açıdan yaklaşmak da mümkündür. Neo-klasik iktisatçılar, bireyi genellikle bağımsız olarak hareket eden ve kendi çıkarlarını olabildiğince arttırmaya çalışan aktörler olarak değerlendirir. Bireyciliği ve rekabetçiliği öne çıkaran bu kuramlar, dayanışmayı ve bireyler arasındaki sosyal ağları ve nihayetinde 'insan'ı ihmal etmiştir.¹ Böyle bir durumda bireyin eyleminin sosyal yapıdan, normlardan, sosyal ağlardan ve nihayetinde güven ilişkilerinden etkilenmesi pek de mümkün görünmemektedir.

İktisadi alanda sosyal sermaye kavramı bireycilik ve rekabetçilik anlayışının yerine bireyler arasında karşılıklılık ilişkisini öne çıkaran bir takas anlayışıyla biçimlenir. Aktörler arasında rekabet ilişkisi yerine dayanışma ilişkisi, bireylerin amaçlarına ulaşmasında araçsal bir nitelik taşımaktadır. Bu çerçevede sosyal sermaye bireylerin toplumsal ilişkilerinde kendiliğinden oluşan ve bireyin niteliklerinin gelişmesine yardım eden bir kaynak, sosyal bağlamın bireye olan yardımudur. Bireyin formal yollardan edinemeyeceği beceriler, vasıflar, kapasiteler, sosyal ağlar aracılığıyla edinilir. Kapitalist toplumlarda yüceltilen bireycilik ve rekabet gibi değerlere karşın, bireylerin birlikte çalışmasına izin veren bütün kurallar, normlar, değerler, paylaşılan davranışlar ve nihayetinde dayanışma, sosyal sermaye gibi yeni bir tanım altında yeniden kutsanmıştır.

Sosyal sermaye kavramının işbirliğine yönelik dayanışmacı yönleri, Putnam (1993)'ın *Making Democracy Work* adlı çalışmasıyla belirginleşir. Putnam, sosyal sermaye kavramını daha genelleştirilmiş bir şekilde, paylaşılan kültürün farklı unsurlarında arar. Ekonomik gelişmeyi hızlandıran temel bir etken olarak sosyal sermayeye yönelik değerlendirmesini İtalya üzerine yaptığı çalışmasında somutlaştırır. Bölgesel ekonomiler arasındaki farklılığın, -İtalya'nın kuzeyi ve güneyi- sivilleşme (civicness) ve dernekçilik (associationism) gibi sosyal sermaye bileşenlerinden kaynaklandığını belirtir. Çalışmanın sonuçlarına göre, Kuzey İtalya bölgesinin bölgesel yönetimindeki etkililik, sivil toplum kuruluşlarının varlığına ve kültürel etkililiğin gerçekleştiği yönetim-toplum ilişkisine bağlıdır. Aktif sivil toplum faaliyetleri, hükümet üzerinde baskı yapmakta ve küçük ve orta boy işletmelerin

¹ Türk düşün yaşamı içinde Sabri Ülgener özellikle iktisat ve sosyolojiyi yakınlaştırma çabası içinde bulunmuş ve 'insan'ı merkeze alan yaklaşımında Neo-klasik iktisat görüşünü eleştirmiştir. İktisadi zihniyeti ve iktisat ahlakı arasındaki ilişkiyi irdelerken, Osmanlı-Türk toplum yapısında iktisadi gelişmeye ve kapitalistleşmeye izin veren ya da engelleyen kültürel özellikleri tartışmıştır (Ülgener,1991)

(KOBİ) egemen olduğu sanayi bölgelerine kültürel zenginlik sunmaktadır. Bu noktada hemen belirtmek gerekir ki, sivil dernekler, mesleki örgütlenmeler, dayanışmacı birlikler, günümüz gelişmiş toplumlarında birer kolektif bir güç merkezi haline gelmektedir. Kentlilerin ve genelde yurttaşların kendi yaşamlarını, mahallesini, cemaatini, yerel/ genel yönetimi kontrol etme ve idareye etkide bulunma istemlerini kanalize eden bu örgütlenmeler, içerisinde barındırdığı çeşitli ilişki ağları ile geniş bir sosyal sermaye kaynağıdır. Bireyler, gruplar, böyle ağları kullanarak istemlerini gerçekleştirebilirler. Türkiye’de sivil örgütlenme düzeyinin düşüklüğü, bu tür sosyal sermayenin sınırlı etkisinin olduğuna işaret edebilir. Varolan sivil toplum örgütlenmeleri ya oldukça dar bir ilişki ağına ve gruba hizmet etmekte ya da kendi “işlevleri”nin ötesindeki hedeflerle küçültülmektedir. Ülkemizdeki merkezi güç yapılanmasının sorunlarının giderilmesinde ve yurttaşların değişen derecelerde güç, inisiyatif kazanmasında uygun bir çözüm olarak öngörülen sivil toplum örgütleri, ironik olarak kendi içlerinde güç merkezileşmesini yeniden üretmekte ve sivil toplum faaliyetlerinin sosyal sermaye olarak değerlendirilmesini pek de mümkün kılmayan bir görünüm arz etmektedir.

