

**T.C**  
**SELÇUK ÜNİVERSİTESİ**  
**FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ**

**SOSYAL SERMAYENİN YÖNETİCİLER BAĞLAMINDA**  
**ÖLÇÜLMESİNE YÖNELİK KONYA SANAYİSİNDE BİR**  
**ARAŞTIRMA**

**End. Müh. Recibe Aşlı ERGİN**  
**048230001006**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**  
**ENDÜSTRİ MÜHENDİSLİĞİ ANA BİLİM DALI**

**Konya, 2007**

## ÖZET

### Yüksek Lisans Tezi

#### SOSYAL SERMAYENİN YÖNETİCİLER BAĞLAMINDA ÖLÇÜLMESİNE YÖNELİK KONYA SANAYİSİNDE BİR ARAŞTIRMA

Recibe Aslı ERGİN

Selçuk Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Endüstri Mühendisliği Ana Bilim Dalı

Danışman: Yrd. Doç. Dr. M. Atilla ARICIOĞLU

2007, 92 sayfa

#### Jüri:

Prof. Dr. Ahmet PEKER

Yrd. Doç. Dr. Orhan ENGİN

Yrd. Doç. Dr. M. Atilla ARICIOĞLU

İnsan ilişkileri, güven duygusu ve gönüllü çalışmalar gibi unsurların oluşturduğu sosyal sermaye kavramı ile ilgili özellikle son yirmi yıldır bir çok ülkede çeşitli araştırmalar yapılmıştır. Sosyal sermayenin, ekonomik kalkınma, iş gücü verimliliği, yoksullukla mücadele, toplumsal refah düzeyinin yükselmesi gibi geniş bir alanda olumlu etkileri vardır.

Bu çalışmada Konya sanayisindeki firmaların yöneticilerine yönelik bir anket çalışması uygulanmış ve genel olarak Konya sanayisinin sosyal sermayeyi ne ölçüde oluşturduğu ve nasıl kullandığı değerlendirilmeye çalışılmıştır. Elde edilen bulgulardan Konya sanayisindeki yöneticilerin sosyalleşme ortamlarının genelde aileleri olduğu, bunun yanında komşuluk ve arkadaşlık ilişkilerine de yüksek önem verdikleri ortaya çıkmıştır. Ayrıca uzun süredir Konya'da yaşayan yöneticilerin daha kısa süredir Konya'da yaşayanlara göre, yakın çevrelerine ve Konya halkına olan güven düzeylerinin ve ilişki kalitelerinin daha yüksek olduğu gözlenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Sosyal Sermaye, Ekonomik Kalkınma, İş gücü verimliliği, Sosyal Sermaye Ölçümü, Konya Sanayisi.

**ABSTRACT****MS Thesis****THE APPLICATION ON SOCIAL CAPITAL MEASUREMENT ABOUT  
MANAGERS IN KONYA INDUSTRIAL AREA**

Recibe Aslı ERGİN

Selçuk University Graduate School of Natural and Applied Sciences

Department of Industrial Engineering

Supervisor: Assist. Prof. Dr. M. Atilla ARICIOĞLU

2007, 92 Pages

**Jury:**

Prof. Dr. Ahmet PEKER

Assist. Prof. Dr. Orhan ENGİN

Assist. Prof. Dr. M. Atilla ARICIOĞLU

The social capital has a positive effect on economic development, labour productivity, poverty struggle and the improvement of social prosperity level. Human relation, trust and voluntary jobs are the main contents of social capital. Especially in last twenty years, the publications on social capital have been increased in many countries.

In this study, a questionnaire about social capital is applied to the managers of industrial company in Konya to measure the level of social capital and how to use that resource. One of the questionnaire's results is that the managers of industrial companies have a strong bond between their family and they has similar bonds between their friends and their neighbors. Another of them is that, the managers living in Konya for a long time have greater trust from the managers living in Konya for a short time.

**Key Words:** Social capital, economic development, labour productivity, measurement of social capital, Konya Industrial Area.

## ÖNSÖZ

Gerek ülkeler gerekse şirketler bazında önemli bir yere sahip olan sosyal sermayenin iyi değerlendirilip, toplumsal ve kurumsal bir rekabet aracı olarak kullanılması, ülkemiz açısından ekonomik ve sosyal kalkınmada avantaj sağlayacaktır. Gelişmiş bir çok ülkede bu kaynağın farkına varılmıştır ve sosyal sermayeyi iyileştirici yoğun çalışmalar ortaya koyulmaktadır. Ne yazık ki, Türkiye’de bu kavram ile ilgili bu güne kadar yapılmış detaylı çalışmalar mevcut değildir. Konya sanayisindeki yöneticiler temel alınarak Konya ilinin sosyal sermaye varlığının ölçülmeye çalışıldığı bu araştırmanın Türkiye için yararlı bir kaynak olmasını dilerim.

Tezimin her aşamasında yardımını ve ilgisini esirgemeyen saygıdeğer hocam Yrd. Doç. Dr. M.Atilla Arıcıoğlu’na, değerli katkılarından dolayı Endüstri Mühendisliği Bölüm Başkanı sayın Prof. Dr. Ahmet Peker’e ve değerli hocam Yrd. Doç. Dr. Orhan Engin’e şükranlarımı sunarım. Uygulama aşamasında, sosyal sermayenin ölçümüne yönelik oluşturulan anketin cevaplanmasında yardımcı olan Konya sanayisindeki yöneticilere saygılarımı sunar, çalışmalarında başarılar dilerim. Ayrıca maddi, manevi yardımları ve anlayışlı tavırları ile yanımda olan sevgili eşime ve aileme çok teşekkür ederim.

Konya, 2007

## İÇİNDEKİLER

<b>ÖZET</b> .....	<b>ii</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>iii</b>
<b>ÖNSÖZ</b> .....	<b>iv</b>
<b>1. GİRİŞ</b> .....	<b>1</b>
<b>2. KAYNAK ARAŞTIRMASI</b> .....	<b>3</b>
2.1 Sermaye Kavramı.....	3
2.2 Sosyal Sermaye Kavramsal Çerçeve.....	6
2.3 Sosyal Sermaye Alanında Önem Kazanmış Araştırmacılar ve Literatür Taraması.....	7
2.3.1 Pierre Bourdieu .....	7
2.3.2 James Coleman.....	8
2.3.3 Robert Putnam.....	9
2.4 Sosyal Sermayenin Boyutları ve Önemi .....	10
2.4.1 Sosyal Sermaye ve Ağlar .....	12
2.4.2 Sosyal Sermaye ve Güven.....	15
2.5 Rakamlarla Türkiye’deki Sosyal Sermaye Unsurları.....	19
2.6 Sosyal Sermayenin Diğer Sermaye Türleri İle İlişkisi.....	22
2.7 Sosyal Sermayenin Önemi ve Ekonomik Kalkınma Üzerindeki Etkileri .....	24
2.8 İşletmelerde Sosyal Sermaye ve İş Gücü Verimliliği .....	31
2.9 Sosyal Sermayenin Ölçümü .....	37
2.9.1 Sosyal Sermayenin Ölçümü İle İlgili Bazı Saha Çalışmaları.....	39
<b>3. MATERYAL VE METOD</b> .....	<b>43</b>
3.1 Sosyal Sermaye Unsurları Açısından Konya’ya Genel Bakış .....	43
3.2 Uygulama Çalışmasında Kullanılan Materyal ve Metodoloji.....	44
3.2.1 Araştırmada Kullanılan Materyal.....	44
3.2.2 Araştırmanın Amacı, Metodolojisi ve Hipotezleri.....	45
3.2.3 Anket Çalışması İçin Örnekleme Hacminin Belirlenmesi .....	46
<b>4. ARAŞTIRMA SONUÇLARI</b> .....	<b>48</b>
4.1 Araştırmanın Uygulanması .....	48

4.2 Araştırma Verilerinin Analizi ve Değerlendirilmesi.....	49
4.2.1 Konya Sanayisinde Gönüllü Kuruluşlara Üyelik ve Sosyal Sermaye .....	49
4.2.2 Konya Sanayisinde Kişilere, Kurumlara Güven ve Sosyal Sermaye.....	50
4.2.3 Konya Sanayisinde Ağlara Katılım, İlişkilerin Kalitesi ve Sosyal Sermaye .....	58
<b>5. TARTIŞMA .....</b>	<b>70</b>
<b>6. SONUÇ VE ÖNERİLER.....</b>	<b>72</b>
<b>KAYNAKLAR .....</b>	<b>74</b>
<b>EKLER.....</b>	<b>78</b>

**ŞEKİLLER**

- Şekil 2.1** Sosyal sermaye ile ilgili yayınların 1992-2001 yılları arasındaki artış oranı
- Şekil 2.2** Türkiye'deki dernek sayısı en fazla olan beş ilin oransal dağılımı
- Şekil 2.3** Genel olarak insanlara güven oranının Avrupa haritasında gösterimi
- Şekil 2.4** Bir internet sitesinin yaptığı anketin sonuçları
- Şekil 2.5** Küresel Sosyal Sermaye Anketinin kapsadığı bölümler

## ÇİZELGELER

<b>Çizelge 2.1</b>	Bazı ülkelerin genel olarak insanlara güven durumu
<b>Çizelge 2.2</b>	İşletmelerde sosyal sermayenin farklı boyutları
<b>Çizelge 2.3</b>	Bazı ülkelerde yapılan sosyal sermaye ölçüm çalışmalarının karşılaştırılması
<b>Çizelge 3.1</b>	Konya sanayisindeki firmaların faaliyet alanlarına göre dağılımı
<b>Çizelge 3.2</b>	Anketin uygulanacağı firmaların alt örneklem hacimleri
<b>Çizelge 4.1</b>	Anketin uygulandığı yöneticilerin demografik yapısı
<b>Çizelge 4.2</b>	Konya sanayisindeki yöneticilerin üye oldukları kuruluşların nitelikleri ve üyelik oranları
<b>Çizelge 4.3</b>	Konya sanayisindeki yöneticilerin genel olarak insanlara güven değerleri
<b>Çizelge 4.4</b>	Konya sanayisindeki yöneticilerin genel olarak insanlara güven değerlerinin istatistiksel analizi
<b>Çizelge 4.5</b>	Konya sanayisindeki yöneticilerin genel olarak insanlara güven değerlerinin cinsiyet faktörü açısından istatistiksel analizi
<b>Çizelge 4.6</b>	Konya sanayisindeki yöneticilerin genel olarak insanlara güven değerlerinin eğitim faktörü açısından istatistiksel analizi
<b>Çizelge 4.7</b>	Konya sanayisindeki yöneticilerin genel olarak insanlara güven değerlerinin yaş faktörü açısından istatistiksel analizi
<b>Çizelge 4.8</b>	Konya sanayisindeki yöneticilerin yakın çevrelerindeki insanlara güven değerleri
<b>Çizelge 4.9</b>	Konya sanayisindeki yöneticilerin yakın çevrelerindeki insanlara güven değerlerinin istatistiksel analizi
<b>Çizelge 4.10</b>	Konya sanayisindeki yöneticilerin yakın çevrelerindeki insanlara güven değerlerinin cinsiyet faktörü açısından istatistiksel analizi
<b>Çizelge 4.11</b>	Konya sanayisindeki yöneticilerin yakın çevrelerindeki insanlara güven değerlerinin Konya'da yaşama yılı faktörü açısından istatistiksel analizi



- Çizelge 4.12** Konya sanayisindeki yöneticilerin kurumlara güven düzeyleri
- Çizelge 4.13** Konya sanayisindeki yöneticilerin kurumlara güven düzeylerinin yaş aralıklarına göre değerlendirilmesi
- Çizelge 4.14** Konya sanayisindeki yöneticilerin kurumlara güven düzeylerinin eğitim seviyelerine göre değerlendirilmesi
- Çizelge 4.15** Konya sanayisindeki yöneticilerin komşuluk ilişkilerine verdikleri önem
- Çizelge 4.16** İlişkilere yönelik bazı yargılar ve Konya sanayisindeki yöneticilerin katılım oranları
- Çizelge 4.17** Konya sanayisindeki yöneticilerin ilişkilere yönelik bazı yargılara katılım oranlarının cinsiyet faktörüne göre analizi
- Çizelge 4.18** Konya sanayisindeki yöneticilerin ilişkilere yönelik bazı yargılara katılım oranlarının Konya’da yaşama süresi faktörüne göre analizi
- Çizelge 4.19** Konya sanayisindeki yöneticilerin bazı yurttaşlık eylemlerini son üç yıl içerisinde gerçekleştirme oranları
- Çizelge 4.20** Konya sanayisindeki yöneticilerin son üç yıl içerisinde gerçekleştirdikleri yurttaşlık eylemlerinin cinsiyet faktörü açısından değerlendirilmesi
- Çizelge 4.21** Konya sanayisindeki yöneticilerin son üç yıl içerisinde gerçekleştirdikleri yurttaşlık eylemlerinin yaş faktörü açısından değerlendirilmesi

## 1. GİRİŞ

Toplum kendisini oluşturan bireylerin nitelikleri ile anılır. Birey olarak sahip olunan iyi yada kötü özellikler, parçası olduğumuz toplumun karakterini de oluşturmaktadır. Yaşadığımız toplumun pozitif özelliklerle anılması ve bunun getirileri olarak sosyal ve ekonomik yönden kalkınabilmesi, özünde insana bağlıdır.

Sosyal sermayenin ana fikri, sosyal iletişim ağlarının değerli bir servet olduğudur. İletişim ağları sosyal bağlılık için bir temel oluşturur, çünkü sosyal bağlılık, karşılıklı avantajlar için yalnız insanların doğrudan tanıdıklarıyla değil, kişinin diğerleriyle ortaklaşa çalışmasını sağlar (Field, 2007). Birlikte yaşamının gerektirdiği bazı durumlar vardır. Karşılıklı saygı, güven, birlikte hareket etme, ortak amaçlar doğrultusunda yaşama ve çalışma bunlardan bazılarıdır. Toplumu bir arada tutan, birlik duygusunu dolayısıyla toplumun sürekliliğini sağlayan güç ise sosyal sermaye olarak değerlendirilebilir.

Toplumlar sahip oldukları insan ve doğal kaynaklar, teknoloji ve buldukları jeopolitik konumun yani sıra, sosyal sermayeleri sayesinde kalkınabilir ve çağdaş toplumlar seviyesine ulaşabilirler. Sosyal sermaye ile bireylerin, kurumların ve hükümetin birbirlerine ve aynı zamanda çevrelerine olan sorumluluğu bir ülkenin kalkınma düzeyini etkileyen en önemli unsurlardan biridir (Şişmanyazıcı, 2002). Sosyal Sermaye tetkik edilirken amaç toplumun sosyolojik tetkiki değildir. Sosyal yapıdaki insanların serbest piyasa ekonomisini teşkil eden süreçteki fonksiyonunu ele almaktır (Heral, 2006).

Şirketler için de aynı şey geçerlidir. Sosyal sermaye, bir şirketin amacına ulaşmak için, bireylerin tek tek gösterecekleri çabadan daha fazlasının ortaya çıkmasına imkan sağlar. Sosyal sermaye bir anlamda insanlar arasındaki boşluğu dolduran bir köprü gibidir. Sosyal ilişkilerin temeli ise güvendir. Böylece insanların çatışmasız, korkusuz ve kaygısız yaşamaları mümkün olur. Güven duygusunun zayıf olduğu şirketlerde çalışanların enerjisi dedikodulu, kaygılı senaryolara gider. Buna karşılık yüksek güven, çalışanlar arasında yaratıcılık ve işbirliği doğmasına imkan verir. Güveni oluşturmak için en büyük rol iş liderlerine düşer. İş liderlerinin özü

sözü bir, güven duyulmaya layık olması, kendisi açık olduğu gibi aynı zamanda açıklığı cesaretlendirmesi ve sanal ortamın güven için bir tehdit oluşturduğunu fark etmesi gerekir. Kısacası, şirket içindeki sosyal sermayenin bir şirketin en değerli varlıklarından biri olduğunu kabullenmesi ve buna gereken yatırımı yapması gerekir (Baltaş, 2006).

Yoğun rekabet koşullarında teknolojik yatırımların artırılması veya iş süreçlerin sürekli yenilenmesi, sosyal sermayesi düşük olan şirketler için tek başına istenilen başarıyı sağlamaya yetmemektedir. Çalışanlar ve şirketler arasındaki güvensizlik ve sosyal sermaye eksikliği bürokratik engellerin, dedikodunun ve işe giriş ve çıkışların artmasına dolayısıyla işlem maliyetlerinin yükselmesine sebep olmaktadır. Ancak, şirket ruhu yaratılmış, karşılıklı güven duygusu yüksek, sürekli bilgi paylaşımı sağlanmış ve personel devir hızının düşük olduğu kurumlarda, sosyal sermaye yüksektir. Bu sayede verimlilik ve etkinlik daha fazladır. Parasal değerlerin yanı sıra şirketlerin sosyal sermayeyi artırıcı çalışmalar içinde olması, rekabet ortamında önemli bir avantaj sağlayacaktır. Bu sayede büyük çaplı ortaklıkların kurulmasına ve daha fazla yabancı sermayenin ülkeye gelmesine zemin hazırlanmış olunacaktır.

Çalışmanın kavramsal analiz bölümünde, sermaye ve sosyal sermaye kavramına, sermaye türlerine ve sosyal sermayenin diğer sermaye türleri ile ilişkisine yer verilmiştir. Daha sonra sosyal sermayenin önemi, ekonomik kalkınma üzerindeki etkileri değerlendirilmiş, işletmelerde sosyal sermaye ve işgücü verimliliği ile ilgili araştırmalar incelenmiş ve bu güne kadar yapılan sosyal sermaye ölçümü ile ilgili önde gelen araştırmalar özetlenmiştir. Konya sanayisindeki yöneticilere yönelik hazırlanan anketin metot ve materyal kısmı üçüncü bölümde açıklanmış, ilgili veriler ve değerlendirmeler araştırmanın sonuçları ve tartışma bölümünde sunulmuş, son bölümde ise sonuç ve önerilere yer verilmiştir.

## 2. KAYNAK ARAŞTIRMASI

### 2.1 Sermaye Kavramı

Sermaye (kapital) denince ilk olarak para ve kıymetli kağıtlar gibi maddi varlıklar akla gelmektedir. Kişiler bunu kendi birikimleri (öz sermaye) ile elde edebilecekleri gibi, başkalarından borç alarak (dış sermaye) da temin edebilirler. Ancak sermaye sözcüğünün çok daha geniş bir anlamı vardır. Para sadece sermaye mallarını satın alabilen bir araçtır. Sermaye, üretimde emeğin verimini artıran, fabrika, yol, baraj, tesis, gereç, aygıt, donanım vb. gibi daha önce insanlar tarafından üretilmiş olan üretim araçlarıdır (Dinler,2000). Diğer bir deyişle mal ve hizmet üretmek için kullanılan üretim araçlarıdır. Sermayenin en önemli özelliği ise, emek verimini artırıcı olmasıdır. Her ne kadar bu tanımlamalarda verilen örnekler yalnızca fiziki ve maddi değerlere yönelikse de, entelektüel sermaye ve sosyal sermaye değerlerinin de üretimde emeğin verimini artıran en önemli araçlar olduğunu belirtmek gerekir. Bunun yanında sermayenin temel niteliklerinden biri nakledilebilir ve nakde dönüştürülebilir olmasıdır. Sosyal sermaye de en azından insani sermaye kadar yüksek nakledilebilirlik özelliğine sahiptir (Field, 2006).

Aslında iktisadi düşüncede “sermaye” terimi, gelecekte karlı bir kazanç umuduyla yatırım yapılabilecek birikmiş bir miktar para anlamına gelir (Field,2007). Üretim faktörleri içinde önemli bir konuma sahip olan sermaye faktörü, son yıllara kadar hep fiziki sermayeyi nitelemiştir. Ancak kişisel ve toplumsal özelliklerin üretime olan etkilerinin giderek önem kazanması, söz konusu pozitif değerlerin de sermaye olarak kabul edilmesine yol açmıştır. Bunun yanında söz konusu gelişmeler, sermaye kavramının yeniden tanımlanması ve yenileriyle birlikte klasik sermayenin karşılaştırılması gereğini ortaya koymuştur. Klasik iktisat öğretilerinde sermaye, üretime katılan makine ve teçhizat gibi fiziksel değerleri temsil etmiştir. Ancak, beşeri sermaye ile birlikte sosyal sermayenin (fertler ve kurumlar arasındaki her türlü güvene dayalı iletişimin pozitif ekonomik etkileri) de iktisat literatüründe yerini

almasıyla sermaye kavramının yeniden tanımlanması gerekmiştir. Artık gelinen noktada sermaye, üretime pozitif katkısı olan her türlü maddi ve maddi olmayan iktisadi değerler olarak kabul edilmektedir (Karagül,2002). Nitekim insanın bilgisi, becerisi, ruhsal durumu, işine bağlılığı ve kendine güveni de başlı başına üretime katkı sağlayan bir varlıktır.

“Entelektüel sermaye, kara dönüştürülebilir bilgidir ve bu bilgi, işletmenin fikirlerinin, yeniliklerinin, teknolojilerinin, genel bilgilerinin, bilgisayar programlarının, dizaynlarının, veri kullanma yeteneklerinin, ilişkilerinin, süreçlerinin, yaratıcılıklarının ve yayınlarının bir bütünü olarak tanımlanabilir” (Büyükoçkan, 2006).

Entelektüel sermaye, maddi olmayan varlıkların tümü olarak görülmektedir. Bu, patentleri, ticari markaları, telif haklarını, marka isimlerini, logoları, şerefiye kategorisindeki diğer öğeleri ve bireysel değerleri kapsamaktadır. Bunlara ek olarak uygun yöntemleri, en iyi uygulamaları, özel programları, faaliyet sistemlerini, iş bilgisini ve dalgalanmalarını, 21. yüzyıl işletmeciliğinin bilgi ihtiyacını destekleyen araçların yanı sıra doğrudan getiri sağlayan ve nakit akımlarına katkıda bulunan ve maddi olmayan varlıklardan oluşmaktadır (Şamiloğlu,2002).

Entelektüel sermayenin temel bileşenleri kısaca şu şekilde özetlenebilir:

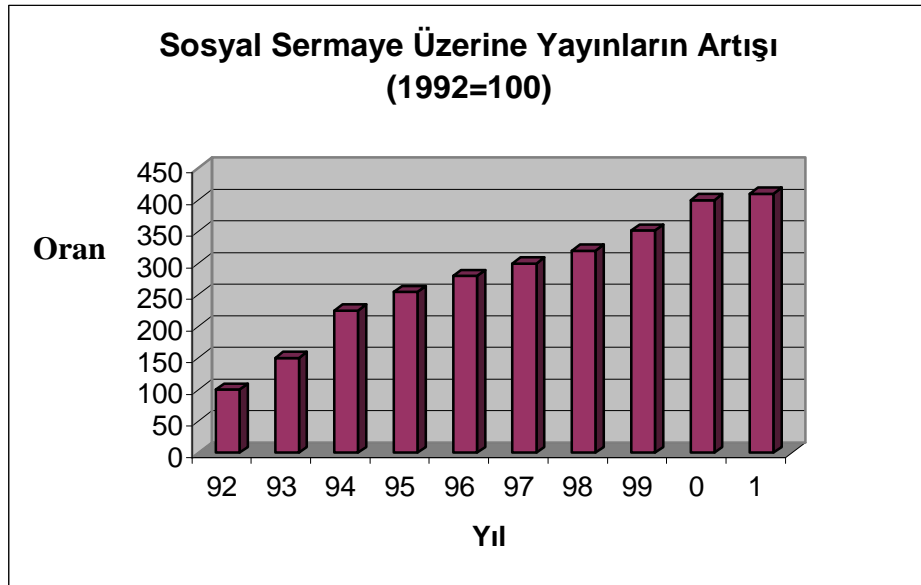
- İnsan sermayesi (Beşeri Sermaye): İnsan sermayesi, entelektüel sermaye modellerinin temel bileşeni olarak kabul edilmektedir. En basit haliyle bir işletmenin çalışanlarına ait bireysel bilgi stoku olarak tanımlanabilir ve çalışanın bilgi, beceri, motivasyon ve iş yapma seviyesine bağlıdır (Büyükoçkan, 2006). İnsan sermayesi, kişilerin eğitimi ve sağlık durumları ile de birebir ilişkilidir. Bu sermayeyi geliştirmek ise, çalışanların fikirlerine önem vererek ve iş geliştirmeye yönelik önerilerini dinleyerek gerçekleştirilebilir. Beşeri sermaye, kişinin bilgi, beceri ve işine olan duygusal bağlılığı sayesinde, diğer üretim faktörlerini tam ve etkin kullanabilmesi ile bunun elde edilen toplam değere yansımadır (Karagül, 2002). Fiziksel (makineler-tesisler), mali veya doğal kaynaklar ne denli büyük olursa olsun nitelikli insan gücü (beşeri sermaye) olmadan ne ülke ekonomisinin ne de işletmelerin uzun vadede kalıcı bir başarıya ulaşması düşünülemez (Gürak, 2006).

- Organizasyonel (Yapısal) sermaye: Organizasyonel sermaye, akşamları işten ayrılırken çalışanların 'evlerine götürmedikleri' sermaye olarak tanımlanabilir. Her kuruluşun kendine özgü bir yapısal sermayesi bulunmaktadır ve bu sermaye kuruluş elemanları tarafından paylaşılmaktadır. Teknolojiler, icatlar, yayınlar ve süreçler yasalarla koruma altına alınan yapısal sermaye türlerini oluştururken, diğer taraftan da şirket stratejisi ve kültürü gibi organizasyonel sermaye türleri bulunmaktadır. Şirketteki yapısal bilgiler, iyi bir şekilde muhafaza edilmeli, ve tekrar kullanım için gerektiğinde kolayca bulunabilmelidir. Böylece bu bilgiler, şirketten ayrılan personele bağlı olarak değişime ve kaybolmalara maruz kalmamaktadır. Organizasyonel sermaye; şirketin şu anki durumunun incelenmesine yarayan organizasyonel sermaye (iş süreçleri sermayesi) ve şirketin gelecekteki durumuna yönelik organizasyonel sermaye (yenilik ve geliştirme sermayesi) olarak iki ana bölüm altında incelenebilmektedir (Büyüközkan, 2006).
- İlişkisel sermaye: Şirketler, rakipleri ile en iyi şekilde rekabet edebilmek için ilişkilerle elde edilen bilgileri çok iyi kullanmalıdırlar. Çevrenin en önemli elemanlarından biri ise, müşteridir. Günümüzde, müşteriyi en iyi şekilde tatmin ve memnun etmek, çoğu şirketin ortak amacıdır. Müşteri dışında, tedarikçilerle, ortaklarla ve yatırımcılarla olan ilişkiler de bu sermayeye dahildir (Büyüközkan, 2006).

Entelektüel sermayenin alt bölümleri olan yapısal sermaye ve ilişkisel sermaye sosyal sermaye kapsamında değerlendirilmektedir. Çünkü OECD'nin tanımına göre sosyal sermaye, insanlar arasındaki güvene dayalı iletişimin ekonomik getirilerini ortaya koymaktadır ve kişinin sosyal hayat, eğitim, sağlık, aile, iş hayatında ve kamu idaresindeki faaliyetlerini önemli ölçüde etkilemektedir (Karagül, 2003).

## 2.2 Sosyal Sermaye Kavramsal Çerçeve

Sosyal sermaye kavramı, özellikle son yıllarda araştırmacıların ilgi odağı olmuş; toplumsal ilişkileri, sosyolojik, ekonomik ve siyasi açıdan değerlendirmelerinde başvurdukları önemli bir kaynak haline gelmiştir. Bu noktadan hareketle, sosyal sermaye çok geniş bir kapsama sahip olup, aile araştırmalarından, ekonomik kalkınma değerlendirmelerine kadar pek çok alanda karşımıza çıkmaktadır. Ton van Schaik (2002) tarafından “Social Capital in the European Values Study Surveys” isimli çalışmasında yayınlanan, Hollanda kütüphaneleri ve üniversitelerinde mevcut bulunan sosyal sermaye ile ilgili yayınların 1992 yılı temel alındığında, yıllara göre artışı Şekil 2.1’de sunulmuştur. Buradaki araştırma “sosyal” ve “sermaye” sözcükleri ayrı ayrı olarak arandığında yüzeysel bir tanımlama, “sosyal sermaye” olarak arandığında ise güçlü bir tanımlama olarak değerlendirilmiştir.



**Şekil 2.1** Sosyal sermaye ile ilgili yayınların 1992-2001 yılları arasında ki artış oranı (Schaik, 2002)

## 2.3 Sosyal Sermaye Alanında Önem Kazanmış Araştırmacılar ve Literatür Taraması

Sosyal sermaye ile ilgili çalışmalar uzun yıllar öncesine dayanıyor olmasına rağmen, Bourdieu (1980,1986), Coleman (1988,1990) ve Putnam (1993,1995) tarafından yapılan araştırmalar sayesinde ün kazanmıştır(Sabatini, 2006a).

### 2.3.1 Pierre Bourdieu

Bourdieu, sermaye kavramını ilişkisel olarak üçe ayırarak, ekonomik, kültürel ve sosyal sermaye olarak nitelendirmiştir. İlk olarak kültürel sermaye kavramını farklı sosyal sınıflardan ve sosyal sınıflar içindeki farklı gruplardan gelen çocukların eşit olmayan akademik başarılarını açıklamak için kullanmıştır. Bazı sosyal gruplar aile içindeki uygun kültürel yatırım stratejilerini sürdürerek, çocuklarının eğitimden etkili bir biçimde faydalanmasını garanti altına alabilmişlerdir. Bazı açılardan Bourdieu kültürel sermayenin iletiminin sermayenin kalıtsal iletiminin en etkili biçimini temsil ettiğini belirtmiştir. Çünkü kültürel sermaye iletimi büyük ölçüde göz önünde sürmekte ve bu yüzden kontrole daha az tabi olmaktadır. Oysa ekonomik varlığın mirası vergiyle dizginlenmektedir ( Field, 2007).

Pierre Bourdieu'ya göre sosyal sermaye sınıf çatışmaları üzerine yoğunlaşmıştır ve kişilerin tanışıklık ilişkilerine dayanan bir grubun üyesi olduğu bireysel veya toplumsal kaynakların toplamıdır (Sabatini, 2006:a). Açık bir ifade ile sosyal sermaye, az veya çok miktardaki karşılıklı tanışıklık ilişkilerinin oluşturduğu ilişkiler ağı ile ilgili mevcut ve potansiyel kaynakların bütünüdür. Diğer bir ifade ile de, içindekilere güven sağlayan bir grubun üyesi olmaktır. Bu gruplar, aile, sınıf, dernek gibi genel isimlerle de ifade edilmiş olabilir (Bourdieu, 1983).

Bourdieu'a göre bağların yoğunluğu ve dayanıklılığı çok önemlidir. Sosyal sermaye uzun süre iletişim ağlarına sahip olmaya bağlı gerçek ve potansiyel kaynakların bütünüdür. Buna ek olarak bireyin bağlarının değerinin,



(yada belirli bir özne tarafından sahiplenen sosyal sermayenin büyüklüğünün), bireyin harekete geçirebildiği bağlantı sayısına ve her bir bağlantıyla sahip olunan (kültürel, sosyal ve ekonomik) sermaye büyüklüklerine bağlı olduğunu doğrulamıştır. Bourdieu, ilişkiler ile kültürel veya mali sermaye arasındaki etkileşimi, sosyal sermayelerini -yani sosyal ilişkilerin, onurlu olmanın ve saygınlığın sermayesi- toplumda müşterilerinin güvenini kazanmak için yada siyasette kariyer yapmak için istismar eden avukat, doktor gibi meslek sahipleri hakkındaki örneklerle açıklamıştır. Sadece kendi eğitimsel deneyimlerine güvenen kimseler yalnızca bağlantılarının yokluğundan dolayı değil, aynı zamanda eksik kültürel sermayelerinin güven pazarındaki dalgalanmalar hakkındaki bilgilerini azalttığı için “güven erozyonu” olayında en çok zarar görenlerdir (Field, 2006).

### 2.3.2 James Coleman

Bunun yanında sosyal sermaye kavramı, modern anlamda sosyolog James Coleman tarafından 1988 yılında yazılmış olan makalede tanımlanmıştır. Coleman bu makalesinde gençlerin okuldan ayrılma problemlerinin nedenleri üzerinde durmuştur. Okuldan ayrılma nedenlerini değerlendirirken aile geçmişi ile alakalı üç bileşen arasında ayırım yapmıştır; finansal sermaye, beşeri sermaye ve sosyal sermaye. Finansal sermaye çocuğun eğitimi için gerekli finansal olanağı gösterir, beşeri sermaye ailenin eğitim düzeyinin etkisini, sosyal sermaye ise Coleman’ın tanımı ile aile arasındaki yakın ilişki yanında evin ve okulun ait olduğu toplumun sürekliliğini, bağların sağlamlığını gösterir. Coleman’ın deneysel araştırmasına göre finansal ve beşeri sermaye yanında sosyal sermaye de okuldan ayrılma eğilimi üzerinde etkilidir. Sosyal uyum, okuldan ayrılma oranının düşmesinde olumlu bir etkiye sahiptir (Anonymous, 2005).

Sosyal sermaye kavramı; Coleman’a göre; insanların nasıl bir arada çalışmayı başarabildiğini açıklayan bir kavramdır. James Coleman’a göre sosyal sermaye bir kaynağı temsil eder. Çünkü sosyal sermaye karşılıklılık beklentilerini de içerir ve ilişkilerin yüksek derecede güvenle ortak değerlerle yönetildiği, daha geniş iletişim

ağlarını kapsamak için herhangi bir bireyin ötesine geçer. Genellikle mülkiyetin ve kazancı bireylere ait olan insani ve fiziksel sermayeden farklı olarak; Coloman; sosyal sermayeyi yalnızca onu gerçekleştirmek için çaba gösterenlerin yarattığı ve onların faydalanabileceği değil, yapının bütün parçaları tarafından kullanılacak mükemmel bir kamusal mal olarak betimlemiştir (Field, 2006).

### 2.3.3 Robert Putnam

Putnam'a göre sosyal sermaye, iletişim ağları, normlar ve güven gibi katılımcıların paylaşılmış nesnelere sürdürülebilirlik için bir arada hareket etmelerini sağlayan sosyal yaşamın özellikleridir (Field,2006). Putnam'a göre, güven ve sosyal ağlar geliştiği takdirde, bireyler, şirketler, komşuluklar ve hatta bütün millet başarılı olacak, kalkınacaktır (Schaik, 2002).

Putnam'ın Amerika'daki sosyal sermayedeki düşüşün sebeplerini araştırdığı "Bowling Alone" isimli çalışmasına göre sosyal sermayenin azalmasında belli başlı dört faktör rol oynar. Birincisi, anne ve babanın yoğun meşguliyet ile çalıştığı ailelerde sosyal yaşama dahil olmak için sarf edilebilecek zamanın ve diğer kaynakların miktarı azalmıştır. İkincisi büyük metropollerin sakinleri açısından bir araya gelebilmek için çok fazla zamana gereksinim duyulmaktadır. Bunun sonucunda sahip oldukları bağlar zayıflama eğilimindedir. Üçüncü temel suçlu ev temelli elektronik eğlencelerdir. Buna göre televizyon veya bilgisayar hastası insanların sivil yaşamı neredeyse terk ettikleri ve arkadaşlarına hatta ailelerine dahi çok az zaman ayırdıklarını ortaya koymaktadır. Dördüncüsü ise, yüzyılın ortasındaki savaş ve yeniden yapılanmanın ortaya koyduğu büyük küresel yıkımlar, işbirliğine dönük alışkanlıklar ve değerler edinmeye zorlanan alışılmadık ölçüde politik neslin yerine daha az politik olan bir neslin yetişiyor olmasıdır. Özellikle oy kullanma oranlarındaki düşüş bunu göstermektedir.

## 2.4 Sosyal Sermayenin Boyutları ve Önemi

Sosyal sermayenin üç boyutu vardır ve bu boyutları sosyal sermayenin önemli kaynakları olarak değerlendirmek mümkündür.

- Yapısal Boyut: İnsanlar veya birimler arasındaki ilişki yapılarını ifade eder. Ağ yapıları, bağların niteliği, ilişki kalıpları bu boyutun inceleme alanı içindedir.
- İlişkisel Boyut: Etkileşim yoluyla insanların birbirleri arasında geliştirmiş oldukları kişisel ilişkiler çeşidini anlatır. Güven, norm ve değerler bu boyut altında ele alınmaktadır.
- Bilişsel Boyut: Sosyal bir ağda yer alan insanların ortak bir yaklaşım veya anlayış geliştirip geliştirmediklerini inceler. Ortak dil, paylaşılan bir vizyon, hikayeler, ortak kimlik bu boyutun önemli elemanlarıdır (Özdemir, 2006) .

Sosyal sermaye, toplumun sosyal etkileşimlerinin kalitesini ve miktarını şekillendiren, kurumları, değerleri ve ilişkileri ifade eder. Artan bulgular gösteriyor ki, sosyal bütünleşme, ekonomik büyüme ve gelişme için kritik bir öneme sahiptir. Sosyal sermaye yalnızca, toplumu destekleyen kurumların toplamı değil, aynı zamanda toplumu bir arada tutan bir yapıştırıcı niteliğindedir (Anonim, 2004a). Fertler arasındaki güvene dayalı sosyal ilişkilerin, miktarını, niteliğini ve şeklini belirleyen kurumlar, iletişim ağı ve kurallar bütünüdür (Karagül, 2002).

Sosyal sermaye, fertlerin, toplumun resmi ve sivil kurumları arasında üyelik yoluyla fayda ve avantaj sağlama kapasitesi ve yeteneğidir. Bir topluma ve millete ait olma hissinin yaratılması ve insanın kapasitesinin kullanılabilir olması da sosyal sermaye kapsamında değerlendirilmektedir.

Sosyal açıdan da aktif olan insanlar, kişiler arası güveni geliştirmek için karşılıklı ilişkiler kurmada daha büyük bir fırsata sahiptirler. Güven sadece sivil toplum kuruluşlarında yer almak için gerekli değil, bunun yanında sosyal ilişkilerin devamlılığını sağlamak açısından da gereklidir. Bu anlamda sosyal ağlar sosyal sermayeyi oluşturabilmek için önceden gereksinim duyulan bir olgudur (Schaik, 2002).

Görüldüğü gibi sosyal sermaye kavramının farklı bir çok tanımı mevcuttur. Ama temel olarak bu kavramda ortaya koyulan değer “güven” ilişkisidir. Kişinin üyesi bulunduğu topluluğa karşı duyduğu güven ve inanç, beraberinde özveriye ve dürüstlüğü getirmektedir. Başta devletin vatandaşlarına olmak üzere, topluluk, siyasi parti, aile, dernek vb. grupların yanında işletmelerin de çalışanlarına karşılıklı güven ortamı sağlayabilmesi, bir sosyal sermaye oluşturur ve bu sermaye işletmenin diğer kaynakları, fiziki ve ekonomik sermayenin yanında çok önemli bir kaynak sağlamaktadır.

Sosyal sermaye kavramının temel elemanları aşağıdaki kaynakları içermektedir (Anonim, 2004b);

- Sosyal kaynaklar; komşular veya güven toplulukları arasındaki resmi olmayan düzenlemeler gibi.
- Ortak kaynaklar; yardım grupları, kredi ve burs toplulukları, halk sağlığı projeleri gibi.
- Ekonomik kaynaklar; istihdam oranı gibi.
- Kültürel kaynaklar: kütüphaneler, yerel okullar, sanat merkezleri v.b.

Sosyal sermaye, bireyler arasında işbirliğini artıran, önemli bir gayri resmi değerdir. Ekonomik alanda, işlem maliyetlerini düşürürken, politik alanda sınırlı hükümetlerin ve modern demokrasinin başarısı için gerekli olan birlikte yaşamın çeşitliliğini ve kalitesini yükseltmektedir (Fukuyama, 2000).

Sosyal sermaye üzerine çok sayıda çalışma yapan siyaset bilimci Putnam’a göre toplumsal yaşamın- kişilerin ortak amaçlarını gerçekleştirmek konusunda daha etkin bir biçimde hareket etmelerini sağlayan- ağlar, normlar ve güven gibi özelliklerine işaret etmektedir (Kirmanoğlu, 2004). Bu çıkarımda vurgulanan ağlar (networks) ve normlar sosyal sermayenin bileşenleri olarak değerlendirilebilir. Ancak bu iki bileşenin bulunduğu her yapının sosyal sermayeye katkı sağladığını düşünmek yanlış olur. Organize suç örgütleri yada mafya hem değerleri hem de ağları çok geniş ve güçlü örgütler olmasına karşın, sosyal sermayeye değer kazandırmamakta aksine ait oldukları toplumun güven, inanç, ahlak gibi sosyal değerlerini yıprattığı için değer kaybettirmektedir. Bir araştırmaya göre Moskova’daki çete üyeleri hem suç faaliyetlerine hem de aşırı milliyetçilik ve ırkçılığı kuvvetlendirme eğilimindedir. Bu örnekteki gibi ağların kötü amaçlar için

kasıtlı olarak kullanılması sosyal sermayenin karanlık ve negatif yönde kullanılmasına, dolayısıyla toplumun geneli açısından olumsuz sonuçlar doğurmasına neden olmaktadır (Field, 2006) .

#### 2.4.1 Sosyal Sermaye ve Ağlar

Resmi ve resmi olmayan ağlar, sosyal sermaye kavramının merkezinde yer almaktadır. Bunlar, insanların aile içinde, arkadaş gruplarında, komşuluk ilişkilerinde resmi ve özel toplantılarda, iş yerlerinde veya yerel topluluklarda birbirleriyle olan etkileşimlerinin bütünüdür. Son yıllarda, “ağlar” özelliklerine göre farklı tiplerde kategorize edilmiştir (Harper, 2002);

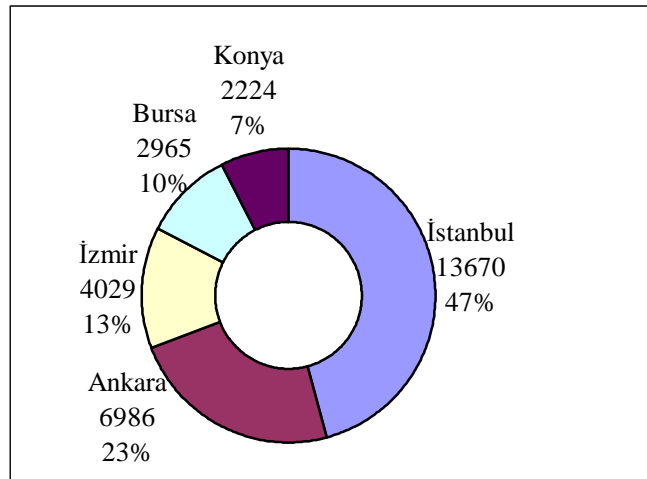
- Bağlayıcı Sosyal Sermaye (Bonding Social Capital): Aile bireyleri, komşular veya etnik gruplar gibi benzer durumlardaki insanlar arasındaki güçlü bağların oluşturduğu sosyal sermayedir.
- Köprü Kurucu Sosyal Sermaye (Bridging Social Capital): Daha uzak ve daha az yoğunluktaki kaybedilmiş arkadaşlıklar veya iş arkadaşlıkları gibi insanların daha uzak bağlarına dayanan sosyal sermayedir.
- Bağlantılı Sosyal Sermaye (Linking Social Capital): Gönüllü kuruluşlar, sosyal çalışmalar gibi aktivitelerle sınırlanan ilişkilerin oluşturduğu sosyal sermayedir.

Merkezi Dublin’de bulunan “Avrupa Yaşam ve Çalışma Standartları Vakfı” tarafından, 2006 yılında Avrupa Birliği Komisyonu için Türkiye’deki yaşam kalitesini ölçmeye yarayan bir rapor yayınlanmıştır. Bu rapora göre Türkler için en temel sosyalleşme ortamı hanedir ve Türk insanı için aile en önemli kurumdur. Araştırmaya katılanların yüzde 89’u en az haftada bir aile veya arkadaş ziyareti yapıyor, yüzde 96’sı hastalıkta yardım istiyor ve yüzde 81’i zor durumlarda ailemden borç alırım demiştir (Lüle, 2007). Bu noktada Türk insanı için bağlayıcı sosyal sermayenin önemi açıkça görülmektedir.

Sosyal ağların farklılığı kişilere ve konumlara göre farklı önem taşıyabilir. Örneğin çocuklukta, yaşlılıkta veya sağlık gibi konularda bağlayıcı sosyal sermaye çok önemlidir. Ancak iş arayan birisi için köprü kurucu sosyal sermaye daha önemli olabilir. Ayrıca Dünya Bankasının yayınlarında vurguladığı gibi insanların sosyal kuruluşlarda ve gönüllü çalışmalarda görev alması yani bağlantılı sosyal sermayenin yüksek olması, gelişmekte olan ülkelerin toplumsal refahı için özellikle önem arz etmektedir (Harper, 2002).

Bağlantılı sosyal sermaye kapsamında değerlendirebileceğimiz sivil toplum kuruluşları sayısı Türkiye’de Avrupa ve Amerika’ya göre oldukça geride kalmaktadır. Türkiye’de 80 bin 757 dernek faaliyet göstermektedir. Buna göre her 866 kişiden biri dernek faaliyetlerinde bulunmaktadır. İçişleri Bakanlığı Dernekler Dairesi Başkanlığı verilerinden hazırlanan rapora göre Türkiye’de halen 80 bin 757 dernek faaliyet göstermektedir. 38 Kamuya yararlı dernek, 4 bin 915 vakıf, 58 bin 414 kooperatif, aralarında TOBB, Noterler Birliği, Barolar Birliği, Bankalar Birliği, Veteriner Hekimler Birliği, Türk Tabipler Birliği, TMMOB, Eczacılar Birliği gibi kuruluşların yer aldığı 14 Kamu Kuruluşu Niteliğindeki Meslek Kuruluşları da alt alta eklendiğinde ciddi bir sayı ortaya çıkmasına karşılık, bu rakam Türkiye’nin demokraside iyi bir noktaya geldiğini göstermemektedir. Çünkü bunların pek çoğu yasadaki boşluklardan yararlanıp, dernek adıyla meyhane, lokanta olarak işletilmektedir. Bir bölümü sadece tabelası olan içi boş dernek, bir bölümü ise üye sayısı kurucular ve onların samimi arkadaşlarından ibarettir. Rapora göre nüfusa oranlandığında Türkiye’de en az 300 bin sivil toplum örgütü olması gerekmekte, Ancak bugüne kadar toplam 166 bin 245 dernek kurulan Türkiye’de 85 bin 488 dernek artık faaliyet göstermemektedir. Bu derneklerden 30 bin 962’si mahkeme kararı ile, 23 bin 330’u genel kurul kararı ile fesh edilmiş, 30 bin 990’ı ise kendiliğinden dağılmıştır. Mahkeme kararı ile kapatılan dernek sayısı 206’dır. Rapora göre en fazla dernek İstanbul’da bulunmakta, İstanbul’un 13 bin 670 derneğine karşılık Ankara’da 6 bin 986, İzmir’de 4 bin 29, Bursa’da 2 bin 965, Konya’da 2 bin 224 dernek faaliyet göstermektedir. Dernekleşme sayısında ilk 5 ilde toplam 30 bini aşan dernek bulunmaktadır. Bu da Türkiye’deki toplam dernek sayısının yüzde 37’si demektir (Şekil 2.2). Dernek fakiri illerin başında ise 66 dernek ile Hakkari gelmekte, bu ilimizi 81 dernek ile Kilis, 87 dernek ile Tunceli, 91 dernek

ile Şırnak, 104 dernek ile Bayburt izlemektedir. Buna rağmen Almanya’da 2 milyon 100 bin, Fransa’da 1 milyon 470 bin, ABD’de 1 milyon 200 bin dernek bulunmaktadır. Fransa ve Almanya’da nüfusa oranlandığında her 40 kişiye 1 dernek düşmektedir. Ancak her 10 Fransız’dan 4’ü en az bir derneğin faaliyetine katılmakta ve nüfusun beşte birinin ise en az iki derneğe üye bulunmaktadır. ABD’de 1 milyon 200 bin dernek faaliyet göstermektedir ve her 15 Amerikalıdan biri bu tür kuruluşlarda çalışmaktadır. Bu sektör ABD’de bankacılık, teknoloji ve hatta kamu sektörü kadar ağırlığa sahiptir. Türkiye’de ise gençlerin tercihleri genellikle bu tür gönüllü faaliyetler arasında yer almak yönünde olamamakta, her şeyin ötesinde sivil toplum örgütlerinin yaygınlaşması için çok sayıda yasal engel bulunurken destekleme anlamında ise hiç bir şey yapılmamaktadır. Türk insanı örgütlü olmaktan korkmakta, terör yıllarının kötü mirası olarak herhangi bir sivil yada demokratik kitle örgütü içerisinde yer almamayı tercih etmektedir. Ancak önceki yıllara göre, İçişleri Bakanlığı Dernekler Dairesi Başkanlığı verilerinden hazırlanan raporda Türk sivil toplum örgütlerinin yetkin olduğu alanlar ise şu şekilde belirtiliyor: Yaratıcı ve esnekler, gönüllülük giderek artıyor, uluslararası ilişkiler gelişiyor, baskı grubu olma ve kamuoyu gücü oluşturma bilinci yükseliyor (Anonim, 2007).