Sonuç olarak sosyal sermaye kavramı üzerine geliştirilen ve yukarıda tartışılan tüm tanımlar, modern toplumların bünyesinde yer alan işsizlik, başarısızlık, güvensizlik, suç gibi açmazlardan kurtulmayı ve modern bireyin karşı karşıya kaldığı bu sorunlara çözümünü içeren oldukça sistematik öneriler girişimini kapsar. Bu girişim, bir yanyıla araçsal bir nitelik taşımaktadır. “Sosyal” olanı bir sermaye olarak değerlendirmek, hem bireyin toplumsal hareketliliğine yardım eden, statü kazanımını sağlayan yönüyle, hem de ekonomik gelişmeyi kolaylaştıran etkisiyle, sosyal sermayenin araçsal anlamını bize göstermektedir.

Buraya kadar çeşitli bağlamlarda tanımlarını ve betimsel özelliklerini tartıştığımız sosyal sermaye kavramını nasıl ölçebileceğimiz ve hangi toplumların sosyal sermayesini yüksek ya da düşük olarak tanımlayabileceğimiz konusu oldukça güçlükler taşımaktadır. Genellikle, bireylerin toplumsal ve örgütsel yaşama bağlılıkları aracılığıyla kavram ölçülebilir hale dönüştürülmüştür. Bir toplumda sosyal sermaye göstergeleri, bireylerin siyasi partilere, spor kulüplerine üyeliklerinden oy kullanma eğilimlerine kadar çeşitlenebilir. Yine Dünya Değerler Araştırması gibi farklı ülkeleri kapsayan araştırmalar, ülkeleri sosyal sermayesi düşük-yüksek olarak sınıflamaktadır. Sınıflayıcı nitelikteki bu araştırmalarda sosyal sermayeyi tanımlayan gösterge, bireylerin “güven” duygusudur (Putnam, 1993; Fukuyama, 2000). Bireylerin diğer insanlara güvenmeleri ya da güvenebilmeleri, topluluklar, bölgeler ve ülkeler düzeyinde farklılıklar göstermektedir. Böylelikle

toplulukları, bölgeleri ve ülkeleri sosyal sermayesi düşük-yüksek olarak kategorilendirmek mümkün olmaktadır. Sosyal sermaye, böylece tek bir güven indeksiyle ölçülebildiği gibi, çeşitli alanlardaki ilişki ağlarının nicelik ve niteliğini kapsayan göstergeler aracılığıyla da değerlendirilebilmektedir (Yetim, 2005).

Ekonomik Gelişmede Sosyal Sermayenin Yeri

1970'lerden itibaren, toplumsal değişmeyi açıklamada sanayi ötesi toplumlar, post-fordizm, yeni kapitalizm, esneklik, örgütsüz kapitalizm gibi tanımlamalar sıkça kullanılır hale gelmiştir. Fordist örgütlenme, bürokrasi, rasyonelleşme, hiyerarşik örgütlenme gibi katı bir toplumsal yapılanmaya tekabül etmesine karşın, küreselleşmenin etkisiyle yaşanan değişimler esneklik olarak adlandırılan yeni bir yolu ortaya koymaktadır. Yaşanan değişmelerle birlikte firmaların çeşitlenmiş tüketici tercihlerine yanıt verebilmesi ve artan kalite beklentisini karşılayabilmesi, "esnek firma" kavramıyla somutlaşmıştır. Esnek üretim örgütlenmesinin uygulanabilmesi ve değişen pazar belirsizlikleriyle başedebilme, katı hiyerarşik örgütlenmelerin ve bürokrasinin çözülmesi ile karakterize edilmiştir. Bu durum karşısında hem çalışanlar, girişimciler gibi birey düzeyinde, hem de firmalar düzeyinde risk olgusu kaçınılmaz hale dönüşmüştür. Esnek kapitalizmde risklerin azaltılabilmesi ve üretkenliğin, verimliliğin korunabilmesi için "güven ve işbirliği" ilişkilerine yapılan vurgu artmıştır. Ancak burada söz konusu olan güven, çalışanın sürekli bir işe sahip olabileceğine dair ya da standart bir çalışma biçiminin kalıcılığına dair bir güven değildir. Esnek kapitalizm, iş güvencesi gibi bir güven duygusunun içini boşaltmış, onun yerine "uzun vadenin bulunmadığı"⁴ bir belirsizlik ortamı yaratmıştır. Esnek kapitalizmde, ortaya çıkan belirsizlik ve risk ortamı, işbirliği ve güven ilişkilerinin telafi edici etkisine muhtaçtır. Bu noktada neo-liberal bireyci zihniyetin ve post-fordist esnek üretim yapılanmasının açmazlarını, tıkanıklıklarını aşma anlamında cemaatin, "sosyal" olanın devreye sokulmak istenmesi dikkat çekicidir.

⁴ R.Sennett "Karakter Aşınması:Yeni Kapitalizmde İşin Kişilik Üzerindeki Etkileri" adlı eserinde "esneklik" (flexibility) kavramını ele almış ve esnek kapitalizm koşullarında ortaya çıkan kültürü tartışmıştır (2002). Yeni kapitalizmde işin dönüşmesiyle uzun vadeli hiçbir şey kalmamıştır. Ayrıca esnek kapitalizm koşullarında modern örgütlerde artış kişiler arasındaki informal güven ilişkilerinin oluşması, gelişmesi mümkün değildir. Çünkü çalışanlar güvenin gelişmesi için gerek zamana, aynı işyerinde uzun süre çalışmadıklarından hiçbir zaman sahip olamazlar. Sonuç olarak, kısa dönem temeline gelişen bu yeni kapitalizm, çalışanların, birbirine bağlanma niteliğini aşındırır (Kasapoğlu, 2005:24)

Bu bağlamda sosyal sermayenin işbirliği, dayanışma ve güven gibi bileşenlerinde telafi edici etkiyi görmek mümkündür. Sosyal sermaye, özellikle gelişmekte olan ülkelerde insan sermayesinden bile önemli bulunmakta ve ekonomik gelişme ile sosyal sermaye arasında ilişki bulunduğu belirtilmektedir (Knack ve Keefer, 1997). Ekonomik gelişmede sosyal sermayenin etkisini görebildiğimiz farklı alanlar mevcuttur. Bunlardan ilki girişimcilik ve girişimciliğin yaratılması; ikincisi, firmaların ve sanayi bölgelerinin gelişimi; üçüncüsü ise ülkelerin gelişmişlik düzeyleridir.

Girişimciliğin Destekleyicisi Olarak Sosyal Sermaye

Girişimcilik tarihsel olarak kişilik özellikleri ve bu kişilik özelliklerini besleyen sosyo-kültürel yapılanmayla açıklanmıştır. Rekabet güdüsü, özgüven, kararlılık, yenilikçilik, bağımsızlık, risk alma, hırs, atılganlık gibi kişilik özelliklerinin, bu özellikleri ve sıkı çalışmayı kutsayan değer sistemi ile birlikte, girişimciliği şekillendirdiğini belirten açıklamalar mevcuttur. Günümüzde, özellikle Doğu Asya'da meydana gelen gelişmeler, girişimciliği ve kapitalist birikimi ortaya çıkaran kültürel ve ulusal nitelikleri dikkate almayı gerekli kılmıştır. Birey, ailesi, cemaati, toplumu için girişimciliğe yönelebilir ve kendi ailesinin onurunu, kendi "yüzü"nü koruma güdüsüyle rekabetçi ortamda işletmesini geliştirmeyi sürdürebilir. Böyle bir durumda bireyciliğin aksine örneğin grup çıkarı, ortak başarı, ortak sorumluluk gibi değerler girişimciliğe yön vermektedir. Böylece grubun, cemaatin, kültürel değerlerin girişimcilikte etkisi, bu unsurların taşıdığı ilişki ağlarına yönelmemizi gerekli kılmaktadır. Örneğin, girişimcilik statüsünün edinilmesinde bireyin sahip olduğu ilişki ağları oldukça önemlidir. İş kurmayı ve işi sürdürmeyi olanaklı hale dönüştüren sosyal ağlar, normlar ve yaptırımlar, girişimcilerin hem girişimci statüsünü edinebilmelerinde, hem de firmaların yaşanan risk ve belirsizlik durumlarında ayakta kalabilmelerinde vazgeçilemez sermayeleri haline dönüşmüştür.

Girişimciler işlerini kurma ve sürdürme aşamalarında farklı sosyal ağlardan yararlanmaktadır. Bu çerçevede sosyal sermaye, bireylerin bir statüyü edinmesinde, bağlı oldukları bütün ilişkilerinden elde ettikleri kaynaklarıdır (Lin, 1999). Girişimcilik statüsüne erişmede ve bu statünün devamlılığında girişimcinin eylemlerini kolaylaştıran sosyal etkileşimler, sosyal ağlar ve güven ilişkileri, onların

sosyal sermaye kaynaklarıdır⁵. Bu boyutta ele alındığında sosyal sermaye, girişimcilerin amaçlarına erişmesini kolaylaştıran ilişki kaynaklarıdır (Barbieri, 2003). Girişimciler özellikle işletmelerin kurulma aşamasında enformasyona, beceriye, sermayeye ve işgücüne gereksinim duymakta ve bu kaynakların bir kısmını kendileri karşılamaktadır. Ancak genellikle, bu kaynaklar sosyal ağlar aracılığıyla tamamlanmaktadır (Aldrich ve Zimmer, 1986). Girişimciler iş sürecini planlamada, işle ilgili kararlarına destek almada, aile, akraba, arkadaş, gibi sosyal destek mekanizmalarını harekete geçirebilirler. Örneğin küçük işletmelerin kuruluş aşamasında girişimcilerin sosyal sermaye kaynakları arasında aile ve akrabalığın rolü oldukça belirgindir (Yetim, 2003). Önceden değinildiği üzere, göçmen ve etnik girişimcilikle bağlantılı olarak yapılan çalışmalarda, girişimcilere iş fırsatları yaratmak, farklı pazarlara girmesine katkıda bulunmak gibi alanlarda cemaat ilişkilerinin varlığı önem taşımaktadır. Girişimciliğin yanı sıra hemşehri ilişkileri, özellikle KOBİ'lerde çalışanların iş bulmalarına yarayan önemli bir sosyal sermaye kaynağıdır. Akraba ve hemşehri ilişkileri, bireylerin iş bulmasını sağlayan sosyal destek ağlarıdır (Yetim, 2003). Bireylerin sosyal ilişki birikimleri onların iş sahibi olmalarına neden olmakta ve ilişki birikimi, bir "ekonomik yarar"a dönüşebilmektedir.