**Şekil 2.2** Türkiye’deki Dernek Sayısı En Fazla Olan Beş İlin Oransal Dağılımı

Faaliyet alanlarına göre dernekler şu şekilde sıralanmaktadır; birinci sırada hemşeri, emekli, esnaf, işçi, işveren, memur, mezun, muhtarlar, kadın yardımlaşma dernekleri adı altında faaliyet gösteren 20 bin 51 yardımlaşma derneği

bulunmaktadır. Bunu 15 bin 583 adet ile okul dernekleri, 14 bin 403 adet ile cami yaptırma ve kuran kursu dernekleri izlemekte, yine Türkiye’de faaliyet gösteren 9 bin 881 spor derneği bulunmakta ve bu alanlar tüm derneklerin yüzde 63’ünü oluşturmaktadır (Anonim, 2007).

## 2.4.2 Sosyal Sermaye ve Güven

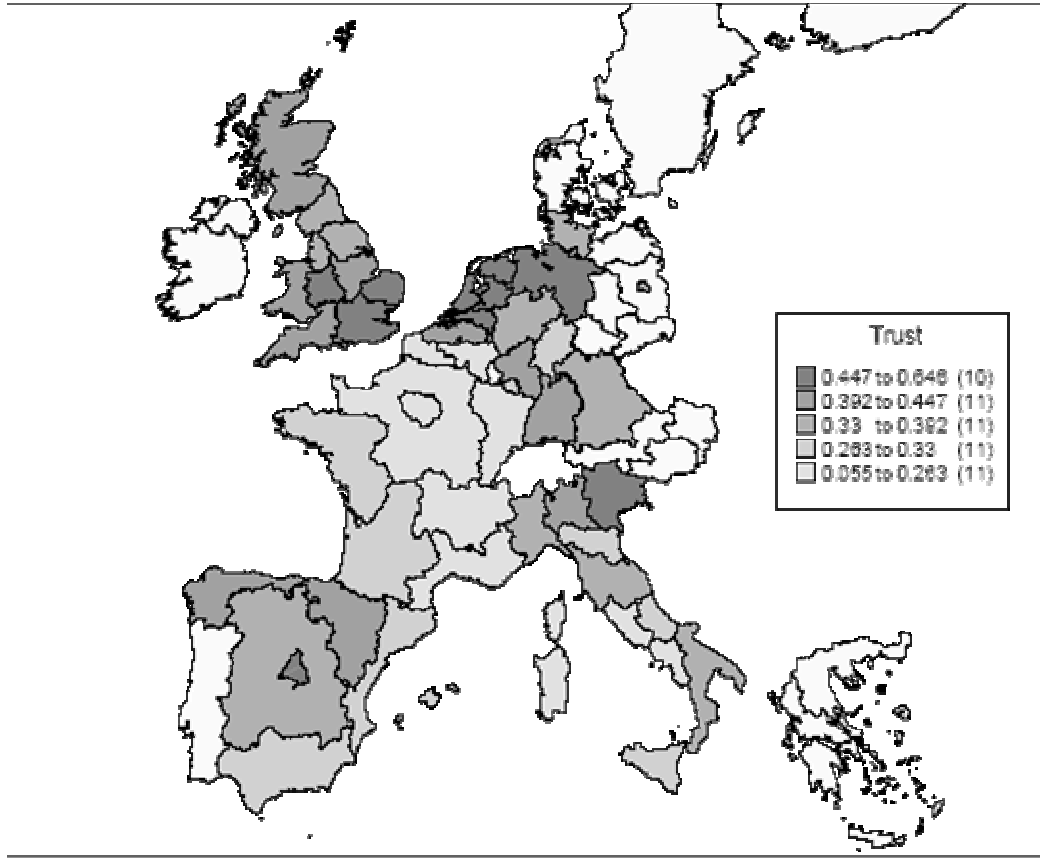
Ağlar ve normların yanında, sosyal sermaye genel olarak güven ilişkisine dayalı bir kavramdır. Güven ise, hem kişiler arası ilişkilerin bir sonucu hem de kültürel ve ahlaki değerlerle, günlük yaşam ve iş deneyimine göre değişen dinamik bir olgu olarak tanımlanabilmektedir. Fukuyama (1995)’ya göre de kişiler arası güven sosyal ilişkilerin bir çok çeşidinde ortaya çıkan temel bir konudur ve şöyle özetlemiştir: “Eğer bir işletmede insanlar birbirlerine güveniyorsa, yapılan işteki maliyetler daha düşük olacaktır (Schaik, 2002).” Güven duygusunun geliştiği bir toplumda örgütsel etkinlikler daha sağlıklı ve buna bağlı olarak örgütsel yenilikler de daha başarılı olabilecektir. Çünkü yüksek güven duygusu her türden sosyal ilişkide kendini gösterecektir. Bunun tersine birbirine güvenmeyen insanların oluşturduğu örgütler resmi kurallar ve düzenlemeler sistemi şeklinde olacaktır. Hatta bazı durumlarda, sistem onları baskıcı yöntemler kullanarak kendi kurallarına uygun davranmaya zorlayacaktır. Toplumda güvenin yerini alan bu yasal mekanizma, ekonomistlerin “işlem maliyeti” diye adlandırdıkları unsuru kapsar. Diğer bir deyişle toplumdaki yaygın güvensizlik bütün ekonomik aktivitelere bir tür vergi olarak eklenir (Börü, 2001). Bu noktada sosyal sermayenin bir başka deyişle kişiler arası güvenin ekonomik gelişme ile etkileşimi göz önüne çıkmaktadır. Knack ve Keefer (1997) tarafından yapılan ve OECD üyesi olan ve olmayan bazı ülkelerdeki insanların birbirlerine olan güvenini ölçmek için yöneltilen “Genel olarak, tanımadığınız insanların güvenilir olduğunu mu , yoksa insanlarla olan ilişkilerinizde hep temkinli yaklaşılması gerektiğini mi düşünürsünüz?” sorusuna verilen cevaplardan oluşturulan veriler Çizelge 2.1’de, harita üzerinde gösterimi ise Şekil 2.3’de sunulmuştur.



**Çizelge 2.1** Bazı ülkelerin genel olarak insanlara güven durumu (Karagül, 2002)

<b>OECD Ülkelerinde</b>	<b>% Güven</b>	<b>OECD Ülkelerinde</b>	<b>% Güven</b>
Norveç	61,2	Avusturya	31,8
Finlandiya	57,2	Belçika	31,2
İsveç	57,1	Almanya	29,8
Danimarka	56,0	İtalya	26,3
Kanada	49,6	Fransa	24,8
Avustralya	47,8	Portekiz	21,4
Hollanda	46,2	Meksika	17,7
İsviçre	46,2	<b>Türkiye</b>	<b>10,0</b>
ABD	45,4	<b>OECD Üyesi olmayanlar</b>	<b>% Güven</b>
İngiltere	44,4	Hindistan	34,3
İzlanda	41,6	Güney Afrika	30,5
Japonya	40,8	Arjantin	27,0
İrlanda	40,2	Nijerya	22,9
Kore	38,0	Şili	22,7
İspanya	34,5	Brezilya	6,7

Bu değerlerden anlaşılacağı üzere, güven oranı yüksek olan ülkelerde ciddi bir ekonomik problem yaşanmazken, Türkiye, Brezilya, Arjantin gibi güven oranı düşük olan ülkelerde sık sık ekonomik krizler meydana gelmektedir. Bu da göstermektedir ki, kendi içinde güven ortamını oluşturamamış veya kaybetmiş, dolayısıyla sosyal sermaye sıkıntısı çeken ülkeler ekonomik gelişmede sorun yaşamaktadırlar (Karagül, 2002). Elbette bu durum karşılıklı etkileşim yaratmaktadır. Kişiler arası güvensizlik iktisadi gelişmeyi olumsuz yönde etkilerken, ekonomik sıkıntı yaşanan toplumun birbirine güven duyması ve dolayısıyla sosyal sermayesinin yüksek olması beklenemez. Çünkü ekonomik problemlerin temeli gelir dağılımının dengesizliğidir ve bu da ülkedeki rüşvet, hırsızlık, gasp, hortumculuk vb. suç oranlarını artırmaktadır.



**Şekil 2.3** Genel olarak insanlara güven oranının Avrupa haritasında gösterimi (Schaik, 2002)

Ekonomistlerin algıladığı anlamda güven; rasyonel bir seçimin ürünü değildir. Çağdaş dünyadaki tüm ekonomik faaliyetler, bireyler tarafından değil yüksek düzeyde sosyal iş birliği gerektiren organizasyonlar (örnek şirketler) tarafından yerine getirilir. Bireylerin ve kurumların birbirlerine güvenmesine ekonomik organizasyonlar imkan verir. Eğer bir işletmede birlikte çalışmak zorunda olan insanlar ortak ahlaki kurallara uygun hareket ettiklerinden dolayı birbirlerine güveniyorlarsa o yürütmenin maliyeti daha az olur. Yüksek güven duygusu bir çok sosyal ilişki türüne izin verecektir. Bunun tersi birbirlerine güvenmeyen insanlar kendilerini çatışmada bulacaklardır. Bireyler kendilerini; ardı ve arkası gelmeyen tartışmaların, sözleşmelerin ve davalarla uğraşmanın içinde bulacaklardır. Bu kurumlarda eğer sosyal sermaye, güvenle birleşir ise işlem maliyetini önemli derecede ekonomik kılmak mümkündür. Düşük güvenli toplumda, büyük çaplı

ortaklıkların kurulması zorlaşır ve yabancı sermaye gelmez. Bir toplumda güvenin azalması, sosyal ilişkileri düzenlemek için daha mücadeleci hükümetlerin, kurallara müdahalesine ihtiyaç duyulur (Heral, 2006). Bunun yanında, destek kuvvet ise eğitimidir. Eğitilmiş ve bilgi ile donatılmış, dolayısıyla entelektüel sermayesi yüksek olan bir insan sermayesi, ekonomik kalkınma ve toplumsal gelişmede sağlamada önemli bir yere sahiptir.

Kamu kurumları ve işletmeler ise uygun miktardaki ekonomik ve fiziksel sermayenin yanı sıra entelektüel sermayeyi ve insan sermayesini etkili kullanabilirlerse, yüksek verimlilik ve ekonomik iyileşme sağlayacaklar dolayısıyla sosyal sermayeye katkıda bulunacaklardır. Çünkü, özellikle ekonomik açıdan rahat olan bireyler güven ortamını kendileri yaratacaklardır. Onlar da daha özverili çalışarak bu çemberde verimliliği artıracaklardır.

Bunun yanı sıra son yıllarda araştırmacılar, özellikle gelişmekte olan ülkelerin para ve insan sermayesinden ziyade, sosyal sermayeye ihtiyacı olduğunu, ve buna özellikle eğitim yoluyla yatırım yapıp sosyal sermayelerini belli bir değerin üzerine çıkarmalarını tavsiye etmektedirler. Gelişmekte olan ülkelerde görülen yolsuzluk, rüşvet ve kartelleşmenin ancak sosyal sermayenin iyileştirilmesiyle önlenebileceği vurgulanmaktadır (Mercan ve ark., 2005).

## 2.5 Rakamlarla Türkiye'deki Sosyal Sermaye Unsurları

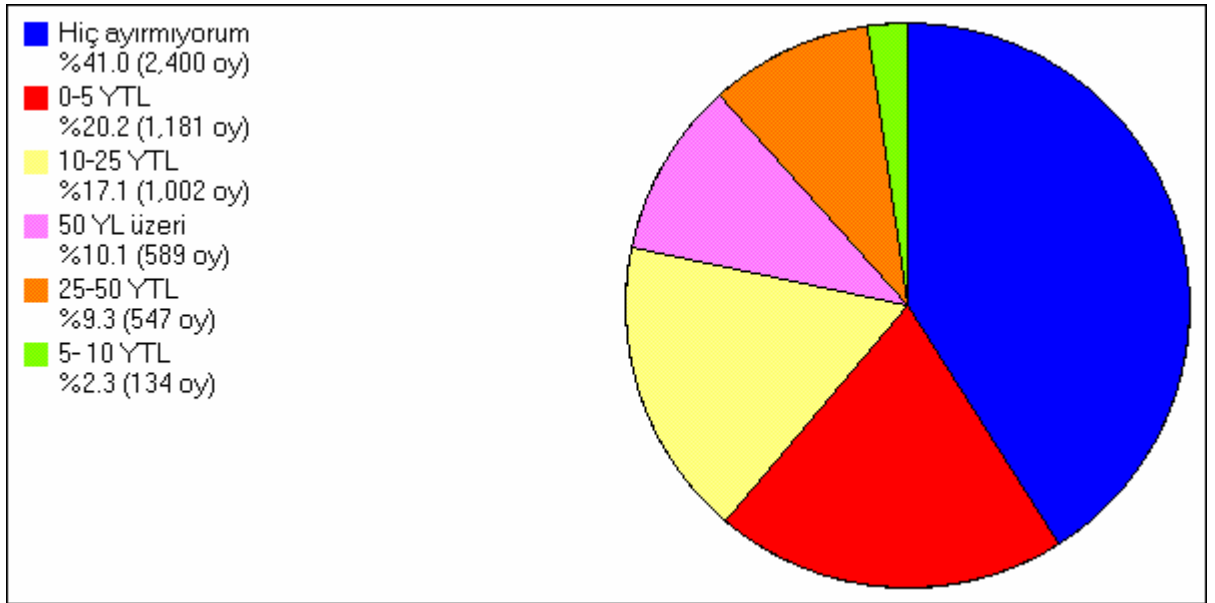
Avrupa Komisyonu Türkiye temsilciliği tarafından yayınlanan Eurobarometer Türkiye 2004 Raporunda Türk halkının hükümete duyduğu güvenin yüzde 80, orduya duyduğu güvenin yüzde 89, dini kurumlara, parlamentoya, yargı sistemine güvenin ise yüzde 60'ların üzerinde olduğu belirtilmiştir. Basın kuruluşlarına duyulan güven kısmen daha düşükken, siyasi partiler ve sendikalar en az güvenilen kurumlar arasında olmuştur. Yine 2004 yılında, Fidrmuc ve Garxhani tarafından gerçekleştirilen mikro düzeyde sosyal sermayeyi ölçmeyi amaçlayan çalışmalarında Türkiye için daha detaylı bir resim çizilmiştir. Avrupa Birliği Aday Ülkeler Eurobarometer'ini baz alan çalışmaya göre Türkiye'de vatandaşların aktif rol oynadıkları ortalama sivil girişim sayısı –dinsel kurumlar dahil olmak üzere- 0,42'dir ve 30 ülke arasından 23'üncü sıradadır. Avrupa birliği ortalamasının 0,91, Aday Ülkeler ortalamasının 0,54 olduğu da aynı kaynak tarafından belirtilmektedir. En yüksek rakama ise bireylerin ortalama 2 sivil girişime katıldıkları İsveç'te rastlanmaktadır (Erdoğan, 2005).

Bazı ülkelerdeki kişiler arası güven oranını değerlendiren çalışmaların sonuçlarından da görebileceğimiz gibi maalesef Türkiye'de sosyal sermaye sıkıntısı yaşanmaktadır. Kaliteli eğitim verilemeyen okullardaki suç ve şiddet oranının özellikle son yıllarda artış göstermesi bunun en vahim örneklerinden biridir. Emniyet Genel Müdürlüğü'nün 2004 yılı verilerine göre 0-18 yaş arası 98 bin 912 çocuk hakkında adli işlem yapılmıştır. Özellikle son beş yılda ise suç işleme yaşının 10'un altına düştüğü görülmüştür.

Eurobarometer Türkiye Bahar 2006 Raporuna göre Türk halkının kendi hayatlarından memnuniyet düzeyinde iniş çıkışlar olsa da bu düzey AB ülkelerindeki oranın (%80) altında kalmaktadır. Güz 2004 ve Bahar 2005 döneminde Türkiye'de bu oran yüzde 2 artarak %73'e ulaşmış ve 2005 yılı boyunca da aynı düzeyde kalmıştır. Fakat 2006 ilkbaharında %70'e düşmüştür. Türkiye kamuoyunun %52'si ülkenin ekonomik koşullarını "kötü" olarak nitelerken aynı oran AB üyesi 25 ülkede ortalama %58'dir. Avrupa'daki ekonomik durumla ilgili olarak, AB kamuoyunun %52'si kendi ülkelerindeki durumun AB ortalamasından daha iyi olduğunu düşünürken, Türkiye'de AB ortalamasına kıyasla Türkiye'nin performansına ilişkin

olumlu değerlendirmelerde bulunanların oranı yalnızca %15'tir. Genel bir eğilim olarak Türk halkı AB'ye üye ülkelerin kamuoyuyla karşılaştırıldığında kendi kurumlarına çok daha fazla güven duymaktadır. Öte yandan güven duyma düzeylerine göre bu kurumların sıralaması Türkiye ve AB'ye üye ülkelerde genel bir benzerlik göstermektedir. Birleşmiş Milletler ve AB'ye güven oranlarının düşük olması bu konuda dikkati çeken istisnalardır. AB'ye üye ülkelerle kıyaslandığında Türk halkı hala AB kurumlarına daha az güven duymaktadır. Buna rağmen Avrupa Merkez Bankası'na ilişkin değerlendirmede güz 2005'ten bu yana olumlu bir artış olduğu görülmektedir. Avrupa Komisyonu ve Avrupa Birliği Konseyi'ne olan güven azalmıştır. AB kurumlarına olan güvenin az olması ve azalmasının bir nedeni AB'nin işleyişine ilişkin yeterli anlayışın bulunmaması olabilir. Ankete katılan Türkler'in yalnızca %46'sı AB'deki işleyişi anladığını belirtmiştir (Anonim,2006a).

Türkiye'de kamu çalışanlarına yönelik bir bilgilendirme internet sitesinde 2006 yılında yayınlanan ve 5848 kişinin oy verdiği bir ankette "Yardıma muhtaç insanlara yada kurumlara bütçenizden aylık kaç YTL ayırıyorsunuz?" sorusuna verilen yanıtların dağılımı Şekil 2.4'de sunulmuştur.



Şekil 2.4 Bir internet sitesinin yaptığı anket sonuçlarının dağılımı (Anonim, 2006)

Buna göre oy verenlerin çoğunluğunun kamu personeli olduğu ve verilen cevapların %41'inin hiç para ayırmadığı düşünülürse, ekonomik refahın sosyal sermaye üzerindeki etkisi açıkça görölmektedir.

Sosyal sermaye kavramına geniş bir açıdan bakıldığında, eğitim, sağlık, toplumsal refah v.b. bir çok konu ile ilişkili olduğu görölmekte, toplum algılayışımız bile değişmektedir. Sosyal sermaye kavramı ile aslında birbiri ile iç içe olan sosyal ve ekonomik sorunlara aynı açıdan bakabilmek sağlanacaktır. Böylece, sosyal sermaye, sorunların tespiti ve çözüm arayışlarında yardımcı olacaktır.

## 2.6 Sosyal Sermayenin Diğer Sermaye Türleri İle İlişkisi

Ekonomi farklı sermaye türlerinin olabileceği fikrine yabancı değildir. Bu analizin amaçlanmasının en önemli sebeplerinden biri ekonomistlerin 1960'ların başlarından beri insani sermaye kavramıyla ilgileniyor olmalarıdır. Bu kavram ilk olarak emeğin şirket performansında katkısına dikkat çekmek için ortaya atılmıştır ve uygun yatırım yapıldığı takdirde emeğin katısının olası değeri artırılabilir sonucuna ulaşılmıştır (Field, 2006).

Sosyal sermaye, diğer sermaye türlerine göre geri planda kalmasına rağmen, etkinliği ve verimliliği artırabilmek için bir katalizör özelliği taşımaktadır. Yani üç temel sermayenin yanında ekonomik kalkınmayı etkileyecek ve sürekliliğini sağlayacak olan ana kaynaklardan biridir. Putnam (1993)'nın anlatımıyla sosyal sermaye fiziksel ve beşeri sermayedeki yatırımların karlılığını artırır. Diğer bir deyişle üretim fonksiyonunda sadece girdi anlamında değil tüm üretim fonksiyonunu değiştiren bir faktördür (Anonim, 2005). Sosyal sermaye özellikle insan sermayesinin verimliliğini etkileyen en önemli etkenlerden biridir. Bu yüzden özellikle son yıllarda insan sermayenin üretkenliğini geliştirmek için bütünüyle bir faktör olarak sosyal sermayenin geliştirilmesine önem verilmiştir. Coleman (1988), sosyal sermayenin insan sermayesini ürettiğini savunur. Çünkü etkileşim halindeki insanlar birbirlerinden sürekli bir şeyler öğrenirler görüşündedir.

İnsan sermayesi bireylere ve gruplara bağlı olmasına rağmen sosyal sermaye kavramında bireylerin ve grupların ilişki düzeyleri ve iletişim olanakları ele alınmaktadır. Bu açıdan sosyal sermaye soyut bir kavram bir ilişki ağı olarak karşımıza çıkmaktadır. Buradan da anlaşılacağı üzere sosyal sermayeyi ve beşeri sermayeyi birbirini tamamlayan iki ayrı ekonomik değer olarak ele almak mümkündür. Üretime doğrudan katkısı nedeniyle beşeri sermayeyi temel faktör olarak kabul edebiliriz. Üretim faktörünün verimliliğini diğer bir ifade ile üretime olan katkısını artıran önemli bir unsur ise sosyal sermayedir (Karagül, 2002).

Sosyal sermayenin diğer sermaye türleri ile önemli bir ilişkisi de kullanımı ile ilgilidir. Her ne kadar daha soyut bir kavram olarak değerlendirmiş olsak da, sosyal

sermaye de fiziksel ve insan sermayesi gibi kullanıldıkça korunmaya ve bakıma ihtiyaç duymaktadır. Sosyal ilişkiler düzenli olarak değerlendirilip, korunmalı ve yenilenmelidir. Böylelikle etkinliğini kaybetmemesi sağlanmış olur. Sosyal sermayenin diğer sermaye türlerinden kullanım açısından başka bir farkı ise kullanıldıkça değer kaybetmeyip aksine değer kazanıyor olmasıdır. Bu açıdan entelektüel sermayeye daha yakın olduğu gözlenmektedir. Çünkü bilgi ve beceriler de kullanıldıkça ve paylaştıkça çoğalmakta, kullanılmadığı zaman körelmektedir. Bourdieu (1983), tarafından tanımlanan sermaye türleri içinde en akışkan olanının ekonomik sermaye olduğu ve diğer sermaye türlerine –fiziki, beşeri, entelektüel, sosyal- hemen dönüştürülebileceği ortaya konmuştur. Buna rağmen sosyal sermayenin ekonomik sermayeye dönüştürülebilme oranı daha az likit ve zor olmasından dolayı oldukça düşük olmasına karşın dolaylı olarak ekonomik sermayenin korunmasına ve uzun dönemde değer kazanmasına yardımcı olmaktadır.

Toplumun ortak malı olan sosyal sermaye, temelinde bir ilişki ağı ve değerler bütünü olduğu için, bu ağın içinde kalan gruba karşı kazanç sağlarken, dernek, klüp, parti v.b kuruluşlar gibi üyesi olmayanların bu ilişkiler ağından dışlanması söz konusu olabilir. Sosyal sermaye bir yatırım aracı olup, sizin gelecekte ondan kazanç sağlamanızı sağlar. Bugün dürüst, güvenilir mesleki namusuna sahip çıkan, takım çalışması yapabilen sosyal kapital değeri yüksek insanlar, hayatın bütün kesimlerinde aranan insanlardır. Yapılan bir araştırma, sosyal sermaye değeri düşük olan insanların, daha az güvenilir insanlar olduklarını, Şirketleşmeye ve örgütlenmeye karşı daha az katılımcı ve istekli olduklarını ortaya koymuştur (Mercan ve ark., 2005). Kısaca, sosyal sermaye daha az transfer edilebilir, o daha çok toplumu mümkün kılan ortak değerleri bir arada tutma işlevi görür. Sosyal sermaye gerektiğinde diğer sermaye çeşitlerinin fonksiyonunu da üstlenebilir veya diğer sermayelerin eksikliğini tamamlayabilir. Mesela, finans veya beşeri sermaye eksikliği, güçlü sosyal ilişki ve bağlantılar devreye sokularak giderilebilir. İşlem maliyetlerini (bilgi toplama, bilgi işleme, sözleşme yapma, sözleşmeyi sürdürme, kaynakların dağıtımı ve ekonomik organizasyonların karmaşık yapısından kaynaklanan maliyetlerin toplamı) azaltarak ekonomik sermayenin verimliliğini artırabilir (Anonim, 2005).