Firmalar ve Sanayi Bölgeleriyle Bağlantılı Olarak Sosyal Sermaye

Günümüzde firmalar arasında işbirliği ilişkileri ve karşılıklı güven, bürokratik engellerin aşılmasını ve maliyetlerin azaltılmasını sağlayan, firma dahilinde ise işçi-işveren arasındaki sorunların giderilmesini ve takım çalışmasını kolaylaştıran yönüyle önem kazanır. 1970'lerden itibaren üretimin örgütlenmesindeki değişimler, Silikon Vadisi, 3.İtalya gibi sanayi bölgelerini, üretimin yeni ve esnek aktörleri olarak karşımıza çıkarmıştır. Firmaların sektörel ve coğrafyasal olarak yakınlıkları, aralarında geliştirdikleri işbirliği ve dayanışma ağları, yerel kültüre referansla tanımlanmaktadır. Firmalar arası ilişkilerde, bölgenin tarihi, sosyal ve kültürel özellikleri -örneğin bölgedeki belli bir dinsel/kültürel yapıya bağlı olarak ortaya çıkan çalışma ahlakı- firmalar arası ilişkilere egemen olabilmekte; bu ilişkilerin gelişmesini sağlayabilmekte ve bölgesel gelişmeye hizmet edebilmektedir. Özellikle bölgeler düzeyinde ekonomik faaliyetleri olanaklı kılan dernekler ve birlikler aracılığıyla

⁵ Mersin ve Adana Yöresi'nde konfeksiyon sektöründeki girişimcilerle yapılan çalışmada söze dayanan güven ilişkilerinin firmalar arası ilişkilerde belirleyici olduğu bulunmuştur (Yetim, 2003)

yürütülen lobi faaliyetleri de bölgenin sosyal sermayesine katkıda bulunur. Belirli bir sosyal, kültürel, etnik, dini kökene bağlı sosyal kimliğe ya da belli bir politik veya eğitim kurumuna aidiyet, firmalar arası ilişkilerin belirli değer yargıları ve normlara göre şekillenmesine katkıda bulunmaktadır. Bu türden sosyal kimlik ve aidiyet ilişkileri, firmalar arası ilişkilerde belli bir güvenin ve dayanışmanın oluşmasına kaynaklık eden bir etkiye sahiptir. Firma girişimcilerinin diğer girişimcilerle girdiği ilişkilerde değer yargıları belli bir davranış biçimi beklentisine yol açar ve bu türden değer yargıları, beklentiler, üretim ilişkilerine egemen olarak, ilişkileri düzenleyen, tamamen söze/güvene dayanan bir mekanizma oluşturur.

Firmalar arası ilişkiler ağı sosyal yapı tarafından belirlenir. Firmalar arası kişisel bağlar ve ilişki ağları ise firmaların verimliliğini ve ekonomik gelişme sürecini etkileyebilmektedir. Ancak firma girişimcileri arasındaki “güçlü sosyal bağlar”, firmaların gelişme süreçlerini engelleyen bir etkiye de sahiptir. Sosyal sermayenin ekonomik gelişmeyi engelleyen yönü de bu noktada kavranabilir. Firmalar arasındaki güçlü bağlılık (embedness) ilişkileri firmaların “özerklik” yeteneğinin gelişmesini engelleyebilmektedir (Portes 1998). Gerçekte “özerklik”, firmanın kendi yerel bağlantılarının dışına çıkabilme iradesidir. Bir başka ifade ile, firmalar kendi etnik veya yerel cemaatlerinin ötesinde ağlarını geliştirme ihtiyacı içerisinde olabilir ve kendi cemaatlerinin dışında kaynaklara erişmek isteyebilir. Firmalar arasındaki cemaat ilişkileri doğrudan ve bedelsiz özellikleri ile bütünleşmeye hizmet etmesine karşın; özerklik, birincil ilişkilerin ötesinde profesyonel ağların, bağlantıların ve enformasyon süreçlerinin kurulmasını sağlayabilmektedir.

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler açısından bakıldığında, bu yöndeki gelişme dinamiklerinin, karşılıklılık ilişkilerini içeren aile, hemşehrilik, komşuluk, etnik ve dini cemaatler vb. örgütlenmeler dikkate alınarak incelenmesi gerekmektedir. Esnek üretim biçimleri, hem devlet müdahalesini, hem de çıkar örgütlerinin piyasayı kontrol altında tutma işlevini belirli ölçülerde dışladıkları için, güven-dayanışma-hamilik ilkeleri temelinde biçimlenen toplulukların önemini artırır. Yerel işletmeler arasındaki rekabeti ve dayanışmayı içeren ekonomik ilişkilerde, etnik ve dini cemaat mensupları arasındaki yakınlığın, işçi-işveren ilişkilerini düzenleyen formel kuralların yerini alması ve ailenin refah devletinin koruyucu rolünü üstlenmesi, bugün çok rastlanan olgular arasındadır (Buğra, 2000:23). Post-fordizm ya da esnek kapitalizmde, devletin görece önemini yitirmesi; devletin bıraktığı yeri- piyasa güçlerinin değil- aileden başlayarak karşılıklılık ilişkiler temelinde biçimlenen bir dizi topluluğun alması söz konusudur (Buğra, 2000:23). Bu nedenle aile, cemaat ilişkileri gibi sosyal sermaye kaynaklarının ekonomik gelişme

üzerindeki etkisi çözümlenirken, oldukça temkinli yaklaşılması gerekebilir. Çünkü etnik ve dini kimliklere aidiyetle şekillenen ve belli bir bölgedeki yerel kültürü öne çıkaran bu yaklaşımlar, ulusal ölçekteki ekonomik gelişme anlayışı ile çelişir görünmektedir. Diğer bir ifade ile, belirli bölgelerin kültürel yapıları, sivilleşme düzeyleri, gruplar arası ilişkileri, dayanışma ağları, etnik aidiyetleri gibi nedenlerle küresel pazara uyumları ve bu pazarda rekabetçi kalmaları gözlenmekte iken, ülke genelinde veya diğer bölgelerde benzeri bir durum söz konusu olmayabilir. Örneğin, İtalya'da, Brezilya'da ve Pakistan'da böyle bölgelerin olduğu bilinmektedir. O zaman sosyal sermaye ile hedeflenenin ne olduğuna dikkat çekmek gerekir. Bir bölgenin küresel pazara uyumluluğunu sağlama anlamında, ekonominin vasıtası olan sosyal sermaye mi yoksa bir toplumun yaşanabilirliğini, güvenliğini, sosyal ilişki kalitesini sağlayan, insani etkileşimleri ve işbirliği eğilimlerini teşvik eden sosyal sermaye mi? Bu sorunun yanıtı sosyal sermayenin "işlevsellik" odağına ilişkin tutumlarımızla ilgilidir. Bütünsel bakış odağı, toplulukların ve bireylerin kendi yaşamları üzerinde denetim kurma algısını deneyimledikleri, birbirlerinden ve ilişkilerinden güven duydukları, sivilleşme düzeyi yüksek, çoğu yaşam alanında örgütlenmiş, dayanışma ve rekabeti karşılayan ağlara sahip genel sosyo-kültürel yapının merkeze alınmasını önermektedir. Buna karşın bölgesel kalkınma ve ekonomik etkinliğe odaklanan perspektif, pazara uyumu ve yenilikçiliği öngören sosyo-kültürel öğeleri dikkate almaktadır.

Toplumların Gelişme Düzeyleri ve Sosyal Sermaye

Günümüzde toplumların gelişme ya da gelişememe nedenlerinin açıklanmasında sosyal sermayenin temel göstergelerden biri haline gelmiştir Fukuyama (2000:43) "sosyal sermaye, toplumlar arasında eşit olarak dağılmamıştır" diyerek, toplumların bazılarının düşük bazılarının ise yüksek sosyal sermayeye sahip olduğunu kabul etmiştir. Burada, toplumları düşük-yüksek sosyal sermayeye sahip toplumlar olarak tanımlamada kullanılan temel ölçüt "güven"dir. Güven bir toplumda, toplum üyelerinin, ortaklaşa paylaştığı normlara dayalı olarak, düzenli, dürüst ve işbirliği yönünde davranması anlamına gelmektedir. Bu güveni temin eden normlar tanrı ve adalet gibi değerlerle ilgili olabileceği gibi, davranış kodları, çalışma yaşamına ilişkin standartlarla da bağlantılı olabilir (Fukuyama, 2000). Toplumların sadece aile ve akrabalık ilişkileri çerçevesinde güven duygusunu geliştirebilmeleri

düşük sosyal sermayeye yol açar⁶. Oysa aile ve akrabalık ilişkilerinin dışında gönüllü birlikler, dernekler aracılığıyla geliştirilen güven ilişkileri ise sosyal sermayenin yüksek olmasına neden olmaktadır. Ekonomik gelişmede ülkeler arası farklılıkların nedeni, sosyal sermayeye az ya da çok sahip olmalarıyla ya da farklı sosyal sermaye birikimlerine sahip olmayla karakterize edilmektedir. Bir toplumda güven ilişkileri, tasarruf, yatırım, risk alma gibi ekonomik faaliyetleri etkilemekte ve toplumların farklı gelişmişlik düzeylerine sahip olmasına neden olmaktadır. Fukuyama, bir ülkenin sahip olduğu büyük firma girişimleri ile sosyal sermaye arasında doğrudan bir bağlantı kurar. O'na göre Çin, Fransa ve İtalya gibi ülkelerde sosyal güven eksikliği nedeniyle büyük firma girişimleri daha az gözlenmektedir. Bu nedenle devlet, bu yöndeki açığı kapatmak için müdahalelerde bulunur. Aksine, ABD, Japonya ve Almanya'da sosyal güven yüksek olduğundan dolayı, büyük firma girişimleri daha fazla gözlenmekte ve devletin ekonomiye müdahalesine gerek kalmamaktadır.