## 2.7 Sosyal Sermayenin Önemi ve Ekonomik Kalkınma Üzerindeki Etkileri

Ekonomistler son yıllarda ekonomik kalkınmada, kültürün rolünü araştırmaya önem vermişlerdir. Her ne kadar 80’li yılların ortasında ekonomik büyümenin öğeleri ile ilgili çalışmalarda bir artış olmuş, ayrıca bu yeni modern büyüme teorisi kapsamında işgücü ve parasal sermaye gibi değerlerin yanında insan sermayesi ve bileşenlerini de, ülkeler arası kurumsal ve coğrafik farklılıklara vekil olarak ortaya koyan deneysel çalışmalar yapılmıştır. Bu Temple (1999) tarafından “Ekonomik büyümedeki bir çok ilginç düşünce, politika bilimi ve sosyolojinin sınırlarında bulunabilir” olarak özetlenmiştir. Bu açıdan, ekonomistler çalışmalarında sosyal sermayeyi makro ekonomik performansın bir bileşeni olarak tanımlamışlardır (Schaik, 2002).

Bireysel bağlantılar ile emek piyasası arasındaki tartışma eski olmasına rağmen, sosyal sermayenin rekabetçiliği etkilediği fikri yenidir. 1980’lerde kısmen Japonya’daki bölgelerin ve dinamik endüstriyel şirketlerin ortaya çıkmasıyla hem ekonomik politika hem de araştırma canlanmıştır. Japonya’nın endüstri alanındaki başarısının nedenlerinden biri de iyi düzenlenmiş tedarik zinciri tarafından desteklenen dış kaynak kullanımının önemidir. Sonuç olarak tedarik zincirleri ve yöresel ağlar, firmaların ve diğer iş ortaklarının birlikte çalışmasının yeni ve etkili bir yolu olarak görülmüştür. Emek piyasası çalışmalarıyla birlikte, tedarik zinciri organları sosyal sermaye kavramını kullanmaktadır (Field, 2006).

Toplumun sosyal sermayesi, karşılıklı güven ilişkisinin yüksek olmasından dolayı bürokratik süreçlerin kısılmasını ve ortak hedefler doğrultusunda hızlı karar verip, birlikte hareket etmeyi sağlamaktadır. Bunu en küçük topluluk aile için de, bir işletme için de, bir ülke için de düşünebiliriz.

Ekonomik kalkınma , ulusal gelir düzeyindeki ve kişi başına düşen ulusal gelirdeki artıştan yani ekonomik büyümeden daha yapısal bir sonucu, yatırımların artmasını, üretim verimliliğinin yükselmesini ifade eder. Ekonomik kalkınmanın ardında, insan ögesine yapılan yatırımlar ve genel olarak yaşam standartlarının gelişmesi vardır (Kongar, 2005). Bu noktada sosyal sermayenin hem insan ögesi ile

doğrudan ilişkili hem de üretimin verimliliğinin artışına aracı olmasından dolayı ekonomik kalkınma üzerindeki etkisi yadsınamaz.

Zak ve Knack (2001), güven ve ekonomik büyümenin ilişkisi üzerinde durmuştur ve aşağıdaki maddeleri öngören genel bir büyüme denge modeli kurmuşlardır.

- Yüksek güven, yatırımları ve büyümeyi artırır.
- Homojen toplumlar yüksek güven oluşturur bu suretle yatırımlar ve büyüme artar.
- Gelirlerin eşitlikçi dağılımı güveni oluşturur, böylece yatırımlar ve büyüme artar.
- Güven azalmasının farkına varmak , yatırımları ve büyümeyi azaltır.
- Güven düzeyi düşük yoksulluk tuzağı vardır.

Zak ve Knack, gerek resmi kurumlar gerekse sosyal kuruluşlar tarafından yapılan ölçüm çalışmalarını göz önünde bulundurarak, güven kavramının tek başına, büyüme üzerinde her evrede olumlu ve önemli bir etkisi olduğu sonucuna varmıştır (Schaik, 2002).

Sosyal sermayenin iyi niyetler doğrultusunda oluşması (gönüllü kuruluşlar, vatandaşların birbirlerine olan genel güveni, yardım toplulukları gibi) her zaman için istenilen bir durumdur. Ancak bunun bir de olumsuz yönde gelişmesi söz konusu olabilir. Toplumun ortak menfaatlerine zıt amaçlarda çalışan, toplumdaki alt grupların (uyuşturucu karteli ve rüşvet mafyası gibi) sosyal sermayesi de, ekonomik ve sosyal gelişmeyi engeller. Bu açıdan toplumun sosyal sermayesinin net değerini, olumlu veya olumsuz olacağını, toplumdaki alt grupların ve sivil toplum örgütlerinin inşa ettikleri sosyal sermaye değerlerinin toplamı ve etkileşimi belirler. Ekonomik ve sosyal gelişme, toplumdaki alt grupların ve kurumların sosyal sermaye birikimlerinin ortak amaçlar ve ilkeleri belirleyebilme kapasitesiyle de doğrudan ilişkilidir. Sosyal sermayesini belli bir değer üzerine çıkaran kişi ve kuruluşla ortak hareket edildiğinde kritik değeri olan bilgiye, güç ve imkanlara erişme olasılığı artar. Ortak hareket etme kapasitesini artıran ortak kurum kimliği, ancak sosyal sermayenin inşa edilmesiyle arttırılabilir (Anonim, 2005).

Gayr-i safi milli hasıla içindeki payları açısından sivil toplum kuruluşlarına bakıldığında ABD %6,3, İngiltere ve Fransa %4,8 ve Japonya'da %3,5 düzeylerinde gerçekleşmektedir. 1980'den 2000'e kadar bu ülkelerde sivil toplum kuruluşlarının gayr-i safi milli hasıla içindeki payları ABD'de %12,7, İngiltere ve Fransa'da yaklaşık %15, Almanya'da %11 ve Japonya'da %8 oranında artmıştır. Bu dünyada sivil toplum kuruluşlarının büyümekte olduğunu; dolayısıyla önem düzeylerinin de arttığını göstermektedir. Ancak, ülkemizdeki sivil toplum kuruluşlarının mali yönden incelendiği ve gayr-i safi milli hasıla içindeki paylarının ortaya çıkarıldığı bir araştırma ya da istatistiksel çalışma bulunmamaktadır (Anonim, 2007).

Sabatini (2006), İtalya'da, sosyal sermayenin ekonomik performans ve iş yerindeki güvensizlik üzerindeki etkilerini araştıran bir çalışma ortaya konmuştur. Bu çalışmada sosyal sermayenin üç farklı boyutu, bağlayıcı (aile bireyleri ile olan güçlü ilişkiler), birleştirici (arkadaş ve komşular gibi daha az yoğun ilişkiler) ve bağlantılı (daha resmi olan topluluklara ve gönüllü kuruluşlardaki ilişkiler) sosyal sermaye olarak ayrı ayrı değerlendirilmiştir. Bu çalışmada “ne bildiğin değil kimi bildiğin önemlidir” yaklaşımıyla, doğru yerde doğru bağlantıyı kurabilmek amacına yönelik düşünülmüştür. Araştırma, yazar tarafından toplanan, sosyal sermayenin ölçümü ve ekonomik gelişim ile ilgili yaklaşık 200 göstereyi kapsayan bir veri grubuna dayanmaktadır. Sosyal sermaye ile ilgili veriler anket yolu ile yapılmış olup, ekonomik gelişme kişi başına düşen gelir ve genel çevrenin sağlık durumu olarak resmi kurumlardan veriler alınmıştır. İş güvensizliği derecesi ise sözleşmeli personel sayısı ve iş arayan insanların sayısı ile belirlenmiştir. İtalya'da yapılan bu çalışmanın temel bulguları şu şekildedir; bağlantılı sosyal sermaye, bağlayıcı ve birleştirici sosyal sermayeden farklı olarak ekonomik performans üzerinde olumlu bir etki yaratmaktadır. Bunun yanında güçlü aile bağlarının oluşturduğu bağlayıcı sosyal sermaye ekonomik performans süzerinde olumsuz bir etki oluşturmaktadır. Öte yandan farklı topluluklara arasında köprü oluşturabilen zayıf bağlar, bilgi paylaşımını beslemekte ve güven duygunun yayılmasını sağlamaktadır bunun için de gelişme sürecinde yararlı olmaktadır (Sabatini, 2006).

UNESCO (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization- Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Örgütü) bünyesindeki MOST (Management of Social Transformations- Sosyal Dönüşüm Yönetimi) programlarının

ve Uluslar arası Sosyal Bilimler Konseyi'nin Yoksulluk Üzerine Karşılaştırmalı Araştırma programlarının (CROP), çalışmaları 2000 yılında Cenova'da, sosyal kalkınma araştırmalarının sonuçları ile ilgili özel bir toplantı düzenlenerek sunulmuştur. Bu toplantı, sosyal sermayenin yoksulluğu azaltıcı etkisini değerlendirmiş ve “sosyal taraftarlık ve politik sorumluluğa” yeni bir hız kazandırmıştır. Buna göre sosyal kalkınmayı öncelikli hale getirmek ve kaynakları toplum kesimleri arasında yeniden bölüştürmek için siyasi bir istek olması gerekmektedir. Ekonomik ve finansal politikalar, sosyal politikaya da hizmet etmelidir. Fakir ve savunmasız topluluklar, onların bütün tabakalarla işbirliğini öngören “politikalar formülasyonunda” etki sahibi olmalıdırlar. Merdivenin ilk basamağı, en küçük seviye olan, bir aileye, bir gruba ve birbirini destekleyen ve birbirine yardım eden insanların oluşturduğu bir topluluğa ait olmaktır. Çünkü İnsanlar, kalkınmanın hem anlamı hem de sonudur (Fournier, 2002).

En basit haliyle, bir birey resmi olmayan ağlara, organizasyonlara, çeşitli kurumlara veya sosyal hareketlere katılarak sosyal sermayeye sağlayabilir. Bazı araştırmacılar, sadece resmi topluluklara katılımın sosyal sermaye olduğunu savunmaktadır. Bazıları ise, ara sıra bir sosyal harekete katılım bile sosyal sermaye sayılabileceğini savunmaktadır. Bu farkları aklımızda tutmamız gerekmektedir. Farklı organizasyonlar ve ağlardaki üyelikler sayesinde bireylerin ortak ilgilerini ve paylaşılan değerlerini geliştirdiklerine inanılmaktadır. Bu sayede, güven duygusu gelişmekte, yaşam tarzları ve kültürler arasındaki farklılıklar daha iyi anlaşılacaktır. Bu süreçte demokrasi olmalıdır ve bireylere bazı hak ve faydaları kazanmaları için fırsat sağlanmalıdır. Hala bazıları sosyal sermayenin, toplu hareketler için fırsatları çoğaltan karşılıklı veya ortak yardım gibi sosyal bir yapı içerisinde yaratıldığı üzerinde durmaktadır. Eğer böyle ise, sivil toplum ve organizasyonel gelişme cesaretlendirilmelidir (Oyen, 2002). Genelde sosyal sermaye sayesinde, başkalarından yardım alabilen insanlar, alamayanlara göre daha sağlıklı, mutlu ve varlıklısıdır, bu insanların çocukları okulda daha başarılıdır ve içinde buldukları topluluklar anti-sosyal davranışlardan daha az zarar görmektedir (Field,2006).

Francis Fukuyama, insanların güven duygusunu kaybettiği toplumlarda mafyalaşmanın ve rüşvetin arttığını, bunun da güçlü devlet talebini yarattığını belirtiyor. Fukuyama'ya göre sosyal sermaye açısından zengin ve güven düzeyi yüksek olan toplumlar, ekonomik örgütlenme ve kalkınmada daha başarılı oluyor. İnsanların aile bağları dışında, gönüllü örgütlenme düzeyinin yüksek olduğu ve kişisel çıkar motifinin ötesinde bir toplumsallık duygusunun, birlikte iş başarıma alışkanlığının bulunduğu toplumlarda erişilen yüksek güven ortamının herhangi bir işi başarmayı kolaylaştırdığını, büyük işletmelerin bu ortamda oluştuğunu ifade ediyor. Fukuyama'ya göre ABD, Japonya ve Almanya, aralarındaki farklılıklara karşın bu kategoriye giriyor. Aile içi dayanışmanın çok güçlü, buna karşılık sivil örgütlenmenin zayıf olduğu sosyal sermayeyi tanımlayan birlikte iş başarıma alışkanlığının bulunmadığı ve güven ortamının oluşmadığı toplumlarda ise (Anonim, 2005);

- Mafya tipi suç örgütleri gelişiyor,
- Güçlü merkezi devlete ve bürokrasiye ihtiyaç doğuyor,
- Rüşvet ve yolsuzluk yaygınlaşıyor,
- Ancak küçük aile işletmeleri gelişebiliyor,
- Büyük işletmeler ancak devlet desteğiyle kurulabiliyor ve yaşayabiliyor,
- Güven unsurunun yokluğu her alanda iş başarıma maliyetlerini yükseltiyor ve rekabet gücünü düşürüyor.

Sosyal birlik ile sağlığın da ilişkili olduğu düşüncesi en azından bir asırdan beri mevcuttur. 19. yüzyılın sonlarında yapılan bazı araştırmalara göre, intihar oranının toplumsal entegrasyonların az olduğu toplumlarda yüksek, birbirine sıkıca kenetlenmiş olan toplumlarda ise düşük olduğu gözlenmiştir. Bunun yanında güçlü iletişim ağları olan insanların ölüm oranları sosyal bağları zayıf olanların yarısı ya da üçte biri kadardır (Field, 2006).

Sosyal sermayenin yoksulluğu azaltıcı etkisi üzerine çalışan bazı araştırmacılara göre sosyal sermaye oluşumu için çizilen pembe resim aslında kasvetli ve gerçek dışıdır. Eğer yoksul insanların büyük bir çoğunluğu sosyal sermayelerini geliştirmek için yararlı ağlar oluşturamıyorlarsa veya sosyal sermayenin geliştiği ağlara katılmıyorlarsa, sosyal sermayenin yoksulluğu azaltıcı etkili bir araç sayılamayacağını savunmaktadırlar. Buna rağmen, bu demek değildir

ki, ekonomik düzeyi düşük olan insanlar için sosyal sermayeyi geliştirme çalışmalarına yoğunluk verilmesin. Sosyal ağlar ve gruplar oluşturmak yoksul insanların yaşam koşullarında bir değişiklik meydana gelmesi durumunda onları hareketlendirmek için gereklidir. Bu aynı zamanda fakir insanların politik açıdan seslerini duyurabilmeleri ve demokrasinin gelişmesi için gereklidir. Çünkü bu yoksulların sivil topluma katılabilmelerine izin verir. Bu araştırmacılara göre toplum içi anlaşmazlıklardan uzak durmak gerekiyorsa, yoksulların sosyal sermayesini yükseltmek gerekmektedir. Bütün bu sebeplerden dolayı yoksul olmayanlar kadar yoksullar için de sosyal sermaye oluşumunun yükseltilmesi hayati değer taşımaktadır. Yine, temel kaynakların yeniden dağıtımını gibi diğer bütün stratejilerin bütünleşmesiyle, sosyal sermaye belki yoksulluğu azaltmada öncülük edebilir. Bu bir veya daha fazla jenerasyon sürebilir. Burada yapılmaması gereken şey, sosyal sermaye oluşumu için önemli olan ve yeniden dağıtım için değerlendirilen vatandaşlık hakları, sağlık ve eğitim fırsatları, insan haklarının yürütülmesi gibi temel kaynakların değiştirilmemesidir.

Aynı şekilde, sivil toplum kuruluşları yoksulluğu azaltmada sosyal sermaye oluşumunun kullanılabilirliğini gerçekçi bir şekilde ortaya koyması önemlidir. Bununla beraber yoksul insanların eğitimi konusu da ortaya çıkmaktadır. Bu insanlara gerekli eğitim sağlanırken, ekonomik durumu düzgün olan kişilerin, fakirlerin “günü düşünerek” yaşamak zorunda kalmalarına sebep olan sınırlayıcı etkenleri anlamalarını sağlamak gerekir. Bu sayede toplumun zengin kesimi ile fakir kesimi arasındaki bütünleşme hızlandırılmış olup, sosyal ağlara ortak katılımı artırarak sosyal sermayeyi geliştirmek amaçlanır (Oyen, 2002).

Sezgisel olarak, sosyal sermayenin temel fikri, birinin ailesi, arkadaşları ve değer verdiği topluluklar, kişinin yardıma ihtiyacı olduğu anlarda yanında hissettiği, birlikte eğlendiği kişilerdir. Kalkınma literatüründe, sosyal ağların ve kentsel kurumların çok miktarda bağış sağladığı bu topluluklar yoksulluğa ve zayıflığı karşı, güçlü bir savunma sağlamışlardır, anlaşmazlıkların çözümünde ve faydalı bilgilerin paylaşımında önemli bir yere sahip olmuşlardır. Birçok karmaşık ekonometrik çalışma gösteriyor ki, yaygın sosyal ilişkiler, gayri resmi sigorta mekanizmaları sağlamak için önemlidir ve kalkınma projelerinin başarısı için önemli bir etkiye sahiptir. Sosyal sermaye, üretimin bağımsız bir faktörü olmak için azimli istekleri

üzerinde ekonomik performans ile ilgili tartışmalara konu olmuştur. Klasik ekonomistler, ekonomik büyümeyi şekillendiren yer, iş gücü ve fiziksel sermaye (araçlar ve teknoloji) olmak üzere üç temel faktör tanımlamışlardır. Bunun yanında 1960’larda Theodore Schultz ve Gary Becker gibi neo-klasik ekonomistler, toplumun eğitilmiş, becerikli, sağlıklı işçilere olan ihtiyacının ve bunların verimli bir şekilde çalışmasının da geçerli bir faktör olduğu üzerinde tartışarak insan sermayesinin önemini ortaya koymuşlardır (Woolcock, 2002). Ancak daha öncesinde, 1930’larda ortaya çıkan Fordist kitle üretiminin yaygınlaşması, endüstri toplumunda sendikalar, meslek kuruluşları gibi kitle örgütlerinin de güçlenerek gelişmelerine ve bunların yanı sıra kitle iletişim araçları ile kitle tüketimi ve kitle kültürünün de yükselişine yol açmış; toplumsal yapıda çok köklü değişimleri beraberinde getirmiştir. Geçmişte toplumsal farklılaşma sürecinin artışıyla birlikte ortaya çıktığı söylenen “bireysellik” olgusu, kitle üretiminin yaygınlık kazanmasıyla birlikte eğitimde, üretimde, iletişimde, tüketimde toplumun her alanında giderek artan standartlaşma ile birlikte iş yapma kültürünün yaygınlaşmasının “bir anlamda sosyal sermayenin” yükselmesine yol açmıştır (Anonim, 2005).

## 2.8 İşletmelerde Sosyal Sermaye ve İş Gücü Verimliliği

Son yıllarda endüstriyel firmaların değer kazanma süreci, bilgi ve dikkatleri firmaya özel statik kaynakların kontrolünden, firmaya özel bilgileri kazanmaya, özümsemeye ve kullanmaya odaklayan bilgi yoğun servislerin oluşturulmasına ve kullanılmasına dayanmaktadır. Yeni rekabet ortamında firmalar, kıt kaynaklarını yetenekli bir biçimde kullanmalarından dolayı değil, öğrenebildikleri ve öğrendikleri bilgileri diğerlerinden daha iyi kullanabildikleri için başarılı sayılmaktadırlar. İç ve dış sosyal sermayenin kullanılması ile firmalar rakiplerine göre bilgi tabanlı rekabet avantajı sağlayacak olan entelektüel sermayeyi toplayabilecektir. Bilginin önemi, firmaların değer kazanma sürecinde temel olarak vurgulandığı gibi ve küreselleşme sürecinde de önemli bir yere sahip olması şaşırtıcı değildir (Yli-Renko ve ark.,2001).

İşletmeler için sosyal sermaye kavramı iki bölümde değerlendirilebilir. Birincisi şirket içindeki sosyal sermaye ki bu davranışlar, değerler ve gelenekler olarak değerlendirilebilir. İkincisi ise, işletmenin dışarıyla ilişkili sosyal sermayedir ki bunu da üretim ilişkili, çevre ilişkili ve pazar ilişkili olarak üç bölümde değerlendirebiliriz (Westlund ve ark., 2003). İşletmede sosyal sermayenin boyutları Çizelge 2.2’de özetlenmiştir.

**Çizelge 2.2** İşletmelerde Sosyal Sermayenin Farklı Boyutları  
(Westlund ve ark., 2003)

Şirket içi sosyal Sermaye	Şirket Dışı Sosyal Sermaye		
	Üretim İlişkili	Çevre İlişkili	Pazar İlişkili
Şirket içindeki davranışlar, değerler ve geleneklerle ilgilidir. - Şirket Ruhü - Çalışma ortamı - Bilgi kodlama, ürün geliştirme ve anlaşmazlıkları çözümlenme yöntemleri.	Üretim ve geliştirmedeki, tedarikçiler, ortaklar ve ürün kullanıcıları ile ilişkiler.	Yerel-bölgesel çevre ve politik karar mercileri ile ilişkiler.	Ticari markalar ve diğer genel müşteri ilişkileri.



Verimlilik, şirketler için önemli bir meseledir çünkü tatmin edici sonuçları başarmak ve rakipler karşısında fiyat avantajı sağlayabilmek için en önemli araç sayılabilir.

İşletmelerde verimliliğin artırılmasına yönelik bazı yaklaşımlar aşağıda sıralanmıştır (Tanyaş, 1995);

- İşlemler mümkün olduğu kadar basite indirgenmelidir.
- Verimlilik hedefleri konulmalı, çalışanlar bu konuda motive edilmedir.
- Üretimde üründen ürüne geçiş (hazırlık) zamanları en aza indirgenmelidir.
- Stok düzeyleri azaltılmalıdır.
- Mümkün olduğunca az çalışma alanı kullanılmalıdır.
- İçeride yap-dışarıdan satın al kararları iyi analiz edilmelidir.
- Malzeme ve/veya hizmet satın alınan şirketlerle iyi ilişkiler kurulmalı, onlara gerekli yardım yapılmalı ve rekabet ortamı içinde çalıştırılmalıdır.
- Otomasyon kararları zamanında ve doğru verilmelidir.
- Çalışanlar arasındaki iletişim artırılmalıdır. Herkesin birbirinin sorunlarını bilmesini sağlayan bir düzen oluşturulmalıdır.
- Çalışanların becerileri çok yönlü olarak eğitim vb. yollarla artırılmalıdır.
- Yönetimde kademe sayısı en aza indirilmelidir.
- İşletme amaç, hedef ve politikaları zamanında en alt kademeye kadar iletilmelidir, talimatlar zamanında ve yeterince açık olmalıdır.
- Çalışanların fikirleri en üst yönetim düzeyine kadar çıkabilmelidir.
- Çalışanın, tesis ve teçhizatın atıl durumda kalması mümkün olduğunca önlenmelidir.
- Kişi ve bölümlerin birbirlerinden aldıkları hizmetlere dış müşteri gibi davranmalarını sağlayacak ortam hazırlanmalıdır.
- Kalite bilinci sürekli geliştirilmelidir.
- Sürekli yeni ürün geliştirilmeli, mevcutlar değerlendirilip verimsiz olanlardan vazgeçilmedir.
- Sorumluluk ve yetki dağılımı en üst düzeyde sağlanmalıdır.
- Çalışanların arzu ettikleri yerde ve şekilde çalışma isteklerine duyarlı olunmalıdır.

- İşgücü değişimini (devri) optimum düzeyde tutacak önlemler alınmalıdır.
- Değişen şartlara karşın esnek ve dinamik bir çalışma düzeni oluşturulmalıdır.
- Tüm işlemlerin prosedüre bağlanması ve form standardizasyonu sağlanmalıdır.
- İşin çalışanın özelliklerine uygun olarak düzenlenmesine yönelik ergonomik ölçütlere önem verilmelidir.