Bir toplumda kişiler arasındaki güven ilişkileri, demokrasinin dayandığı sosyal yapıların ve büyük çaplı iktisadi girişimlerin dayandığı karmaşık toplumsal örgütlenmelerin inşasında oldukça önemlidir. Ayrıca bir toplumda süregelen dinsel eğilimler ve yönetim şekilleri de kişiler arası güven ilişkilerini etkilemektedir. Inglehart (2002) Protestan olan toplumların hemen hemen hepsinin, kişiler arası güven açısından, tarihi olarak Katolik olan toplumların tamamından daha yüksek bir derece de güvene sahip olduğunu belirtmiştir⁷. Halkın %35'inden fazlasının çoğu insana güvенеbileceğine inandığı ondokuz toplumdan on dördü Protestan'dır. Yine komünist rejimi deneyimleyen toplumlar, protestan olmalarına karşın düşük güven düzeylerine sahip olabilmektedir. Ayrıca büyük, hiyerarşik ve merkezleşmiş bürokratik yapılanmalar, kişiler arası güven ilişkilerini aşındırmaktadır. Hatta İtalya'nın ve özellikle de kuzey bölgesinin kişiler arası güven ilişkilerini geliştirebilmesi; katı, hiyerarşik yapılanmaların tersine yatay ve yerinden denetlenen

⁶ "Ekonomik gelişmeye uygun kültürlerde kimlik ve aidiyet duygusunun ekseni, aileyi aşan daha geniş bir toplumsal ölçüğe uzanır. Statik kültürlerde ise belyileci toplumsal kurum ailedir. Kimlik ve aidiyet ekseninin dar olduğu toplumlar, yolsuzluk, vergi kaçırma ve iltimasa daha fazla yayılmıştır" şeklindeki açıklamayla Harrison'da aile dışında geliştirilen kimlik ve aidiyet duygularına dikkat çekmektedir. (Harrison,2002:24)

⁷ İnsanlar arasındaki güven ilişkileri ve ekonomik gelişme arasındaki ilişki Weber'in mezhep ve kapitalizmin gelişmesiyle kurduğu ilişki ile benzer nitelikler taşımaktadır. "Protestanların, bütün nüfus içinde sermayeden büyük ölçüde pay almaları, büyük çağdaş endüstriyel ve ticari iş alanlarındaki işletmelerin üst basamaklarında ve yöneticiliğinde bulunmaları kısmen tarihi temellere bağlanabilir. Bu temeller çok gerilere geçmişe uzanır ve bu bağlam içinde belirli bir mezhebin üyesi olmak, ekonomik görüşlerinin nedeni olarak değil, bunlardan çıkan bir sonuç olarak görülür" (Weber, 1985:27-28).

birimlere bağlanmaktadır. Toplumda kişiler arası güven ilişkileri ve kişi başına düşen GSMH seviyesi arasında oldukça yakın ilişkiler mevcuttur.

Genel olarak bölgelerin ve toplumların sosyal sermaye birikimlerine ilişkin çözümlenelerde “ekonomik yarar”- örneğin kişi başına düzen GSMH seviyesi- “güven” le ilişkilidir. Bunun yanı sıra “toplumsal bütünleşme” boyutunda sivil toplum kuruluşlarının etkililiği ve demokratikleşme süreçleriyle bağlantılı olarak da kişiler arası güven ilişkileri önemli bir göstergedir (Inglehart, 2002; Putnam, 1993).

Ülkeleri sosyal sermayeye bağlı olarak sınıflamada Dünya Değerler Araştırması (World Values Survey, 1996) “insanların diğer insanlara genelde güvenmeleri-güvenebilmeleri”ni ölçüt almıştır. Bu ölçüt çerçevesinde ülkeler sınıflandırılmış ve Norveç güven düzeyi en yüksek ülke olarak belirlenirken, Türkiye, insanların diğer insanlara güvenebildikleri ülke olarak, en son sırada yer almıştır.

OECD ÜLKELERİ-1995-1996

Norveç	65,3	İtalya*	35,3
İsveç	59,7	Belçika*	33,2
Danimarka*	57,7	Avusturya*	31,8
Hollanda*	55,8	Büyük Britanya	31,0
Kanada*	55,8	Kore	30,3
Fillandiya	47,6	Çek Cumhuriyeti*	30,3
İrlanda*	47,4	İspanya	29,8
Japonya	46,0	Meksika	28,1
İzlanda*	43,6	Macaristan*	24,6
Almanya	41,8	Fransa*	22,8
İsviçre	41,0	Avustralya	39,9
Portekiz*	21,4	ABD	35
Türkiye	6,5		

OECD ÜYESİ OLMAYAN ÜLKELER

Mısır	37,9	Güney Afrika	18,2
Şili	21,9	Arjantin	17,5
Nijerya	19,2	Brezilya	2,8

• 1990-1991 ölçümleridir.

Kaynak: Aldridge, Halpern ve Fitzpatrick (2002:15)

Türkiye’de sosyal güven düzeyinin bu denli düşük görünmesi, ülkemizde süregelen yoksula yardım edilmesi, yabancılarla rahat ve koşulsuz ilişki kurma, misafirsevenlik gibi gerçekte sosyal güvenin temelini oluşturması beklenen değerlerin yaygınlığı ile çelişir gibi görünmektedir. Bu noktada sosyal güven, kanımca iki şekilde kavramsallaştırılabilir. Bunlardan ilki, doğuştan gelen kimlikler aracılığıyla, kendiliğinden içinde yer alınan aidiyet ilişkileriyle bağlantılı güvendir. Bireyin bir diğer bireyi aşına, bildik, kendinden olarak tanımlayabilmesi öncelikle, doğuştan getirilen kimlik özelliklerine dayanır (hemşehrilik, din kardeşliği, etnik üyelik v.b). Bu birincil ilişkilerde gerçekleşen sosyal güven düzeyi açısından Türkiye’nin diğer OECD ülkelerinden olumsuz yönde farklılaşabilmesi mümkün görünmemektedir. Ancak inşa edilen ve bireyler tarafından oluşturulan kimlikler ve bunlara dayalı güven ilişkileri açısından sorunlar olduğu aşikardır. Örneğin bir işçinin sendikasına güvenebilmesi, bir esnafın esnaf ve sanatkarlar odasına güvenebilmesi gibi oluşturulmuş birlikler ve örgütlenmeler aracılığıyla inşa edilen sosyal güvende sorunlar yaşanabilmektedir. Nitekim, Türkiye’de sivil toplum kuruluşlarına üyelik oldukça sınırlı düzeyde yer almakta, bireyler birincil ilişkileri dışındaki alanlarda güveni kurumsallaştırabilmede sorunlar yaşamaktadır. Böylece güven sorununun, daha çok üst kimlikler, yasal düzenlemeler ve kurumlarla ilişkili olduğunu söylemek gerekeceği olacaktır.

Türkiye’de bireylerin güvenilir kurum olarak orduyu tercih etmeleri de güveni yaratan mekanizmaların genellikle meşruiyet ve istikrar zeminde kavranması gerektiğini gösterebilir. Siyasi partiler, Birleşmiş Milletler, hükümet ve TBMM’nin bireylerin en az güvendikleri kurumlar olması, meşruiyet ve istikrarın yanısıra, hakkaniyet, eşitlik gibi temel güven unsurlarının da aşındığını hatırlatmaktadır.¹

¹ Türkiye Ekonomik ve Sosyal Etüdler Vakfı (TESEV) tarafından yayımlanan ve Yılmaz Esmer tarafından gerçekleştirilen “Devrim, Evrim, Statüko:Türkiye’de Sosyal, Siyasal, Ekonomik Değerler” başlıklı çalışmada Türkiye’de kurumlara duyulan güven konusuna yönelik açıklamalar mevcuttur. Çalışmada kurumlar, siyasal sistemin kurumları, postnasyonel-liberal kurumlar, medya kurumları, kanun düzen kurumları olarak tanımlanmıştır. Bu çalışmada bireylerin sosyo-demografik özellikleri ile kurumlara duydukları güven arasında da ilişkiler saptanmıştır. Örneğin bireylerin eğitim düzeyleri yükseldikçe kurumlara duyulan güven azalmaktadır (1999, 41-53). Yine bu çalışmada ordunun en güvenilir kurum olduğu saptamasını dikkatli değerlendirmek gereklidir. Toplumun orduya güveni bilinmesine rağmen askeri müdahaleler sonrasında ordu destekli siyasi partilere eğilimin düşük olduğu, yapılan seçimlerde halkın önceki eğilimleri doğrultusunda partilere yöneldikleri bilinmektedir. Toplum-ordu ilişkisinde daha ayrıntılı bilgi için Kayalı’nın “Ordu ve Siyaset 27-Mayıs 12 Mart” başlıklı çalışmasından yararlanılabilir.

SONUÇ

Günümüzde sosyal olanın bir sermaye olarak değerlendirilmeye başlanması, bireylerin bir statüye ulaşmasını kolaylaştıran ilişki ağlarından, ulusları sosyal sermayesi düşük ya da yüksek olarak kategorilendirmeye hizmet eden güven ilişkilerine kadar oldukça geniş bir perspektif sunar. Bununla birlikte sosyal olanın sermaye olabilmesi, özellikle bireysel düzeyde yarara dönüşebilmeyle bağlantılıdır. Böylece sosyal sermayeyi bireylerin bir statü edinmesini kolaylaştıran ve toplumsal hareketliliğe yol açan sosyal ilişki ağları ve sosyal destek mekanizmaları olarak kavramsallaştırmak gerekir. Bunun dışında ikinci bir görünüm -belki de en önemlisi-modern toplumun yaşadığı işsizlik, kişiler arası güvensizlik, risk, suç oranının artışı gibi bir takım açmazların sosyal sermaye ile telafi edilme girişimidir. Bu yönüyle sosyal sermayenin temel tanımlayıcısı güven ilişkileridir. Toplumlarda güven ilişkisinin kurumsallaşması, ekonomik gelişmeye hizmet edeceğinden ve modern toplumun birçok tikanlıklarının aşılmasına yol açacağından beklenen bir gelişmedir. Sonuç olarak sosyal sermaye, toplumsal düzeyde ilerleme, istikrar ve ekonomik gelişme gibi olumlu sonuçları sağlayacak normları oluşturabilecek bir önkoşul olarak sunulmaktadır. Ancak kavramın özellikle toplumlara sınıflayıcı bir unsur olarak ele alınmasına oldukça temkinli yaklaşmak gerekir.