Verimlilik analizleri ile ilgili değerler genellikle sayısal oranlara dayalı olsa da verimlilik bilincinin oluşturulması ve verimliliğin artırılmasına dair öneriler çoğunlukla insana ve insan davranışlarına yöneliktir. İnsan sermayesi ve sosyal sermayenin özellikle verimlilik üzerinde önemli bir etkisi vardır. İnsan sermayesi insanların yeteneği olarak tanımlanırsa, sosyal sermaye çalışırken veya problem çözme aşamasında insanların etkileşimi ve katılım oranı olarak değerlendirilebilir.

İnsan sermayesi ve sosyal sermayenin verimlilik üzerindeki etkilerini ortaya koymak için Greve ve arkadaşları (2006) tarafından yapılan deneysel bir çalışma yayınlanmıştır. Bu çalışmada üç işletme için insan sermayesinin ve sosyal sermayenin bireysel verimliliği nasıl etkilediğini araştırmışlardır. Firmaların projelerindeki bütün görevleri tamamlama süreçleri incelenmiştir. Değerlendirilen firmaların ikisi sosyal ve ekonomik analizlerin ana vurgularıyla ilgilenen araştırma geliştirme enstitüsüdür. Üç firmadaki çalışanlar, projelerini organize etmiş ve başlamışlardır. Araştırmacılar, firmalardan, performans, insan sermayesi, kıdem, çalışanların cinsiyeti ve proje aktiviteleri ile ilgili arşiv verileri toplamışlardır. İncelenen birinci firmada bağımlı değişken olarak performans alınmış ve tamamlanan proje sayısı olarak tanımlanmıştır. İkinci firmada ise, proje çalışmasından her saat katılım kullanılmış, üçüncüsünde ise, yayınlarının içerikleri performans değişkeni olarak değerlendirilmiştir. Katılımcılar arasındaki sosyal ağların yapısını ortaya koymak için birinci firmaya internet üzerinden anket uygulanmış, diğer ikisi için yüz yüze görüşmeler yapılmıştır. İstatistiksel yöntemler kullanılarak değerlendirilen çalışmadan ortaya çıkan sonuçta, sosyal sermayenin verimliliği belirlemede en önemli etken olduğu ortaya çıkmıştır. İnsan sermayesinin ise karışık etkileri olduğunu bulmuşlar, sadece birinci firmada verimlilik üzerinde dikkate değer bir etkisi olduğu gözlemlenmiştir. İnsan sermayesi ve sosyal sermayenin kontrolü için, kıdem verimlilik üzerinde hiçbir etkisi yoktur ve yine iki

firmadaki erkek çalışanların bayan çalışanlardan daha verimli olduğu ancak üçüncü firmada bayanların erkeklerden biraz daha verimli olduğu ortaya çıkmıştır.

Verimlilik işletmeler açısından, ölçümünün oldukça karmaşık olması ve hangi faktörlerin etkilediğinin net olarak gözlenememesi yüzünden oldukça zor bir konudur. Yönetimsel ve ekonomik açıdan verimlilik, teknoloji, emek ve organizasyona bağlıdır. Ancak bireysel özelliklerin yanı sıra demode veya modern malzeme ve sistemler, uzman, yetenekli insan sermayesi, tutarlı ve yeterli koordinasyon, etkili çalışma ortamı v.b değişkenler verimlilik üzerinde önemli değişikliklere sebep olabilir. Ancak Greve ve arkadaşlarının yayınlarında verimliliğin özellikle sosyal, bireysel ve organizasyonel bir yapıya sahip olduğu ön planda tutulmuştur. Mevcut literatürde ve araştırmalarda sosyal sermayenin sosyal ve ekonomik faaliyetlerdeki olumlu etkisi ikna edici bir şekilde ortaya konmuştur. Bir işletmede, sosyal sermaye verimlilik için önemli bir kaynaktır. Firmanın hiyerarşik yapısının dışında, bir işi başarabilmek için çalışanlar ve uzmanlar diğerlerinin destek ve tavsiyelerini harekete geçirmeye ihtiyaç duyarlar. Her ne kadar hiyerarşi, çalışanları harekete geçirmek için en güçlü yol olarak görünse de, iki önemli özellik mevcut potansiyeli etkin olmayan bir biçime dönüştürebilir. Birincisi, patronlar ne kadar güçlü veya şirket ne kadar hiyerarşik olursa olsun, ara kademeler sonuçtaki çıktıyı, uygulamaları geciktirme, bölümsel olarak kararlara karşı çıkma veya önleyici yada çıkarıcı davranışlarda bulunarak, farklı yollardan etkileyebilir. İkincisi ise, yapılacak olan iş fazladan takım çalışması gerektirebilir ve bu durumda çalışanların emirleri uygulaması ve kontrol mekanizmaları başarıyı garanti edemez. İşletmelere, çalışanlar arasındaki sosyal sermayenin yüksek olması bilgi kazanmada, bilgi, yenilik, teknoloji ve deneyim transferinde ve problem çözmede ve ortak çalışmalarda beraber hareket etme gibi olumlu nitelikler kazandıracaktır.

Şirketler açısından düşünüldüğünde, sosyal sermayenin diğer kaynakların yanında daha soyut ve daha az likit olmasına rağmen, sosyal sermayenin çalışanların verimliliği üzerindeki etkisinin bilincinde olan işletmeler, bu kaynağa yatırım yapmakta ve kısa sürede olmasa bile uzun vadede mutlaka karşılığını almaktadır. İtalya'nın ilk elektrik şirketi Edison Elektrik, çalışanlar arasında düzenlediği bir futbol turnuvası için oldukça yüksek bir maliyete katlanmıştır. Elbetteki takımdakilerin her türlü spor malzemeleri, antrenman sahalarının kiralanması, ödül

töreni v.b. giderlerin tamamına sadece eğlence için katlanmamıştır. Çalışanların memnuniyeti, meslektaşları arasındaki insan ilişkilerinin kalitesinden etkilenmektedir ve bu sayede çalışanlar arasındaki insani ilişkilerin kalitesindeki artışı sağlamışlardır. Çünkü, bunun işgücü verimliliğini dolayısıyla, karlılığı artıracaklarını bilmektedirler. Aslında benzer birçok vakada, şirketler finansal kaynaklarının bir bölümünü üretim süreci ile doğrudan ilişkisi olmayan aktivitelere ayırmaktadırlar. Bunun gibi ilişkiel varlıklar, yeni fiziksel yatırımlar gibi firmanın performansına katkıda bulunmaktadır. İddialara göre, firma içinde ve dışındaki iyi sosyal ilişkiler, güven ortamını oluşturmakta ve verimliliği ve dolayısıyla ekonomik performansı artırmaktadır (Sabatini, 2006a).

Teknoloji tabanlı yeni firmaların uluslar arası büyümeleri, sosyal sermaye ve bilgi üzerine yapılan bir araştırmada, bilginin büyüme üzerinde olumlu bir etkisi olduğu ve sosyal sermayenin de teknoloji tabanlı yeni firmaların bilgiye yoğunlaşmasındaki artış üzerinde önemli bir etki yarattığı ortaya konmuştur. Bu bulgular, girişimciler için önemli deneysel anlamlar taşımaktadır: Sosyal sermaye, firmanın diğer aktivitelerinin bir yan ürünü olarak zamanla ortaya çıkacak bir şey olarak değil, aktif olarak yönetilmesi ve kullanılması gereken bir kaynak olarak görülmelidir. Yapılan bu çalışmanın bulguları sosyal sermayenin bilgi ve aynı zamanda bilgiye dayalı rekabet avantajı için temel bir düzenleyici olduğunu ortaya koymaktadır. Uluslar arası büyümeyi artırabilmek için, firmanın iç ve dış ilişkilerinde (Şekil 2.2) sosyal sermayeyi oluşturmalı ve kullanmalıdır (Yli-Renko ve ark., 2001).

Birçok deneysel araştırmada görülüyor ki, firmadaki çalışanlar arasında gelişen informal ilişkiler, bilgi akışını artırmakta ve gelecekteki üretim süreçleri için önemli bir varlık teşkil eden bilgi stokunu oluşturmayı teşvik etmektedir. Bu nedenle, sosyal sermayenin iş gücü verimliliğini etkileyebileceği iki temel kanal tanımlayabiliriz. Birincisi, sosyal sermaye çalışanlar arasındaki bilgi akışını beslemektedir ki bu da kesin hedefleri başarabilmek için olmazsa olmazlardan biridir. Yöneticiler ve çalışanlar birbirlerinin desteğini ve tavsiyelerini aktif olarak kullanabilmek için firmanın hiyerarşik yapısının ötesinde bazı çalışmalar yapılmalıdır. Resmi organizasyonel rutinler ve bireylerin bilgi birikimleri arzu edilen çıktıyı üretmede başarısız olduğu zaman ise, organizasyonun parçası olan yada olmayan

bireylere danışmak gerekmektedir. İdeal olan, problem çözme yeteneği gelişmiş olan her çalışanın resmi olmayan yapının bir parçası olarak algılanabilmesidir. Bu yapı, meslek birlikleri, arkadaş grupları, önceki işyerlerinden meslektaşlar gibi gruplar içinde de yayılabilmelidir. İkincisi, sosyal ilişkiler çalışanların çabasını ve motivasyonunu etkilemektedir. Birçok çalışma şunu göstermiştir ki, eğer iş yerindeki insan ilişkileri güvenilir ve rahatlatıcı olursa, çalışanlar ellerinden gelenin en iyisini yapma eğilimi gösterirler ve çalışma arkadaşları arasındaki kaytarıcı davranışları onaylamazlar (Sabatini, 2006:a).

## 2.9 Sosyal Sermayenin Ölçümü

Nobel ödüllü fizikçi Richard Freynman'ın “fizik üzerinde kariyer yapmak istedim çünkü sosyal bilimlerin problemleri çok daha zor (Narayan ve ark., 2001)” dediği gibi, sosyal bilimlere ait ölçüm yapmak oldukça zordur ve yoruma açık veriler sağladığı için objektif değerlendirilmesi güçtür. Sosyal sermaye kavramı da soyut bir yapıya sahip olduğu için, elbetteki ölçülmesi ve değerlendirilmesi karmaşık olabilir. Sosyal sermayenin ölçümünde yararlanılabilecek farklı alanlar vardır. İnsanlara güven düzeyi, gönüllü organizasyonlar, siyasi partiler, dernek ve klüpler v.b. sivil toplum kuruluşlarına üyelik oranları başlıca değerlendirme alanlarıdır.

Dünya Bankası, sosyal sermayenin ölçülmesinde kullanılabilecek göstergeleri içeren bir liste geliştirmiştir. Buna göre, başlıca “sosyal sermaye göstergeleri” aşağıda sıralanmıştır (Anonim, 2005);

- Demokrasi,
- Rüşvet oranı,
- Mahkemelerin bağımsızlığı,
- Grevler, öğrenci hareketleri, protestolar,
- Her 100,000 kişide kişi başına düşen tutuklu sayısı,
- Hükümete ve sendikalara olan güvenin derecesi,
- Kredi kullanılabilirliği,
- Kişisel özgürlük,
- Seçmen mevcudu
- Yerel topluluklara katılım,
- Sosyal bağlamda etkinliklere katılım,
- Yetkilendirme, temsil yetkisi oranları,
- Komşuluk-mahalle bağlantıları,
- Aile ve arkadaşlık bağlantıları,
- İş bağlantıları,
- Çeşitliliğe (farklılığa) tolerans gösterme.

Bu göstergelerden ve diğer araştırmalardan elde edilen verilere göre bir toplumun sosyal sermaye kaynakları tarihe ve kùltüre, toplumsal yapının hiyerarşisine, aile yapısına, eğitim düzeyine, gelir seviyesindeki eşitsizliğe ve sivil toplum kuruluşlarının gücüne bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Bu maddeleri değerlendirdiğimizde, sosyal sermayeyi oluşturan temel öğeleri üç grupta değerlendirebiliriz. Bunlar, “güven”, “normlar-yükümlülükler” ve “üyesi olunan sosyal ağlardır”.

Putnam, sosyal sermaye ile ilgili yaptığı çalışmalar doğrultusunda sosyal sermayenin ölçümünde, sosyal sermayeyi oluşturan üç öğenin birlikte değerlendirilmesi sonucunda bir kanıya varmak gerektiğini vurgulamıştır. Putnam, sosyal sermayenin önemli bir unsuru olarak tanımladığı “sosyal ağları”, derneklere üyelik oranları ile ölçmektedir. Bu dernekler arasında dini cemaatler, okul aile birlikleri, Kızıl Haç, izcilik grupları ve kardeşlik dernekleri gibi topluluklar yer almaktadır. İnsanların ne kadar güvenilir olduklarına dair görüşler “güven” boyutunun, komşular, akrabalar ve arkadaşlar ile geçirilen vakit ise “bağlılık” boyutunun bir ölçümü niteliğindedir. Putnam, daha detaylı çalışmaları sonucu ortaya koyduğu sosyal sermaye endeksinde, bireylerin geçen bir yıl içinde yerel örgütlerin komitelerinde çalışıp çalışmadıklarını, herhangi bir örgütün yada kulübün yönetiminde görev alıp almadıklarını, katıldıkları kulüp toplantısı sayısını, üye olunan grup sayısını, okul yada kent işleri ile ilgili halk toplantılarına katılım oranını, herhangi bir toplumsal projede çalışma oranlarını, gönüllü faaliyetlere ayrılan zamanı, arkadaşları ziyarete ayrılan zamanı, evde eğlenceye ayrılan zamanı, bin kişiye düşen sosyal ve sivil örgüt sayısını ve bin kişiye düşen kar amacı gütmeyen örgüt sayısını kullanmıştır. Bütün bu değişkenlerin yanı sıra, bireylere genel olarak güvenilir, güvenilmeyeceği konusundaki görüş de endekse dahil edilmiştir (Erdoğan, 2005).

Dünya Bankasının desteklediği, sosyal sermayenin anket yolu ile ölçülmesi çalışmalardan birinde sunulan ve ankette yer alan soruların niteliklerine gruplanan sosyal sermayenin altı yönü aşağıdaki gibidir (Grootaert, 2004);

1. Gruplar ve Ağlar : Bu kategori tamamen sosyal sermaye ile birleşiktir. Bu kategori ile ilgili sorular aile bireylerinin çeşitli sosyal organizasyonlara ve resmi olmayan gruplara katılımlarının miktarını araştırmaya yöneliktir.

Aynı zamanda buldukları topluluğun yoğunluğunu ve liderlerinin seçim yöntemini araştırır.

2. Güven ve Dayanışma: Milletler arası yapılan araştırmalarda dikkate değer sayıda güvenle ilgili soru bulunmaktadır. Bu sorular komşulara, yabancılara ve hizmet sağlayan birimlere karşı olan güven düzeyini ölçmeye ve nasıl değiştiğini araştırmaya yöneliktir.
3. Ortak Eylemler ve İşbirliği: Bu kategoride, ev halkının ortak eylemlerde veya bir kriz anında diğerleri ile olan işbirliğini araştırmaya yöneliktir.
4. Bilgilendirme ve İletişim: Bilgiye ulaşma, fakirlerin refaha ulaşması için giderek önem kazanan bir yere ulaşmıştır. İletişimle ilgili sorular yoksullarla ilişkilerin niteliğini ve sıklığını ölçmeye yöneliktir.
5. Sosyal Bütünleşme ve Dahil Olma: Toplulukları oluşturan değerlerin benzerliklerini ve farklılıklarını ortaya koymak amacıyla sorulan sorular bu grupta değerlendirilir. Böylece topluluğun yapısı ve topluluğu yöneten unsurlar ortaya koyulmaya çalışılır.
6. Yetkilendirme ve Politik Eylemler: Bireyler, kurumların kontrolünün ölçülebildiği ve toplulukların kalkınma sürecine etki edebildikleri mertebede yetkilendirilmiştir. Bu bölümdeki sorular topluluk üyelerinin mutluluklarını, kişisel isteklerini ve yerel olaylar veya genel politik sonuçlar üzerindeki etki edebilme kapasitesini ortaya koymaya yöneliktir.

### **2.9.1 Sosyal Sermayenin Ölçümü İle İlgili Bazı Saha Çalışmaları**

#### **1. Dünya Değerleri Anketi**

Ronald Inglehart ve arkadaşlarının ilkinin 1981 yılında gerçekleştirdikleri ve 43 ülkeden verilerin toplanarak yapıldığı Dünya Değerleri Anketi'nde kültürel faktörlerin ekonomik ve politik gelişmedeki rolü ölçülmeye çalışılmıştır. Bu ankette temel olarak sosyal sermaye göz önünde bulundurulmuş ve insanların güven düzeyi ile topluluklara katılım oranları dikkate alınmıştır. Inglehart gibi Knack ve Keefer'da 1997 yılında yaptıkları çalışmaları da 29 ülke için genel güven düzeyini ve sosyal



sermaye seviyesini ölçmeye yöneliktir. Dünya Değerleri Anketinde yer alan, “Çeşitli dernek veya topluluklara üye misiniz?” ve “Bu topluluklarda aktif olarak görev alıyor musunuz?” topluluklara katılım oranları ile ilgili iki temel sorudur. Topladığı verilere göre Inglehart (1997) , ekonomik büyüme ile gruplara üyelik arasında bir korelasyon bulamamıştır. Bununla beraber, ekonomik kalkınmanın farklı seviyelerinde bu ilişkinin değişiklik gösterdiğini bulmuştur. Buna göre, 16 çeşit organizasyona olan toplam üyelik oranı kişi başına düşen milli geliri 8300 doların üzerinde olan ülkelerde korelasyonu negatif çıkmış olup, daha az gelişmiş, kişi başına düşen milli geliri 8300 doların altında olan ülkelerde ise pozitif bir değere ulaşmıştır. Bunun sonucunda ise Putnam’ın tezini destekleyen bir sonuca varılmış ve gönüllü kuruluşlara olan üyeliklerin ekonomik gelişmenin ilk basamaklarında, olumlu bir etki yaptığı ortaya koymuştur.

## 2. New South Wales Çalışmaları

Onyx ve Bullen (1997), toplum kuruluşları ile ilgili sosyal sermayenin ölçülmesi için gerçekleştirdikleri uygulamalı çalışmalarında, ülkelerin sivil toplumu yaratma çalışmalarındaki etkisini görmeyi hedeflemişlerdir. Avustralya kıtasında bulunan beş toplumdaki sosyal sermaye ile ilişkili sekiz alandaki sorulara yanıt aramışlardır. Bu sekiz alan, “yerel yönetime katılım, sosyal ağlardaki aktiflik, güven duygusu, komşuluk ilişkileri, aile ve arkadaşlık ilişkileri, fahlıklara karşı tolerans gösterme, yaşam değerleri ve iş ilişkileri”dir. Bu faktörlerde görüldüğü gibi yönetimle ilgili olanlar da bulunmaktadır. Bu sayede devlet ve yönetim kurumları ile etkileşimin kalitesi de ölçülmek istenmiştir.

## 3. Sosyal Sermaye Barometresi, Kolombiya:

Dünya Değeri Anketinde de görev alan John Sudarsky 1999 yılında Kolombiya’da iki alanda deneysel çalışmalar yürütmüştür: sosyal sermaye ve onaylanmamış bilgi kaynaklarına olan inanç. Faktör analizi çalışmaları yaparak, sosyal sermaye ile ilgili sekiz yön belirlemiştir: kurumlara olan güven, sivil katılım, ortaklık ve karşılıklı ilişkiler, yatay ilişkiler, hiyerarşi, sosyal kontrol, sivil cumhuriyetçilik, politik katılım.

## 4. Ulusal Sivil Sağlık Örgütü Endeksi, Amerika Birleşik Devletleri (ABD):

ABD’ndeki sivil hareketlerdeki düşüşe bağlı olarak Ulusal Sivil Sağlık Örgütü’nün ortaya koyduğu ve beş faktörden oluşan sosyal sermaye değerlendirmesi

endeksinin içeri şu şekildedir; politik çalışmalar (seçimlere katılma, oy kullanma, dilekçe yazma v.b.), güven, topluluklara üyelik, güvenlik ve suç, aile istikrarı ve dürüstlük.

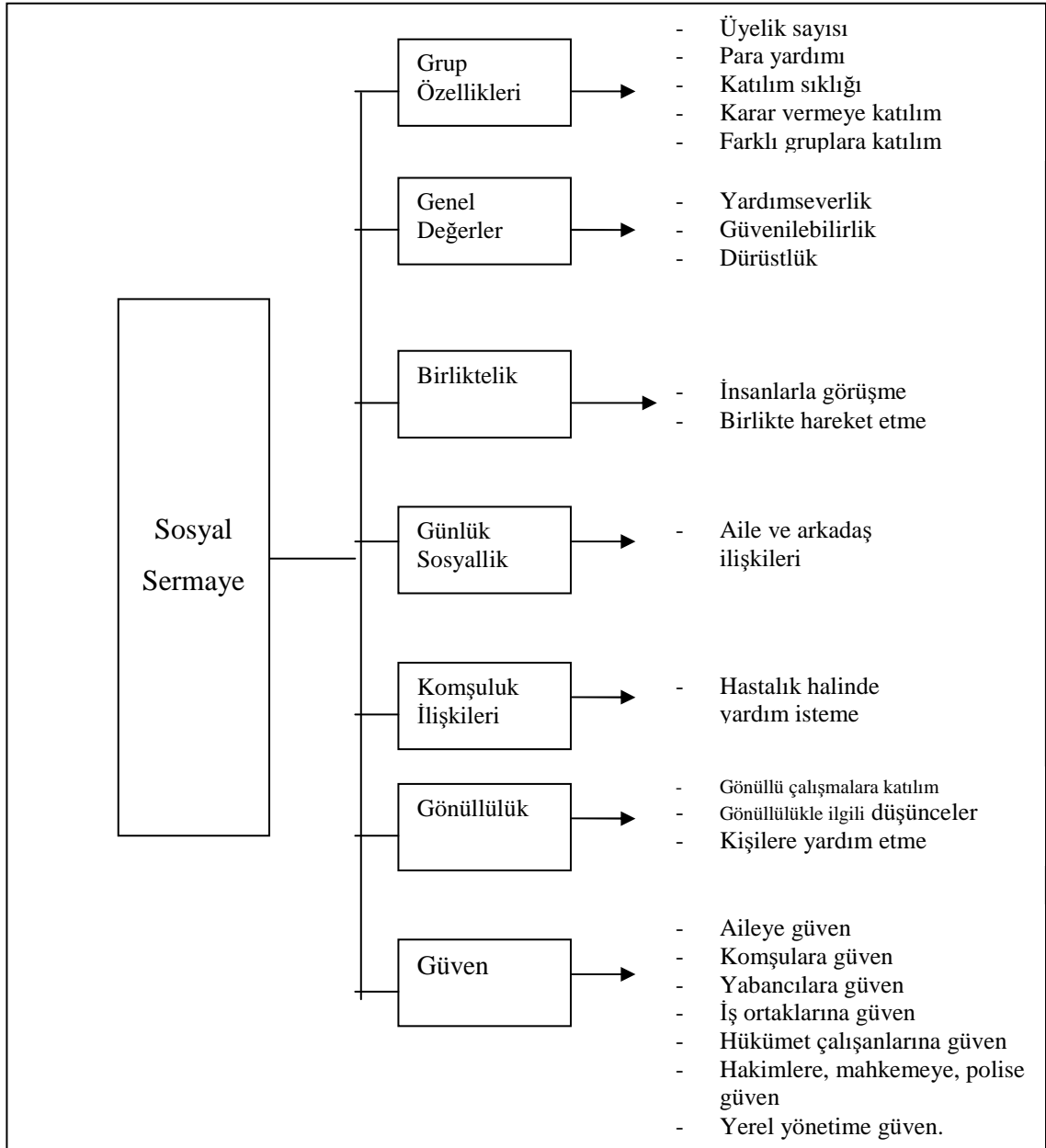
Sosyal sermaye ölçümüne yönelik bu çalışmaların her birinde belirli faktörleri yönelik araştırmalar yapıldığı görülmektedir (Çizelge 2.3).

**Çizelge 2.3** Yapılan Çalışmalardaki Sosyal Sermaye Yönlerinin Karşılaştırılması  
(Narayan ve ark., 2001)

Sosyal Sermayenin Vurgulanan Yönleri	Çalışmalar				
	Dünya Değerleri Anketi	New South Wales	Sosyal Sermaye Barometresi	Ulusal Sivil Sağlık Örgütü Endeksi	Küresel Sosyal Sermaye Anketi
Güven	√	√	Kurumsal	√	√
Topluluklara katılım/ Yerel yönetim ile etkileşim	√	√	Yatay İlişkiler	√	√ (Grup karakteristikleri bölümünde)
Sosyal çevredeki etkinlik		√	Sosyal Kontrol		Yetkilendirme
Suç ve Güvenlik		√		√	Sonuç
Komşuluk İlişkileri		√	Yatay İlişkiler		√
Aile ve arkadaşlık İletişimi		√	Yatay İlişkiler	√	√
Farklılıklara karşı tolerans		√			Sonuç
Karşılıklı İlişkiler		√	√		√
Politik Katılım			√	√	Sonuç
Kişisel Refah					√ (Kişileri güvenilir yapan özellikler, bir arada yaşama v.b)

Narayan ve arkadaşları (2001), bu çalışmalarda yaralan faktörlerin hepsini kapsayan ve ayrıca kişisel gelişim için gerekli olan öznel değerleri de içeren bir

çalışma ortaya koymuştur. Küresel Sosyal Sermaye Anketi adını taşıyan bu çalışmada sosyal sermaye ile ilişkili bütün yönler dikkate alınmış ve sosyal sermaye ile ilgili sorulardan oluşan bir anket hazırlanmıştır. Bu çalışmanın kapsadığı faktörler; grup özellikleri, genel değerler, birliktelik, günlük sosyal ilişkiler, komşuluk ilişkileri, gönüllü eylemler ve güvendir. Bu ankete göre sosyal sermayenin yönleri Şekil 2.5’de sunulmuştur (Narayan ve ark. 2001;67).



**Şekil 2.5** Küresel Sosyal Sermaye Anketinin Kapsadığı Bölümler (Narayan ve ark. 2001;67).

### 3. MATERYAL VE METOD

#### 3.1 Sosyal Sermaye Unsurları Açısından Konya'ya Genel Bakış

Türkiye'de henüz sosyal sermayenin ölçümüne yönelik bir araştırma yapılmamıştır. Sosyal sermaye ölçümü için dünyada yapılan çalışmalar ise oldukça farklı araştırma başlıkları içermektedir. Bu yüzden çalışmamızda, sosyal sermaye ölçümünü sadece Konya sanayisindeki yöneticiler bağlamında sınırlandırmış olup, bakış açıları Konya ili için incelenmeye çalışılmıştır.

Konya Dernekler Müdürlüğü verilerine göre, Konya'da bin 598 sosyal, 166 kültürel, 148 sportif nitelikli dernek bulunmaktadır. Uzun yıllardır ülkenin çeşitli yerlerinden göç alan Konya'da hemşeri dernekleri ve cami yaptırma-yaşatma dernekleri başı çekmektedir. Kamu yararına çalışan 74 dernek bulunmaktadır. Bunun yanında, Konya'nın ilçeleri, Ahırlı'da 14, Akören'de 10, Akşehir'de 83, Altınekin'de 11, Beyşehir'de 111, Bozkır'da 17, Çeltik'te 8, Cihanbeyli'de 33, Çumra'da 64, Derbent'te 4, Derebucak'ta 14, Doğanhisar'da 42, Emirgazi'de 13, Ereğli'de 136, Güneysınır'da 10, Hadim'de 17, Halkapınar'da 8, Hüyük'te 45, Ilgın'da 75, Kadınhanı'nda 32, Karatay'da 190, Kulu'da 36, Meram'da 305, Sarayönü'nde 58, Selçuklu'da 342, Seydişehir'de 119, Taşkent'te 9, Tuzlukçu'da 3, Yalılıhöyük'te 4, Yunak'ta 28 dernek bulunmaktadır (Anonim, 2007a). Devlet İstatistik Kurumunun 2000 yılında yaptığı il ve konutun durumuna göre hane sayısı verilerine göre Konya'daki 444.354 haneden, 325.093'ü ev sahibi, 92.201'i kiracı, 7.624'ü lojmanda oturmakta, 16.308'i ise ev sahibi olmamasına rağmen kira ödememektedir (DİE, 2007). Bu verilere göre Konya, İstanbul, Ankara, İzmir ve Bursa'dan içinde ev sahibi olmak açısından ortalama %73 ile en yüksek orana sahiptir. Bu Türkiye ortalamasının %68 olduğu durumda, oldukça yüksek bir orandır ve ekonomik durum açısından iyi bir göstergedir. Ekonomik kaygıları az olan kişiler, toplumsal güven dolayısıyla sosyal sermaye oluşturmada daha başarılı olacaklardır.

## 3.2 Uygulama Çalışmasında Kullanılan Materyal ve Metodoloji

### 3.2.1 Araştırmada Kullanılan Materyal

Tezin uygulaması, Konya il merkezindeki sanayi bölgelerinde faaliyet gösteren firmaların orta ve üst düzey yöneticileri ile firma ortakları ve iş sahiplerine yönelik gerçekleştirilmiştir. Konya merkezinde 38 olmak üzere il genelindeki toplam 60 adet küçük sanayi sitesinde 2376 civarında işyeri mevcuttur. Üç adet Organize Sanayi Bölgesi (1.2. ve 3. OSB) ve bir adet de Özel Organize Sanayi Bölgesine sahip olan Konya ilinde, 4. Organize Sanayi Bölgesini kurmak için de arsa tahsisi yapılmıştır (Ayhan ve ark. 2007).

Konya il genelinde faaliyet gösteren firmaların sektörlere göre dağılımı genel olarak Çizelge 3.1’de gösterilmiştir.

**Çizelge 3.1** Konya Sanayisindeki firmaların faaliyet Alanlarına göre dağılımı  
(Anonim, 2004c)

FAALİYET ALANI	ADEDİ
Metal eşya-Otomotiv	831
Gıda	799
Kimya, petrol,lastik	291
Tekstil, örme,konfeksiyon, deri	159
Çelik,Metal	135
Ahşap malzeme, mobilya	78
Kağıt, kırtasiye, basım	59
Diğer	24
TOPLAM	2376

### 3.2.2 Araştırmanın Amacı, Metodolojisi ve Hipotezleri

Bu çalışmanın temel amacı, Konya ilindeki sosyal sermaye değerlerinin Konya sanayisindeki işletme sahipleri veya yöneticileri baz alınarak, onlar açısından ölçülerek değerlendirilmesidir.

Daha önce bir çok ülkede yapılmış olan sosyal sermayeye yönelik ölçüm çalışmalarına ikinci bölümde değinilmiştir. Buradan yola çıkarak, tez çalışmasının uygulamasında kullanılacak metodun en çok başvurulan yöntem olan anket olmasına karar verilmiştir. Uygulanacak olan sosyal sermaye ölçümü anketinde, sosyal sermayenin bütün yönlerine yer vermeye çalışılmıştır. Anketin hazırlanması aşamasında, Svendzen ve Hjollund (2000) tarafından Almanya’da yayınlanan “Social Capital: A standart Method of Measurement” ile Hudson ve Chapman (2002) tarafından “The International Conference on the measurement of Social Capital, London”da yayınlanan “The Measurement of Social Capital in The USA” adlı çalışmalarından yararlanılmıştır.

Anket çalışması, genel sosyallik, kişiler arası güven, yaşanılan bölgedeki insan ilişkileri ve güven, kurumlara güven, ağlara katılım, sivil yurttaşlık görevlerine katılım ve demografik yapı ile ilgili sorular içermektedir (Bkz. Ekler). Anketin uygulanacağı örneklem hacminin tespiti için tabakalı örnekleme yöntemi kullanılmış ve firmaların faaliyet alanlarına göre alt örneklem hacimleri belirlenmiştir. Yüz yüze görüşme ve internet aracılığı ile veri toplama aşaması tamamlanmıştır. Veriler SPSS paket programı yardımıyla, güven analizi, faktör analizi, varyans analizi ve t testi ile istatistiksel olarak analiz edilmiş ve elde edilen sonuçlar değerlendirilmiştir. Anket çalışması ile ilgili detaylı açıklamalar bir sonraki bölümde sunulmuştur.

Araştırma kullanılan hipotezler, anketin oluşturulması aşamasında yararlanılan çalışmaların hipotezleri temel alınarak, Konya sanayisine uyarlanmıştır. Buna göre ankette yer alan sorulara göre sosyal sermayenin unsurları olan üç bölüm göz önünde bulundurularak, hipotezler oluşturulmuştur. Ankette yer alan birinci soru, gönüllü kuruluşlara katılım oranları ile, 2.3. ve 4. sorular kişilere ve kurumlara güven oranları ile ve 5.6.7. sorular yerel ağlara katılım, yakın çevre ile ilişkiler ve

temel yurttaşlık görevlerini yerine getirme oranları ile ilgilidir. Buna göre ana hipotez ve alt hipotezler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

**Ht:** Konya’da faaliyet gösteren sanayi işletmelerindeki yöneticilerin gönüllü kuruluşlara üyeliklerinin fazla olması, kişilere ve kurumlara güven oranlarının yüksek olması, yerel ağlara katılımlarının ve temel yurttaşlık görevlerini yerine getirme oranlarının yüksek olması, Konya’nın sosyal sermaye değerini pozitif yönde artırmaktadır.

**H1:** Konya’da faaliyet gösteren sanayi işletmelerindeki yöneticilerin gönüllü kuruluşlara olan katılımlarının yüksekliği, Konya’daki sosyal sermayelerinin niteliğini arttırmaktadır.

**H2:** Konya’da faaliyet gösteren sanayi işletmelerindeki yöneticilerin, kişilere ve kurumlara olan güvenlerinin yüksek olması, Konya’da pozitif sosyal sermayenin oluşmasını sağlamaktadır.

**H3:** Konya’da faaliyet gösteren sanayi işletmelerindeki yöneticilerin, yerel ağlara katılımları ve temel yurttaşlık görevlerini yerine getirme oranlarındaki artış, sosyal sermayeyi olumlu yönde etkilemektedir.

### 3.2.3 Anket Çalışması İçin Örneklem Hacminin Belirlenmesi

Konya il merkezinde bulunan 1685 sanayi işletmesinden 1410 tanesi fiili olarak çalışmaktadır. Anket çalışmasında ana kütle olarak değerlendirmeye 1225 adet işyeri alınmıştır. Hedef kitlenin yani Konya merkezinde faaliyet gösteren firmaların yöneticilerinin, %90 oranında benzer özellik taşıyabileceği yani örneklemin homojen olduğu varsayılmış, sonuçların % 95 güvenilirlik aralığında olması istenmiş ve 0,05 örnekleme hatası alınmıştır. Hedef kitledeki birey sayısı bilindiği için aşağıdaki formül ile örnekleme hacmi belirlenmiştir.

$$n = \frac{N \cdot t^2 \cdot p \cdot q}{d^2 \cdot (N - 1)} + t^2 \cdot p \cdot q \quad [1]$$

n: Örneklem Hacmi

N: Ana kütle

p: İncelenen Olayın Görülüş Sıklığı (Gerçekleşme Olasılığı)

q: İncelenen Olayın Görülmeysi Sıklığı (Gerçekleşmeme Olasılığı)

d: Anlam Düzeyi (Örnekleme Hatası)

t: Kritik t tablosundan  $\alpha=0,05$  için alınan değer (1,96)

Buna göre;

$$N= 1225$$

$$p = 0,9$$

$$q= (1-0,9)= 0,1$$

$$d= 0,05$$

$$t= 1,96$$

değerleri formülde yerine konulursa,

$$n= \frac{1225 \cdot (1,96)^2 \cdot (0,9) \cdot (0,1)}{(0,05)^2 \cdot (2376 - 1)} + (1,96)^2 \cdot (0,9) \cdot (0,1) \quad [2]$$

Örnekleme hacmi, n= 124 olarak bulunur.

Bulduğumuz örnekleme hacmini, tabakalı örnekleme çeşitlerinden biri olan ve en çok kullanılan yöntem olan orantılı dağıtım ile faaliyet alanlarına göre anketin uygulanacağı firmaların sayıları hesaplanmıştır. Sosyal sermayeye bakış açısı anketinin uygulanacağı firmaların faaliyet alanlarına göre sayıları Çizelge 3.2'de sunulmuştur.

### Çizelge 3.2 Anketin Uygulanacağı Firmaların Alt Örneklem Hacimleri

FAALİYET ALANI	Alt Örneklem Hacmi
Metal eşya-Otomotiv	44
Gıda	39
Kimya, petrol,lastik	16
Tekstil, örme,konfeksiyon, deri	9
Çelik,Metal	7
Ahşap malzeme, mobilya	4
Kağıt, kırtasiye, basım	3
Diğer	1
Toplam	124



## 4. ARAŞTIRMA SONUÇLARI

### 4.1 Araştırmanın Uygulanması

Anketin uygulanacağı örnekleme hacmi belirlendikten sonra daha sağlıklı veri toplanabilmesi için örnekleme hacminin %20 fazlası kadar firma ile birebir görüşme ve elektronik posta yöntemi ile anketin uygulanması sağlanmıştır. Anketin elektronik ortamda yollandığı 148 firmadan 78 tanesi anketi doldurup geri yollamış, 70 tanesi cevaplamamıştır. Bunun yanında anketin firmalara elden götürülmesi ve geri toplanması sonucu 49 veriye ulaşılmıştır. Toplamda 127 adet anket değerlendirilmeye alınmış ve “SPSS 12.00 for Windows” programında analiz edilmiştir.

Ankete katılan 127 yöneticinin 110 tanesi erkek, 17 tanesi bayandır. Katılımcıların eğitim durumları, yaş aralıkları ve Konya’da yaşama yılları Çizelge 4.1’de sunulmuştur. Buna göre katılımcıların %43 üniversite mezunu olup, % 50,4’ü 34-45 yaş arasındadır. Ayrıca, % 64,6’sı 20 yıldan fazla süredir Konya’da yaşamaktadır.

**Çizelge 4.1** Anketin Uygulandığı Yöneticilerin Demografik Yapısı

Eğitim Durumu	Kişi	Yaş Aralıkları	Kişi	Konya’da Yaşama Süresi	Kişi
İlköğretim mezun	24	18-24	3	1-5 yıl	3
		25-34	30	6-10 yıl	12
Lise-Meslek Lisesi Mezun	46	35-44	64	11-15 yıl	19
Üniversite mezun	57	45-59	28	16-20 yıl	11
		60 ve üstü	2	21 ve üstü yıl	82

## 4.2 Araştırma Verilerinin Analizi ve Değerlendirilmesi

Anket çalışmasında ki 7 temel soru, sosyal sermayenin temel unsurları olan 3 bölüme ayrılmıştır. Birinci soru gönüllük kuruluşlara üyelikle, 2.3. ve dördüncü sorular kişilere ve kurumlara güvenle, 5.6. ve 7. sorular ise temel yurttaşlık görevleri, ağlara katılım ve ilişkilerin kalitesi ile ilgilidir. Anketi sonuçlarının değerlendirilmesi de bu üç grupta yapılmıştır.

### 4.2.1 Konya Sanayisinde Gönüllü Kuruluşlara Üyelik ve Sosyal Sermaye

Araştırmaya katılan yöneticilerin kaç tane gönüllü kuruluşa üye olduklarını ve bu kuruluşların niteliklerini sorduğumuz birinci soru ile ilgili cevaplar Çizelge 4.2’de sunulmuştur.

**Çizelge 4.2** Konya sanayisindeki yöneticilerin üye oldukları kuruluşların nitelikleri ve üyelik oranları

Kod	Üye olunan kuruluş	Üyelik Sayısı	Üyelik oranı (%)
1	Çiftçi veya İşçi Toplulukları	5	3,9
2	<b>Ticari Kurum veya İş Grupları</b>	<b>24</b>	<b>18,9</b>
3	Kooperatifler	10	7,9
4	Kadın Toplulukları	1	0,8
5	Resmi Finans ve Kredi Toplulukları	10	7,9
6	<b>Politik Topluluklar-Partiler</b>	<b>18</b>	<b>14,2</b>
7	Gençlik Toplulukları	8	6,3
8	<b>Dini Topluluklar</b>	<b>22</b>	<b>17,3</b>
9	Kültürel Kurumlar	9	7,1
10	<b>Komşuluk veya Hemşeri Toplulukları</b>	<b>15</b>	<b>11,8</b>
11	Aile Toplulukları	5	3,9
12	Okul Komisyonu	10	7,9
13	Sağlık Komisyonları	1	0,8
14	Su veya Atık Toplulukları	1	0,8
15	<b>Spor Klüpleri</b>	<b>24</b>	<b>18,9</b>
16	Sivil Topluluklar	9	7,1
17	<b>Mesleki Topluluklar</b>	<b>39</b>	<b>30,7</b>
18	<b>Ticaret Odası-Sanayi Odası</b>	<b>79</b>	<b>62,2</b>
98	Diğer Topluluklar	4	3,1

SPSS 12.00 'da , Frekans Analizi ile hesaplanmıştır.

Ankete katılan yöneticilerin en az bir tane gönüllü kuruluşa üye olduğu gözlenmiştir. Bu değerlerden H1 alt hipotezini kabul edebilir ve “Konya’da faaliyet gösteren sanayi işletmelerindeki yöneticilerin gönüllü kuruluşlara olan katılımlarının yüksekliği, Konya’daki sosyal sermayelerinin niteliğini arttırmaktadır” denilebilir. Ayrıca, üye olunan gönüllü kuruluşların niteliği göz önünde bulundurulursa, bağlantılı sosyal sermaye oluşturmak açısından bu sonuç önemli bir etkiye sahiptir. Frekans Analizi ile değerlendirilen sonuçlarda, en fazla üyelik oranının %62,2 ile Ticaret Odası ve Sanayi Odasına olduğu görülmektedir. Mesleki topluluklara üyelik oranı ise % 30,7 ile ikinci, Ticari Kurum veya İş Grupları ise 18,9 ile üçüncü sıradadır. Bu değerlerden Konya sanayisinde çalışan yöneticilerin gönüllü kuruluşlara üyelikleri genellikle mesleki nitelikte ve işleriyle ilgilidir sonucuna ulaşabiliriz. Bunun yanında Spor Kulüpleri, Dini Topluluklar, Politik Topluluklar-Partiler, Komşuluk veya Hemşeri Toplulukları gibi mesleki nitelikte olmayan, sosyal topluluklara üyelik oranlarının da kısmen yüksek olduğu söylenebilir. Araştırmaya katılan yöneticilerin daha çok mesleki veya işleri ile ilgili topluluklara üyeliklerinin yoğun olmasından, temelde kar ve kazanç amaçlı düşündüklerini söyleyebiliriz. Spor kulüplerine ve dini topluluklara olan üyelik oranlarını göz önünde bulundurduğumuzda sosyal anlamda bir değer kazandıklarını düşünebiliriz. Dini topluluklara üyeliğin yüksek olması, toplulukların niteliği açısından bakıldığında, sosyal sermayenin pozitif veya negatif etkilendiği tartışma konusudur. Dini topluluklara katılımın, sosyal ağlar oluşturmada olumlu bir etki yaratabileceği düşünülse de, Konya’nın genel imajı düşünüldüğünde guruplaşma ve kendi içinde yoğunlaşma yaratacağından sosyal sermayeyi olumsuz etkileyebilir.

#### **4.2.2 Konya Sanayisinde Kişilere, Kurumlara Güven ve Sosyal Sermaye**

“Genel olarak insanların çoğunun güvenilir olduğunu mu düşünüyorsunuz, yoksa ilişkilerinizde çok dikkatli olmayı mı tercih edersiniz?” sorusunun yöneltildiği ve katılımcıların tanımadıkları insanlara karşı olan güvenleri ölçmeye çalıştığımız bu bölümle ilgili sonuçlar Çizelge 4.3 ve 4.4’te sunulmuştur.

**Çizelge 4.3** Konya sanayisindeki yöneticilerin genel olarak insanlara güven değerleri

Değer	Cevap sayısı	Oran (%)
1. Birçok insan güvenilirdir.	63	49,6
2. Bilmiyorum	11	8,7
3. Çok dikkatli olmak gerekir	53	41,7
<b>Toplam</b>	127	100,0

Not: (i) Oranlar, Frekans Analizi hesaplanmıştır.

Frekans analizinden ortaya çıkan değerler “birçok insan güvenilirdir” yanıtı için %49,6 iken, “çok dikkatli olmak gerekir” yanıtı için %41,7’dir. Bir çok insan güvenilirdir yanıtı oransal olarak daha yüksek olsa da tek örnek t testi sonuçlarına göre istatistiksel olarak anlamlı bir fark oluşmamıştır ( $X_{ort}= 1,92$ ;  $p>0,05$ ).

**Çizelge 4.4** Konya sanayisindeki yöneticilerin genel olarak insanlara güven değerlerinin istatistiksel analizi

Yargı	Ortalama	Standart Sapma	Tek örnek t testi p
Genel olarak insanların çoğunun güvenilir olduğunu mu düşünürsünüz, yoksa ilişkilerinizde çok dikkatli olmayı mı tercih edersiniz?	1,92	0,95	0,35

Not (i)  $n= 127$  ; (ii) Tek örnek t testi uygulanırken test değeri 2 olarak alınmıştır.

Tek örnek t testi sonuçlarına göre ortalama değer “bilmiyorum” yanıtına yakın olduğu için, Konya sanayisi dolayısıyla Konya’daki insanlar için toplamda kesin bir sonuca ulaşılamamıştır. Bunun için araştırma verileri cinsiyete, eğitim durumuna ve yaş aralığına göre değerlendirmeler yapılmıştır. Cinsiyetle ilgili sonuçlar Çizelge 4.5’de sunulmuştur.

**Çizelge 4.5** Konya sanayisindeki yöneticilerin genel olarak insanlara güven değerlerinin cinsiyet faktörü açısından istatistiksel analizi

Cinsiyet	Katılım Sayısı (n)	Ortalama	Standart Sapma	Bağımsız İki Örnek T Testi p değeri
1. Erkek	110	1,85	0,95	0,045
2. Kadın	17	2,35	0,93	

Not (i) n= 127 ; (ii) Tek örnek t testi uygulanırken test değeri 2 olarak alınmıştır. ; (iii) KMO ve Bartlett testine göre sonuçlar istatistiksel olarak anlamlıdır.

Erkek ve kadın yöneticiler arasında insanlara genel olarak güven oranı açısından istatistiksel olarak anlamlı fark ortaya çıkmıştır. Ortalama değerler göz önünde bulundurulduğunda kadın yöneticilerin erkek yöneticilere göre genel olarak insanları güvenilir bulma konusunda daha dikkatli davrandıkları söylenebilir. Erkek yöneticilerin ise tanımadıkları insanlara güven oranları, karasız kalma değerine daha yakın olsa da, kadın yöneticilere göre daha yüksek çıkmıştır.

Bu değerler, erkek yoğun bir sanayi ortamında yöneticilik yapan kadınlar açısından düşünüldüğünde belirli bir pozisyonu hak edebilmek ve buradaki konumlarını koruyabilmek için, kadın yöneticilerin daha temkinli ve katı davranmak zorunda kaldıkları sonucuna ulaşabiliriz. Yöneticilerin tanımadıkları insanlara karşı güven düzeyleri eğitim faktörü açısından değerlendirildiğinde Çizelge 4.6'daki sonuçlara ulaşılmıştır.

**Çizelge 4.6** Konya sanayisindeki yöneticilerin genel olarak insanlara güven değerlerinin eğitim faktörü açısından istatistiksel analizi

Eğitim Durumu	F değeri	P değeri
Gruplar arasında	1,089	0,34
Grup içi		

Not (i) n= 127 ; (ii) Tek yönlü varyans analizi kullanılmıştır. (iii) Tukey testi ile de gruplar arasında bir fark olmadığı doğrulanmıştır.

Toplanan veriler eğitim düzeyine göre derlenip, tek yönlü varyans analizi ile değerlendirildiğinde,  $p > 0,05$  olduğu için eğitim durumunun güven düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı fark yaratmadığı görülmüştür. Yaş faktörü açısından değerlendirildiğinde ise, Çizelge 4.7 'deki verilere ulaşılmıştır.

**Çizelge 4.7** Konya sanayisindeki yöneticilerin genel olarak insanlara güven değerlerinin yaş faktörü açısından istatistiksel analizi

YAŞ ARALIĞI	Ortalama	Standart Sapma	p değeri
25-34 ve 35-44 Yaş	1,76	0,95	0,003
25-34 ve 45-59 Yaş	1,64	0,87	0,001

Not (i) n= 127 ; (ii) Tek örnek t testi uygulanırken test değeri 2 olarak alınmıştır. ; (iii) KMO ve Bartlett testine göre sonuçlar istatistiksel olarak anlamlıdır.