KAYNAKÇA

- Aldrich, H. and C. Zimmer. (1986). "Entrepreneurship through social networks", *The Art and Science of Entrepreneurship*, (Der.) R. Smilor and D. Sexton. New York: Ballinger.
- Aldridge, S., Halpern, D. ve S. Fitzpatrick. (2002). *Social Capital: A Discussion Paper, Performance and Innovation Unit*.
- Barbieri, P. (2003). "Social Capital and Self Employment", *International Sociology* 18:4, 681-701.
- Bourdieu, P. (1985). "The Forms of capital" içinde *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. (Der.) J.G. Richardson. New York:Greenwood. ss.241-258.
- Bourdieu, P. (1995). *Pratik Nedenler*, Kesit Yayıncılık, İstanbul.
- Buğra, A. (2000). *Devlet-Piyasa Karşıtlığının Ötesinde: İhtiyaçlar ve Tüketim Üzerine Yazılar*, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Coleman, J.S. (1988). "Social Capital in The Creation of Human Capital". *American Journal of Sociology* No:94 , 95-121.
- Coleman, J.S. (1990). "Foundations of Social Theory", Cambridge, MA : Harvard University Press.
- Dünya Değerler Araştırması (World Values Survey). (1996). [Http: www.worldvaluessurvey.org](http://www.worldvaluessurvey.org)
- Esmer , Y. (1999). *Devrim, Evrim, Statüko: Türkiye'de Sosyal, Siyasal, Ekonomik Değerler*. Türkiye Ekonomik ve Sosyal Etüdler Vakfı, İstanbul.

- Fukuyama, F.(2002). "Sosyal Sermaye" Kültür ve Azgelişmişlik, Türkiye Günlüğü, no:71. ss.31-41.
- Fukuyama,F.(2000). Güven (Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması). Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları. 2.Baskı. İstanbul.
- Granovetter, M. (1985). "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", American Journal of Sociology, 91, 481-510.
- Harrison, E.L. (2002). "Gelişmeçi Kültür Değişmesini İlerletmek" Kültür ve Azgelişmişlik, Türkiye Günlüğü, S.71. ss.21-30.
- Inglehart, R. (2002). " Kültür ve Demokrasi", Kültür ve Azgelişmişlik, Türkiye Günlüğü, 71, 51-64.
- Kasapoğlu, A. (2005). Değişen Toplumsal Yapıda Karakter. Ütopya Yayınevi. Ankara.
- Kayalı, K. (2000). Ordu ve Siyaset 27 Mayıs-12 Mart, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Knack, S. ve Keefer, P. (1997). "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation", Quarterly Journal of Economics 112 (4), 1251-1288.
- Lin, N. (1999). "Social Networks and Status Attainment", Annual Review of Sociology 25, 467-487.
- Portes, A. (1998). "Social Capital:Its Origins and Applications in Modern Sociology", Annual Review of Sociology, 24, 1-24.
- Portes, A. (2000) "The Two Meanings of Social Capital", Sociological Forum, 15(1), 1-12.
- Putnam, R.D. (1993). Making Democracy Work. Princeton, NJ:Prenceton University Press.
- Sennett, R. (2002). Karakter Aşınması Yeni Kapitalizmde İşin Kişilik Üzerinde Etkileri. Ayrıntı Yayınları, İstanbul.
- Ülgener, F.S. (1991). İktisadi Çözülmenin Ahlak ve Zihniyet Dünyası, Der Yayınları, İstanbul.
- Weber, M. (1985). Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhü. Hil Yayın, İstanbul.
- Yetim, N.(2003). "Post-Fordist Ekonomik Örgütlenmenin Sosyal ve Kültürel Belirleyenleri:KOBİ örneği", Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Yetim, N. (2005). "Sosyal Sermaye Olarak Kadın Girişimciler", Ege Akademik Bakış, 2 (2), 77-90.

ABSTRACT

The present study aims at clarifying the social capital concept by analyzing different definitions and descriptions on it which has been developed on social sciences literature last thirty years. In this context, the concept is investigated from individuals level to societal level with regarding to different features of it and evaluated its convenience of using on social problems as a way of solution . Specifically it is focused the aspect of social capital which regarded as removing the distance between sociology and economy.

Key Words: Social Capital, Trust, Sociology, Economy.