25-34 ve 35-44 yaş grubu yöneticiler karşılaştırıldığında, 25-34 yaş grubu yöneticilerin daha temkinli davrandığı buna rağmen 35-44 yaş grubu yöneticilerin genel olarak insanlara güvenlerinin daha yüksek olduğu ( $X_{ort}=1,76$ ;  $p>0,05$ ) gözlenmiştir. 35-44 ve 45-59 yaş grubundaki yöneticiler ise kendi aralarında istatistiksel bir fark oluşturmazken, 25-34 yaş ve 45-59 yaş grubu yöneticilere göre 45-59 yaş grubundakilerin insanlara güvenlerinin daha yüksek olduğu ( $X_{ort}=1,64$ ;  $p>0,05$ ) söylenebilir. Araştırmaya katılan yöneticilerin yaş grupları açısından değerlendirilmesi sonucunda, yaşları ilerledikçe yöneticilerin insanlara olan güvenlerinin yükseldiğini gözlemlemekteyiz. Bu değerlerden yola çıkarak erkek ve kadın yöneticilerin arasındaki farklılık ile yaş grupları arasındaki farklılık benzer nedenlere dayandırılabilir. Genç ve tecrübesiz yöneticiler, hata yapmaktan ve konumlarını tehlikeye atmaktan çekindikleri için genel olarak insanlara güvenme konusunda dikkatli davranmaktadır. Bunun yanı sıra, 25-34 yaş grubunun, 35-44 ve 45-59 yaş grubu yöneticilerin yetiştiği sosyal ortamdan yoksun, genellikle apartman dairelerinde ve yalnız yetişen insanlar olduğu da düşünülürse, genç yöneticilerin sosyal sermaye oluşturmak açısından daha zayıf oldukları söylenebilir.

Yakın çevredeki insanlara karşı duyulan güveni ölçmeye yönelik hazırlanan “Sizce mahallenizdeki veya sitenizdeki kişiler bir şeyler ödünç alıp vermede, çocuklarını emanet etmede veya hasta iken yardım istemede birbirlerine güvenmekte midir?” sorusu ile ilgili cevaplar Çizelge 4.8’de sunulmuştur.

**Çizelge 4.8** Konya sanayisindeki yöneticilerin yakın çevrelerindeki insanlara güven değerleri

Değer	Cevap Sayısı	Oran (%)
1. Çok güvenirlir.	19	15
2. Oldukça güvenirlir.	65	51,2
3. Bilemiyorum.	20	15,7
4. Fazla güvenmezler.	23	18,1
5. Hiç güvenmezler.	0	0
<b>Toplam</b>	127	100,0

Not: SPSS 12.00 'da , Frekans Analizi ile hesaplanmıştır.

Konya sanayisinde faaliyet gösteren firmaların yöneticilerine yönelik yapmış olduğumuz çalışmada, yakın çevrelerindeki insanlara olan güven değerlerinin ölçümüne yönelik olan bu soruda, “oldukça güvenirlir” yanıtına %51,2 oranında katılım görülmüştür. Ayrıca yapılan t testi sonuçlarına göre ( $X_{ort}= 2,37$ ;  $p<0,05$ ), bu yanıt doğrulanmıştır (Çizelge 4.9). Buna göre yakın çevredeki insanlara güven oranları oldukça yüksektir yargısına ulaşılabılır. Bu sosyal sermaye oluşturma açısından önemli ve olumlu bir değerdir. Ancak yakın çevreye duyulan güvenin yüksek çıkması ve tanımadıkları dış çevreye güvenin düşük çıkması sosyal çevrenin kendi içinde bir kısır döngüye girmesini ve zamanla guruplaşmalara yol açabileceğini de göz önünde bulundurmak gerekmektedir.

**Çizelge 4.9** Konya sanayisindeki yöneticilerin yakın çevrelerindeki insanlara güven değerinin istatistiksel analizi

Yargı	Ortalama	Standart Sapma	Tek örnek t testi p
<b>Sizce mahallenizdeki veya sitenizdeki kişiler bir şeyler ödünç alıp vermede, çocuklarını emanet etmede veya hasta iken yardım istemede birbirlerine güvenmekte midir?</b>	2,37	0,94	0,021

Not: Not (i)  $n= 127$  ; (ii) Tek örnek t testi uygulanırken test değeri 3 olarak alınmıştır. ; (iii) Friedman çift yönlü Annova testine göre sonuçlar istatistiksel olarak anlamlıdır.

Çizelge 4.10'de cinsiyet faktörüne göre değerlendirmeler yapılmış, ancak erkek ve bayan yöneticiler arasında yakın çevrelerindeki insanlara güven oranları açısından, istatistiksel olarak önemli bir fark oluşmadığı görülmüştür.

**Çizelge 4.10** Konya sanayisindeki yöneticilerin yakın çevrelerindeki insanlara güven değerlerinin cinsiyet faktörü açısından istatistiksel analizi

Cinsiyet	Katılım sayısı (n)	Ortalama	Standart sapma	Bağımsız iki örnek t testi P değeri
1. Erkek	110	2,31	0,94	0,065
2. Kadın	17	2,76	0,97	

Not (i) n= 127 ; (ii) Ölçekte 1 çok güvenirliler, 5 hiç güvenmezler biçimindedir.

Bununla beraber, yakın çevrenin oluşmasındaki en önemli faktör olan bulunma süresi yani Konya'da yaşama süresi dikkate alındığında, 21 yıldan fazla süredir Konya'da yaşayan yöneticilerin, mahalle veya sitelerindeki kişilere güveni, daha az süredir yaşayanlara göre daha yüksektir ( $X_{ort.}=2,23$ ;  $p<0,05$ ). Buna göre Konya'da yaşama süresinin fazla olması yakın çevredeki insanlara olan güveni artırmaktadır (Çizelge 4.11). Bu insanların tanışıklıklarını ve ilişki kalitesini artırdığı için önemli bir faktördür. Sosyal sermayenin tanımı da insanların tanışıklık ilişkilerine dayandığı ve katılımcıların % 65'inin 21 yıldan fazla süredir Konya'da bulunduğu dikkate alındığında, çıkan sonuçlar pozitif sosyal sermaye oluşturmak açısından önemli bir etki yaratmaktadır.

**Çizelge 4.11** Konya sanayisindeki yöneticilerin yakın çevrelerindeki insanlara güven değerlerinin Konya'da yaşama yılı faktörü açısından istatistiksel analizi

Konya'da yaşama yılı	Katılım sayısı (n)	Ortalama	Standart sapma	Bağımsız iki örnek t testi P değeri
6-10 YIL	12	2,92	1,16	0,027
21< YIL	82	2,23	0,96	

Not: Not (i) n= 127 ; (ii) Tek örnek t testi uygulanırken test değeri 3 olarak alınmıştır. ; (iii) KMO ve Barlett testine göre sonuçlar istatistiksel olarak anlamlıdır.

Sosyal sermayenin güven boyutu açısından değerlendirilmesi sonucunda iki yargıya ulaşılmaktadır. Konya sanayisindeki yöneticilerin tanımadıkları insanlara karşı güven düzeyleri kararsızlık boyutunda olsa da, yakın çevrelerine ve tanıdıkları insanlara karşı olan güven düzeyleri oldukça yüksektir. Bu durumda H2 hipotezi



kabul edilebilir ve “Konya’da faaliyet gösteren sanayi işletmelerindeki yöneticilerin, kişilere ve kurumlara olan güvenlerinin yüksek olması, Konya’da pozitif sosyal sermayenin oluşmasını sağlamaktadır” denilebilir. Kurumlara güven düzeyleri ile ilgili olan bölümün sonuçları Çizelge 4.12’te sunulmuştur.

**Çizelge 4.12** Konya sanayisindeki yöneticilerin kurumlara güven düzeyleri

<b>Kurumlar</b>	<b>Ortalama</b>	<b>Standart Sapma</b>
a. Dini Kurumlar	<b>2,26</b>	1,09
b. Silahlı Kuvvetler	<b>2,24</b>	0,88
c. Eğitim Sistemi	3,36	0,83
d. Basın-Yayın	4,03	0,65
e. Ticaret-Sanayi Odası	<b>2,16</b>	0,70
f. Polis	<b>2,20</b>	0,83
g. Millet Meclisi	<b>2,67</b>	0,94
h. Sivil Toplum Kuruluşları	<b>2,98</b>	0,90
i. Sosyal Güvenlik Sistemi	3,40	0,80
j. Avrupa Birliği	3,18	0,98
k. Birleşmiş Milletler	3,35	0,99
l. Sağlık Sistemi	3,56	0,67
m. Adalet Sistemi	3,17	1,09

Not: (i) n=127, (ii) Ölçekte 1 Çok Fazla Güvenirim ve 5 hiç güvenmem anlamındadır., (iii) KMO ve Bartlett testine göre ( $K^2 = 528,026$  ve  $p < 0,05$ ) sonuçlar istatistiksel olarak anlamlıdır.

Ortalama değerler göz önünde bulundurulduğunda Konya sanayisindeki yöneticilerin genelinin basın yayın organlarına güveninin çok düşük olduğunu söyleyebiliriz. Bunun yanında, sağlık sistemi, sosyal güvenlik sistemi, eğitim sistemi, Birleşmiş Milletler, Avrupa Birliği, ve adalet sistemi ortalamadan daha düşük güven düzeyine sahiptir. Ancak, ticaret-sanayi odası, polis, silahlı kuvvetler, dini kurumlara olan güven daha yüksektir. Millet Meclisi ve sivil toplum kuruluşları ise kararsızlık seviyesindedir. Güven değerleri ile üye olunan kuruluşların yaklaşık olarak aynı yapıda olduğu gözlenmiştir. Bu değer, sosyal sermaye oluşturmak açısından bu önemli bir sonuçtur. Üye olunan topluluklar içindeki güvenin sağlanması ilişki kalitesini dolayısıyla sosyal sermayeyi olumlu yönde etkileyecektir. En çok üye olunan topluluk ticaret ve sanayi odaları iken, yine en çok güvenilen kurum bunlar çıkmıştır. Dini topluluklara üyelik ve güven oranları da benzer seviyededir. Buna ek

olarak polise ve silahlı kuvvetlere olan güvenin yüksek çıkması, mevcut durumun korunması ve güvenliğinin sağlanmasına olan inançları ile ilgili olabilir. Eğitim sistemine olan güvenin düşük çıkmasının başlıca nedeni ise, birçok eğitilmiş işsiz mevcutken, sanayideki yöneticilerin hala nitelikli iş gücü sıkıntısı çekmeleri olarak yorumlanabilir. Bununla beraber Avrupa Birliği ve Birleşmiş Milletler hakkındaki bilgisizlik ve ön yargılar bu kuruluşlara güvenenin düşük çıkmasının en önemli sebebidir. Çizelge 4.13'da kurumlara güven düzeylerinin yaş aralıklarına göre değerlendirilmesi sunulmuştur.

**Çizelge 4.13** Konya sanayisindeki yöneticilerin kurumlara güven düzeylerinin yaş aralıklarına göre değerlendirilmesi

Kurumlar	Yaş aralığı	Ortalamaların Farkı	P değeri
Ticaret-Sanayi Odası	18-24 ve 25-34	1,27*	0,009
	18-24 ve 35-44	1,62*	0,012
	18-24 ve 45-59	1,70*	0,011

Not: (i) n=127, (ii) Ölçekte 1 Çok Fazla Güvenirim ve 5 hiç güvenmem anlamındadır., (iii) p=0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Kurumlara güven düzeyleri yaş aralıklarına göre tek yönlü varyans analizi ile test edilmiş ve ticaret-sanayi odasına duyulan güvenin istatistiksel olarak anlamlı bir fark oluşturduğu gözlenmiştir. 18-24 yaş ve 25-34 yaş grubu yöneticiler karşılaştırıldığında 25-34 yaş grubu yöneticilerin ( $X_{ort}=2,40$   $p<0,05$ ), 18-24 yaş grubu yöneticilere göre ticaret-sanayi odasına güven düzeyleri daha yüksektir. Yine 35-44 yaş grubu ( $X_{ort}=2,05$   $p<0,05$ ), ve 45-59 yaş grubu ( $X_{ort}=1,96$   $p<0,05$ ), yöneticilerin, 18-24 yaş grubu yöneticilere göre ticaret-sanayi odasına duydukları güven daha fazladır. Bu değerlerden, yaş ortalaması yüksek olan yöneticilerin ticaret-sanayi odasına güven düzeylerinin yüksek olduğu çıkarılabilir. Gönüllü kuruluşlara üyelik oranları ile bu kurumlara güven düzeyleri karşılaştırıldığında ticaret odasına duyulan yüksek güven, bu kuruma üyelik oranını da artırmaktadır.

Diğer kurumlar için, yaş grupları açısından değerlendirildiğinde güven düzeyi açısından anlamlı fark çıkmazken, ortalama değerlere bakıldığında dini kurumlara ve polise güvenin 35-44 ve 45-59 yaş yöneticilerde, silahlı kuvvetlere ve sivil toplum kuruluşlarına güvenin 25-34 yaş grubu yöneticilerde, ticaret-sanayi odasında ve millet meclisine güvenin 45-59 yaş yöneticilerde yüksek olduğu

gözlenmiştir. Eğitim düzeylerine göre kurumlara güven değerleri Çizelge 4.14'de sunulmuştur.

**Çizelge 4.14** Konya sanayisindeki yöneticilerin kurumlara güven düzeylerinin eğitim seviyelerine göre değerlendirilmesi

Kurumlar	Eğitim durumu	Ortalamaların farkı	P değeri
Dini Kurumlar	İlköğretim ile Üniversite Mezunları	-0,72*	0,013
Polis		-0,55*	0,011
Millet Meclisi		-0,75*	0,001
Ticaret-Sanayi Odası	Lise ile Üniversite Mezunları	-0,40*	0,008

Not: (i) n=127, (ii) Ölçekte 1 Çok Fazla Güvenirim ve 5 hiç güvenmem anlamındadır., (iii) p=0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Tek yönlü varyans analizi ile kurumlara güven düzeyleri eğitim durumuna göre incelenmiş ve istatistiksel olarak anlamlı fark oluşturan eğitim grupları Çizelge 4.14'te sunulmuştur. Buna göre, dini kurumlara, polise ve millet meclisine güven söz konusu olduğunda ilköğretim mezunu yöneticilerin ( $X_{ort}=1,85$   $p<0,05$ ), üniversite mezunu yöneticilere göre daha yüksek değerler taşıdığı gözlenmiştir. Ticaret odasına duyulan güven düzeyleri karşılaştırıldığında ise, lise mezunu yöneticiler ile üniversite mezunu yöneticiler arasında istatistiksel bir fark oluşmuştur ve lise mezunu yöneticilerin ( $X_{ort}=1,97$   $p<0,05$ ), ticaret ve sanayi odasına güven düzeyleri daha yüksek çıkmıştır. Eğitim durumu açısından değerlendirildiğinde Konya sanayisinde faaliyet gösteren firma yöneticilerinin diğer kurumlara güven düzeyinde anlamlı bir fark gözlenmemiştir.

#### 4.2.3 Konya Sanayisinde Ağlara Katılım, İlişkilerin Kalitesi ve Sosyal Sermaye

Sosyal sermayenin bir diğer unsuru olan ağlara ve normlara katılım ile ilişki düzeylerini ölçmeye yönelik sorulardan sosyal sermayenin ağlar ve normlar ile ilgili boyutu ölçülmeye çalışılmıştır. Bunlardan biri, komşularının ekonomik olarak yardıma ihtiyacı olduğu durumda kimlerin öncelikli olarak yardım etmesi gerektiğine yöneliktir. Bu soruyla ilgili yanıtlar Çizelge 4.16'da görülmektedir. Yerel ağlara

katılım ve ilişkilerle ilgili olan bu soruda, ekonomik olarak yardıma ihtiyacı olan komşularına ilk olarak yardım etmesi gereken kişilerin ailesi olduğunu düşünenlerin oranı %63,8, ikinci olarak yardım etmesi gereken kişilerin arkadaşları olduğunu söyleyenlerin oranı %33,9 ve üçüncü olarak komşularının yardım etmesi gerektiğini söyleyenlerin oranı ise, %26,0' dır. Buna rağmen ilk olarak komşularının yardım etmesi gerektiğini düşünenlerin sayısı ise %5'tir. Bu durumda komşuluk ilişkilerinin aile veya arkadaş ilişkilerinden daha sonra geldiği ve araştırmaya katılan yöneticilerin bağlayıcı sosyal sermaye oluşturmaya daha eğilimli oldukları görülmektedir.

**Çizelge 4.15** Konya sanayisindeki yöneticilerin komşuluk ilişkilerine verdikleri önem

	İlk Yardım Eden Olmalıdır		İkinci Yardım Eden Olmalıdır		Üçüncü Yardım Eden Olmalıdır	
	Kişi	Yüzde	Kişi	Yüzde	Kişi	Yüzde
Kimse yardım edemez	7	5,5	1	0,8	1	0,8
Ailesi	<b>81</b>	<b>63,8</b>	11	8,7	4	3,1
Komşuları	7	5,5	20	15,7	<b>33</b>	<b>26,0</b>
Arkadaşları	5	3,9	<b>43</b>	<b>33,9</b>	16	12,6
Dini gruplar	10	7,9	19	15,0	15	11,8
Toplum lideri	3	2,4	4	3,1	11	8,7
İş lideri	1	0,8	4	3,1	6	4,7
Polis	0	0	3	2,4	0	0
Aile mahkemesi hakimleri	0	0	0	0	2	1,6
Patron veya işverenler	7	5,5	6	4,7	5	3,9
Politik liderler	2	1,6	3	2,4	5	3,9
Üye olduğu spor topluluğu	0	0	0	0	4	3,1
Üye olduğu yardım topluluğu	3	2,4	5	3,9	15	11,8
Diğer	2	1,6	1	0,8	3	2,4
Bilmiyorum/Emin değilim	1	0,8	0	0	2	1,6
Cevap Yok	0	0	0	0	1	0,8

Not: SPSS 12.00 'da , Frekans Analizi ile hesaplanmıştır.

İlişkilere ve ağlara yönelik bölümün bir başka sorusu ise, oluşturulan bazı yargılara katılım oranları ile ilgilidir. Buna göre genel sonuçlar ve bu yargılar Çizelge 4.16'de belirtilmiştir.

**Çizelge 4.16** İlişkilere yönelik bazı yargılar ve Konya sanayisindeki yöneticilerin katılım oranları

Yargılar	Ortalama	Standart sapma	Tek örnek t testi P değeri
Konya'daki insanların çoğu dürüsttür ve güvenilebilir.	2,68	1,18	0,002
İnsanların her zaman kendi refahları ile ilgilenirler.	2,53	1,07	0,012
Konya'daki insanlar, diğer şehirlerdekilere göre her zaman daha güvenilirdir.	2,68	1,08	0,001
Bu şehirde insanlar her zaman gözü açık davranmalıdır yoksa başkaları haklarını gasp ederler.	3,00	1,02	1,000
Eğer bir sorunum olursa, mutlaka birileri bana yardım eder.	2,07	,94	0,021
Yaşadığım yerdeki diğer insanların düşüncelerine ilgi göstermem.	3,95	,92	0,013
Konya'daki insanların çoğu yardıma ihtiyacınız olduğunda, yardım ederler.	2,45	,86	0,018
Son beş yılda Konya çok gelişmiştir.	1,30	,74	0,016
Kendimi yaşadığım yerin bir parçası olarak hissediyorum.	2,36	,96	0,021
Çevremdeki insanların temel olarak kendi ailelerinin refahını düşünürler, buldukları mahallenin veya yörenin refahı ile ilgilenmezler.	2,82	1,01	0,046
En az 3 tane yakın arkadaşım vardır ve onlarla görüşmek bana huzur verir.	1,81	,99	0,015
Eğer cüzdanınızı düşürürseniz, birisi bunu görür ve size geri getirir.	2,98	,98	0,781

Not: (i) n=127, (ii) Ölçekte 1 Tamamen Katılıyorum ve 5 Kesinlikle Katılmıyorum anlamındadır. (iii) t testi için test değeri 3 olarak alınmıştır.

Yerel ağlara katılım ve ilişki kalitesi ile ilgili olan bu soruda “bu şehirde insanlar her zaman gözü açık davranmalıdır yoksa başkaları haklarını gasp ederler” ve “eğer cüzdanınızı düşürürseniz, birisi bunu görür ve size geri getirir” yargısına genellikle kararsız kalındığı istatistiksel olarak gözlenmiştir.

Bunun yanında “Konya’daki insanların çoğu dürüsttür ve güvenilebilir” ( $X_{ort}=2,68$ ;  $p<0,05$ ), “Konya’daki insanlar, diğer şehirlerdekilere göre her zaman daha güvenilirdir.” ( $X_{ort}=2,68$ ;  $p<0,05$ ) ve “Konya’daki insanların çoğu yardıma ihtiyacınız olduğunda, yardım ederler.” ( $X_{ort}=2,45$ ;  $p<0,05$ ) yargılarına katılım oranı yaklaşık aynı değerde ve yüksek orandadır. Buna rağmen, “İnsanların her zaman kendi refahları ile ilgilenirler.” yargısına katılım ( $X_{ort}=2,53$ ;  $p<0,05$ ) da hemen aynı seviyededir. Bu değerlerden, Konya sanayisinde faaliyet gösteren firma yöneticilerinin Konya insanına güveni yüksekken, genel olarak insanlar söz konusu olduğunda insanların temelde kendi refahını düşündüklerini onaylamışlardır. Ayrıca, “Çevremdeki insanların temel olarak kendi ailelerinin refahını düşünürler, buldukları mahallenin veya yörenin refahı ile ilgilenmezler” yargısına da kararsızlık seviyesine daha yakın olmakla beraber katılım oranı yüksek çıkmıştır ( $X_{ort}=2,82$ ;  $p<0,05$ ).

Araştırma bulgularına göre, en yüksek seviyede onaylanan yargı, son beş yılda Konya’nın çok gelişmiş olduğudur ( $X_{ort}=1,30$ ;  $p<0,05$ ). İkinci sırada ise, “En az 3 tane yakın arkadaşım vardır ve onlarla görüşmek bana huzur verir” yargısıdır ki ( $X_{ort}=1,81$ ;  $p<0,05$ ), bu da yerel ağlara katılımı ve ilişki kalitesini yükselmesi açısından pozitif sosyal sermayeye katkı sağlamaktadır. “Yaşadığım yerdeki diğer insanların düşüncelerine ilgi göstermem” yargısı ise katılım oranı açısından en son sıradadır ( $X_{ort}=3,95$ ;  $p<0,05$ ). Bu sonuçtan yerel çevresine ve çevresindeki insanların fikirlerine saygılı yöneticilerin sosyal sermayesinin kalitesini yükseltmektedir. İlişkilere yönelik bu yargıların cinsiyet faktörüne göre katılım oranları Çizelge 4.17’de görülmektedir.

**Çizelge 4.17** Konya sanayisindeki yöneticilerin ilişkilere yönelik bazı yargılara katılım oranlarının cinsiyet faktörüne göre analizi

Yargılar	Cinsiyet	Katılımcı sayısı	Ort.	Stand. Sapma	Bağımsız iki örnek t testi
					P değeri
A) Konya'daki insanların çoğu dürüsttür ve güvenilebilir.	ERKEK	110	2,53	1,13	0,010
	KADIN	17	3,65	1,06	
C) Konya'daki insanlar, diğer şehirlerdekilere göre her zaman daha güvenilirdir.	ERKEK	110	2,59	1,05	0,012
	KADIN	17	3,29	1,10	
D) Bu şehirde insanlar her zaman gözü açık davranmalıdır yoksa başkaları haklarını gasp ederler.	ERKEK	110	3,09	0,97	0,010
	KADIN	17	2,41	1,17	
G) Konya'daki insanların çoğu yardıma ihtiyacınız olduğunda, yardım ederler.	ERKEK	110	2,37	0,83	0,011
	KADIN	17	2,94	0,89	
J)Çevremdeki insanların temel olarak kendi ailelerinin refahını düşünürler, buldukları mahallenin veya yörenin refahı ile ilgilenmezler.	ERKEK	110	2,90	0,97	0,010
	KADIN	17	2,23	1,09	
L) Eğer cüzdanınızı düşürürseniz, birisi bunu görür ve size geri getirir.	ERKEK	110	2,90	0,97	0,026
	KADIN	17	3,47	0,94	

Not: (i) n=127, (ii) Ölçekte 1 Tamamen Katılıyorum ve 5 Kesinlikle Katılmıyorum anlamındadır , (iii) KMO ve Bartlett testine göre sonuçlar istatistiksel olarak anlamlıdır.

Erkek ve kadın yöneticilerin yanıtları arasında farklılık görülen yargılar çizelgede sunulmuştur. Buna göre kadın yöneticilerin “Konya'daki insanların çoğu dürüsttür ve güvenilebilir” ( $X_{ort}=3,65$ ;  $p<0,05$ ), “Konya'daki insanlar, diğer şehirlerdekilere göre her zaman daha güvenilirdir” ( $X_{ort}=3,29$ ;  $p<0,05$ ), “Konya'daki insanların çoğu yardıma ihtiyacınız olduğunda, yardım ederler” ( $X_{ort}=2,94$ ;  $p<0,05$ ) ve “Eğer cüzdanınızı düşürürseniz, birisi bunu görür ve size geri getirir” ( $X_{ort}=3,47$ ;  $p<0,05$ ). yargılarına katılım oranları erkek yöneticilere göre daha düşüktür.

Ayrıca, “Bu şehirde insanlar her zaman gözü açık davranmalıdır yoksa başkaları haklarını gasp ederler” ( $X_{ort}=2,41$ ;  $p<0,05$ ) ve “Çevremdeki insanların temel olarak kendi ailelerinin refahını düşünürler, buldukları mahallenin veya yörenin refahı ile ilgilenmezler” ( $X_{ort}=2,23$ ;  $p<0,05$ ), yargısına ise diğerlerini

onaylar biçimde kadın yöneticilerin, erkek yöneticilere göre katılım oranı yüksektir. Bu sonuçlara göre Konya sanayisinde faaliyet gösteren firmaların kadın yöneticilerinin erkek yöneticilere göre, Konya'daki insanlara olan güveni daha düşüktür ve bu da negatif sosyal sermaye oluşturulmasına yol açabilir. İlişki yönelik bazı yargıların Konya'da yaşama süresine göre katılım oranları, tek yönlü varyans analizi ile değerlendirildiğinde elde edilen sonuçlar Çizelge 4.18'de sunulmuştur.

**Çizelge 4.18** Konya sanayisindeki yöneticilerin ilişkilere yönelik bazı yargılara katılım oranlarının Konya'da yaşama süresi faktörüne göre analizi

Yargılar	Konya'da yaşama yılı	Ort. Farkı	P değeri
A) Konya'daki insanların çoğu dürüsttür ve güvenilebilir.	6-10 ve 16-20	1,30*	0,045
	6-10 ve 21<	1,21*	0,004
C) Konya'daki insanlar, diğer şehirlerdekilere göre her zaman daha güvenilirlerdir.	6-10 ve 11-15	1,00*	0,047
	6-10 ve 16-20	1,55*	0,002
	6-10 ve 21<	1,56*	0,001
E) Eğer bir sorunum olursa, mutlaka birileri bana yardım eder.	1-5 ve 16-20	1,20*	0,008
	6-10 ve 21<	0,86*	0,012
	11-15 ve 21<	0,68*	0,014
G) Konya'daki insanların çoğu yardıma ihtiyacınız olduğunda, yardım ederler.	6-10 ve 16-20	1,06*	0,009
	6-10 ve 21<	1,02*	0,001
	11-15 ve 21<	0,69*	0,004
D) Kendimi yaşadığım yerin bir parçası olarak hissediyorum	6-10 ve 21<	0,96*	0,005
	11-15 ve 21<	0,72*	0,015
L) Eğer cüzdancınızı düşürürseniz, birisi bunu görür ve size geri getirir.	6-10 ve 16-20	0,40*	0,043
	6-10 ve 21<	0,29*	0,006

Not: (i) n=127, (ii) Ölçekte 1 Tamamen Katılıyorum ve 5 Kesinlikle Katılmıyorum anlamındadır, (iii) p=0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Konya'da yaşama yılına göre değerlendirme yaptığımızda 6-10 yıldır Konya'da yaşayan yöneticiler ile 16-20 yıldır ve üstü süredir Konya'da yaşayan yöneticiler arasında bazı temel farklılıklar ortaya çıkmıştır. 21 yıldan fazla süredir Konya'da yaşayan yöneticilerin, "Eğer bir sorunum olursa mutlaka birileri bana yardım eder" yargısına katılımları en yüksektir orandadır ( $X_{ort}= 1,89$   $p<0,05$ ). Bunun yanında, Konya'daki insanların çoğunun dürüst ve güvenilir olduğuna ( $X_{ort}= 2,45$   $p<0,05$ ), Konya'daki insanların çoğunun yardıma ihtiyacınız olduğunda size yardım edebileceğine ( $X_{ort}= 2,20$   $p<0,05$ ), Konya'daki insanların diğer şehirlere göre daha güvenilir olduğuna ( $X_{ort}= 2,43$   $p<0,05$ ), olumlu yanıtlar vermişler ve bir



çoğu kendilerini yaşadıkları yerin bir parçası olarak hissetmektedirler ( $X_{ort} = 2,12$   $p < 0,05$ ). “Eğer cüzdanınızı düşürürseniz, birisi bunu görür ve size geri getirir” yargısına katılım ise biraz kararsızlık boyutuna yakın olsa da ( $X_{ort} = 2,82$   $p < 0,05$ ), 21 yıldan fazla süredir Konya’da yaşayan yöneticilerde daha yüksek bir oran gözlenmektedir. Konya’da yaşama süresi 1-5 yıl ve 16-20 yıl olan yöneticiler karşılaştırıldığında ise, yine 16-20 yıl süredir Konya’da yaşayanların bir sorunları olduğunda birilerinin mutlaka ona yardım edeceğine katılım oranları ( $X_{ort} = 1,54$   $p < 0,05$ ). 1-5 yıldır yaşayan yöneticilere göre daha fazladır.

Bu sonuçlardan Konya’da yaşama süresinin yerel çevresine ve yaşadığı şehre güveni ve insanlarla ilişkileri açısından önemli bir faktördür yargısına ulaşılabilir. Ayrıca yukarıda yapılmış analizlerin yanı sıra ya da bu sonuçların ifade biçimi olarak, Konya sanayisindeki işletme sahiplerinin veya yöneticilerinin değerlendirmelerine bakıldığında ortak bir kanı olarak Konya’nın son beş yıl içerisinde geliştiğine inancı karışımıza çıkmaktadır. Sosyal yaşam alanına ilişkin olarak da ortak bir değer üretme ve paylaşma ile ilgili olarak yüz yüze iletişime önem verdikleri, aidiyet bağlarını bu yakın çevre ile güçlendirdikleri ve bu paylaşım sonunda tatmine ulaştıkları görülmektedir. Bu ilişki düzeyinden yola çıkarak çevresel değerlerin varlığını değerlendirmek gerekirse, ilişki düzeyi açısından sorunlarına genellikle çözüm bulma yeteneğine sahip bir çevrenin varlığından söz etmektedirler. Bu durum çevrenin daha genele yansıtılması durumunda da kendisini korumaktadır. Nitekim sahipler veya yöneticiler herhangi bir yardım ihtiyacı durumunda bu ihtiyacın ya da çağrının karşılıksız kalmayacağına inanmaktadırlar. Tanımlanan ve inanılan bu durum Konya’nın güven değeri ile ilişkilendirildiğinde Konya’daki insanların çoğunun dürüst olduğu ve diğer şehirde yaşayanlara göre daha güvenilir olduğu yargısının orta derecede de olsa temel bir kanaat olduğu görülmektedir. Bu güven sürecindeki etkenlerden birisinin de karşılıklı düşünce etkileşimi olduğu öngörülebilir. Yapılan araştırmada insanların kendi düşünceleri ile çevresine ait düşüncelerin birbirini etkilediği ve çevrenin ürettiği düşünce ve tutumun bireyler için önemli olduğu görülmektedir.

Bu sonuçlara bağlı olarak sosyal çevrenin değerlendirilmesi ve yakın çevre bağlamında ortaya konulan yargıların sosyal sermaye açısından ele alınması olumlu olmakla birlikte, bunun daha dar anlamda ortaya çıktığı ve kanıların genel bir Konya

anlayışı ile belirlendiği diğer yargılar ele alındığında ortaya çıkmaktadır. Nitekim genel anlamda insanların kendi refah düzeylerini önceliklerine ilişkin sahip/yöneticilerde ortaya çıkan kanı, çevre ile ilgili değerlendirmeyi de anlamlandırmaktadır. Araştırmaya katılan denekler çevrelerindeki insanların aile odaklı dar alanda düşündüklerini ve mahalle ya da yöre/şehrin refahına ilişkin çaba gösterdiklerine çok da fazla inanmamaktadırlar. Nitekim insanların kendi refahına olan düşkünlüğünün daha öncelikli olduğu, şehre ve insanlarına ilişkin dürüstlük gibi temel güven ilkesinin yüksek olduğunun inanılmasına rağmen, şehirdeki herkes sürecin içerisinde tanımlandığında kendi refahını düşünmeye ilişkin yargının “gözü açıklık” ve “uyanıklık” olmakla ilişkilendirilmesi gerektiği orta düzeyde bir değer olarak ele alınabilir. Ancak buna rağmen değerli bir eşyanın kaybında insanlara olan güvenin sürmesi gerektiği düşük düzeyde de olsa kendini korumaya devam etmektedir.

Temel yurttaşlık görevlerine katılım ve yine ilişki kalitesine yönelik olan son bölüm sorularda son üç yıl içinde, listedeki eylemleri gerçekleştirip, gerçekleştirmedikleri sorulmuştur. Buna göre, eylemler ve gerçekleştirme oranları Çizelge 4.19’de sunulmuştur.

**Çizelge 4.19** Konya sanayisindeki yöneticilerin bazı yurttaşlık eylemlerinden son üç yıl içerisinde gerçekleştirme oranları

Yargılar	Ort.	Stan. Sap.	P Değeri
A) Seçimlerde oy kullanmak	1,28	,65	0,002
D) Gazete, radyo veya TV'nin sizin dikkat çektiğiniz bir sorunla ilgilenmesini sağlamak	2,49	,82	0,012
E) Halkı bilgilendirme kampanyalarında aktif bir görev almak	2,40	,89	0,015
F) Seçim kampanyasında aktif bir rol oynamak	2,35	,91	0,013
G) Bir protesto yürüyüşü veya gösterinde yer almak	2,77	,61	0,008
H) Seçimde oy verdiğiniz milletvekili ile iletişim kurmak	2,37	,90	0,011
I) Hükümet karşıtı mitinglere katılmak	2,75	,63	0,007
J) Bölgesel bir sorun hakkında insanlarla fikir alışverişinde bulunmak	1,17	,54	0,015
K) Mahkemeleri veya polisi bir sorunla ilgili bilgilendirmek	2,25	,91	0,002
L) Para veya eşya bağışında bulunmak	1,20	,59	0,013
M) Şefkat ve koruma derneklerinde gönüllü çalışmak	2,19	,96	0,002
P) Arkadaşlarımla düzenli olarak spor, oyun vb. aktivitelere katılıyorum.	1,40	,77	0,010
R) Yakınlarınızın veya tanıdıklarınızın ihtiyaçları dışında kan bağışında bulunmak.	2,49	,77	0,009

Not: (i) N=127 (ii) Araştırmanın ölçeğinde 1 evet, 2 bilmiyorum, 3 hayır, anlamındadır. (iii) Tek örnek t testinde test değeri 2 olarak alınmıştır. (iv) KMO ve Bartlett testine göre sonuçlar istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tek örnek t testine göre istatistiksel olarak doğrulanan durumlar çizelgede sunulmuştur. Buna göre en yüksek katılım oranı “Bölgesel bir sorun hakkında insanlarla fikir alışverişinde bulunmak” ( $X_{ort}=1,17$ ;  $p<0,05$ ), “Para veya eşya bağışında bulunmak” ( $X_{ort}=1,20$ ;  $p<0,05$ ), “Seçimlerde oy kullanmak” ( $X_{ort}=1,28$ ;  $p<0,05$ ) ve “Arkadaşlarımla düzenli olarak spor, oyun vb. aktivitelere katılıyorum” ( $X_{ort}=1,40$ ;  $p<0,05$ ) eylemleridir. Bu eylemler temel yurttaşlık görevleri ve insan ilişkilerinin niteliğinin yüksekliği ile ilgili olduğundan sosyal sermaye değerleri artırıcı etkiye sahiptir. Para ve eşya bağışı ile ilgili olan bölümün yüksek oranda

çıkmasının en önemli nedenlerinden biri de dini olarak bir zorunluluk olması ve genel olarak Konya sanayisindeki yöneticilerin dini kurumlara güvenlerinin yüksek olmasının etkisi yadsınamaz. Buna rağmen genel olarak H3 alt hipotezi kabul edilebilir ve “Konya’da faaliyet gösteren sanayi işletmelerindeki yöneticilerin, yerel ağlara katılımları ve temel yurttaşlık görevlerini yerine getirme oranlarındaki artış, sosyal sermayeyi olumlu yönde etkilemektedir” sonucuna ulaşılabilir.

Yöneticilerin, “Bir protesto yürüyüşü veya gösterinde yer almak” ( $X_{ort}=2,77$ ;  $p<0,05$ ) ve “Hükümet karşıtı mitinglere katılmak” ( $X_{ort}=2,77$ ;  $p<0,05$ ) eylemlerine genellikle olumsuz yanıtlar vermiş olmaları kişisel özellik olarak karşı çıkma eğiliminde olmadıklarını veya karşı çıkılacak bir durumla karşılaşmadıklarını ortaya koymuştur. Bunların dışındaki diğer durumlarda ise, yanıtlar genellikle kararsızlık seviyesindedir.

**Çizelge 4.20** Yöneticilerin son üç yıl içerisinde gerçekleştirdikleri yurttaşlık eylemlerinin cinsiyet faktörü açısından değerlendirilmesi

YARGILAR	CİNSİYET	KATILIMCI SAYISI	ORT.	STAND. SAPMA	BAĞIMSIZ İKİ ÖRNEK T TESTİ p DEĞERİ
A) Seçimlerde oy kullanmak	ERKEK	109	1,19	0,53	0,022
	KADIN	17	1,82	1,01	
D) Gazete, radyo veya TV'nin sizin dikkat çektiğiniz bir sorunla ilgilenmesini sağlamak	ERKEK	110	2,56	0,76	0,007
	KADIN	17	2,00	1,00	
E) Halkı bilgilendirme kampanyalarında aktif bir görev almak	ERKEK	110	2,52	0,83	0,002
	KADIN	17	1,65	0,93	
I) Hükümet karşıtı mitinglere katılmak	ERKEK	110	2,81	0,57	0,005
	KADIN	17	2,35	0,86	
P) Arkadaşlarımla düzenli olarak spor, oyun vb. aktivitelere katılıyorum.	ERKEK	110	1,35	0,72	0,036
	KADIN	17	1,76	0,97	
R) Yakınlarınızın veya tanıdıklarınızın ihtiyaçları dışında kan bağışında bulunmak.	ERKEK	110	2,56	0,74	0,005
	KADIN	17	2,00	0,87	

Not: (i) Araştırmanın ölçeğinde 1 evet, 2 bilmiyorum ,3 hayır, anlamındadır. (ii) KMO ve Bartlett testine göre sonuçlar istatistiksel olarak anlamlıdır.

Erkek ve kadın yöneticiler arasında genel yurttaşlık vazifelerini yerine getirmek ve sosyal, siyasi veya spor aktivitelerine katılmak açısından istatistiksel olarak anlamlı fark oluşturan durumlar Çizelge 4.20’de sunulmuştur. “Seçimlerde oy kullanmak” ( $X_{ort}=1,19$ ;  $p<0,05$ ) ve “Arkadaşlarımla düzenli olarak spor, oyun vb. aktivitelere katılmak” ( $X_{ort}=1,35$ ;  $p<0,05$ ) eylemlerine olumlu yanıt veren erkek yöneticiler, kadın yöneticilere göre daha yüksek orandadır. Bunun yanında, “Halkı bilgilendirme kampanyalarında aktif bir görev almak” ( $X_{ort}=1,65$ ;  $p<0,05$ ) konusunda kadın yöneticilerin daha fazla rol aldığı görülmektedir. Kadın yöneticilerin ev ve iş yaşantılarından arta kalan zamanda daha toplumsal konularda kendilerini göstermek istedikleri yani bağlantılı sosyal sermayeye daha yakın oldukları görülmekte, erkek yöneticilerin ise, yurttaşlık görevlerini yerine getirmekte ve daha kişisel aktivitelerde rol aldıkları gözlenmiş olup, dolayısıyla köprü kurucu sosyal sermaye oluşturma açısından daha önemli bir etkiye sahip oldukları söylenebilir.

“Gazete, radyo veya TV’nin sizin dikkat çektiğiniz bir sorunla ilgilenmesini sağlamak” ( $X_{ort}=2,56$ ;  $p<0,05$ ) ve “Yakınlarınızın veya tanıdıklarınızın ihtiyaçları dışında kan bağışında bulunmak” ( $X_{ort}=2,56$ ;  $p<0,05$ ) eylemlerinde bayan yöneticiler kararsızlık seviyesinde iken erkek yöneticiler olumsuz yanıtlar vermiştir. Özellikle bu iki yargıdaki olumsuz düşüncelerin yüksek olması tam olarak toplumsal bir değer oluşturulamadığını, sosyal sermayenin olumsuz etkilendiğini ortaya koymaktadır.

**Çizelge 4.21** Yöneticilerin son üç yıl içerisinde gerçekleştirdikleri yurttaşlık eylemlerinin yaş faktörü açısından değerlendirilmesi

Yaş aralığı	Yargılar	Ortalama	P değeri
25-34 ve 45-59	Meslek odaları vb. kuruluşlarda aktif olarak görev almak	1,39	0,03
	Seçimde oy verdiğiniz milletvekili ile iletişim kurmak	2,00	0,01
25-34 ve 35-44	Halkı bilgilendirme kampanyalarında aktif bir görev almak	2,09	0,006
	Seçimde oy verdiğiniz milletvekili ile iletişim kurmak	2,32	0,021
	Komşularımdan 10-20 tanesi ile en az haftada bir kez görüşürüm.	1,79	0,009
35-44 ve 45-59	Meslek odaları vb. kuruluşlarda aktif olarak görev almak	1,39	0,02

Not: (i) Araştırmanın ölçeğinde 1 evet, 2 bilmiyorum ,3 hayır, anlamındadır. (ii) KMO ve Bartlett testine göre sonuçlar istatistiksel olarak anlamlıdır.

Yaş gruplarına göre yapılan analizlerde istatistiksel olarak anlamlı fark oluşturan değerler Çizelge 4.21’de belirtilmiştir. Bu verilere göre, 45-59 yaş grubu yöneticilerin 25-34 ve 35-44 yaş grubu yöneticilere göre daha yüksek oranda ( $X_{ort}=1,39$ ;  $p<0,05$ ) meslek odaları vb. kuruluşlarda aktif olarak görev aldığı görülmektedir. Kurumlara güven konusu ile ilgili sorulardan elde edilen sonuçlara göre de, 45-59 yaş grubu yöneticilerin ticaret odasına güven oranı diğer yaş gruplarına göre en yüksek seviyededir. Bu sonuçlardan hareketle 45-59 yaş grubu yöneticilerin bağlantılı sosyal sermaye oluşturabilecekleri söylenebilir. Ayrıca 35-44 yaş grubu yöneticilerin komşuları ile sık görüşme oranı ( $X_{ort}=1,79$ ;  $p<0,05$ ) diğer yaş gruplarına göre daha yüksektir. Bu noktada, 35-44 yaş grubu yöneticiler, bağlayıcı sosyal sermaye oluşturmak açısından daha etkin bir rol almaktadır.

Bunun yanında, 25-34 yaş grubu yöneticilerin çoğunluğu seçimlerde oy verdiği millet vekili ile iletişim kurmadığı ve 35-44 yaş grubu ile 45-59 yaş grubu yöneticilerin çoğunluğunun bu yargıda kararsız kaldığı görülmüştür. Halkı bilgilendirme kampanyalarında 35-44 yaş grubu yöneticilerin görev almadığı gözlenmiş, 25-34 yaş grubu yöneticiler ise yine kararsız kalmıştır. Temel yurttaşlık bilinci oluşmuş toplumlarda yüksek olan ve maalesef Konya sanayisinde düşük veya kararsızlık seviyesinde çıkan bu değerlerin sosyal sermaye açısından negatif etki yarattığı çıkarılabilir.

## 5. TARTIŞMA

Bu çalışmanın uygulama aşamasında Konya’da faaliyet gösteren sanayi işletmelerindeki yöneticiler bağlamında sosyal sermayenin ölçülmesine yönelik bir araştırma yapılmıştır. Anket yöntemi kullanılarak yapılan araştırmada, Putnam’ın sosyal sermaye enstrümanları olarak tanımladığı “sosyal ağlar”, “güven” ve “ilişkiler” temel alınarak olarak üç bölümde incelemeler yapılmıştır.

Elde edilen sonuçlara göre;

- ✓ Araştırmaya katılan yöneticilerin çoğunun en az bir tane gönüllü kuruluşa üye olduğu gözlenmiş ve bu durumun bağlantılı sosyal sermaye oluşturmak açısından önemli bir etki oluşturduğu görülmüştür. Ancak üye olunan kuruluşların yapısının genellikle iş ve mesleki amaçlı olması kar ve kazanç mantığı ile hareket edildiğini ortaya koymaktadır. Ekonomik kalkınma açısından bu değer önemli olsa da toplumsal kalkınma açısından daha fazla sosyal kuruluşlara üyelik sağlanmalı ve bununla ilgili çalışmalara ağırlık verilmelidir.
- ✓ Dünya Değerleri Araştırması’nda da kullanılan genel olarak insanlara güven düzeyini ölçen bölümle ilgili, olumlu ve olumsuz yanıtların oranı oldukça birbirine yakındır. Bu sonuç ekonomik olarak yeterli zenginlik seviyesine ulaşmamış ülkelerde olduğu gibi Konya’da da kararsızlık seviyesine yakındır.
- ✓ İnsanların yakın çevrelerine duyulan güvenin yüksek olması ise bağlayıcı ve köprü kurucu sosyal sermaye açısından olumlu olsa da insanları kendi içinde gruplaşmaya ve kapalı bir çevre oluşturmaya itebilir. Bu duruma örnek olarak, dini kurumlara üyeliklerin ve bu topluluklara güven oranlarının yüksek olmasını gösterebiliriz. Bu tarz gruplara katılımlar başlangıçta sosyal sermayeye olumlu etki sağlarken, ilerde gruplaşma ve içe dönüklük oluşturacağından olumsuz sonuçlar doğurabilir. Ayrıca yatırım çekebilirlik açısından değerlendirildiğinde, yabancı sermaye veya iş gücünün Konya’ya gelmesinde, yabancılara

güven düzeyinin kararsızlık seviyesinde olması olumsuz sonuçlar doğurabilmektedir.

- ✓ Konya sanayisindeki yöneticiler arasında Avrupa Birliği ve Birleşmiş milletlere duyulan güven düzeyi düşüktür. Bunun temel nedeni olarak yöneticilerin bu kuruluşlarla ilgili yeterli bilgiye sahip olmayışıdır.
- ✓ En çok güvenilen kurumlardan ticaret ve sanayi odasının Avrupa Birliği ve Birleşmiş Milletler gibi uluslar arası kuruluşlarla ilgili eğitimlerini ve bilgilendirme çalışmalarını artırması, güven düzeyini yükseltmede önemli bir etki sağlayacaktır.
- ✓ Konya'nın son beş yıl içinde geliştiğini ve genel olarak Konya insanının güvenilir olduğunu düşünen yöneticiler, yine de insanların kendilerinin ve ailelerinin refahını ön planda tuttıklarını büyük ölçüde onaylamıştır. Bunun nedenleri de yine ekonomik problemlere bağlanabilir. Sosyal sermayenin artırılması ekonomik kalkınmayı, ekonomik kalkınma ise sosyal ilişkilerin kalitesini yükseltecek ve ülkesel kalkınmayı sağlayacaktır.

Oluşturduğumuz alt hipotezler, anket verilerine göre değerlendirilmiş ve kabul edilmiştir. Bu durumda ana hipotez de kabul edilir ve "Konya'da faaliyet gösteren sanayi işletmelerindeki yöneticilerin gönüllü kuruluşlara üyeliklerinin fazla olması, kişilere ve kurumlara güven oranlarının yüksek olması, yerel ağlara katılımlarının ve temel yurttaşlık görevlerini yerine getirme oranlarının genel olarak yüksek olması, Konya'nın sosyal sermaye değerini pozitif yönde artırmaktadır" sonucuna ulaşılabilir. Ancak sosyal sermayenin en temel özelliklerinden biri olan kullanıldıkça çoğalması ve sürekli yenilenmesi ihtiyacı, burada da geçerli olup, Konya'nın da hem toplumsal hem de ekonomik olarak kalkınmasına katkıda bulunacaktır.



## 6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Son yıllarda önem kazanan sosyal sermaye kavramı, insan ilişkilerinden, ekonomik kalkınmaya, toplumsal katılımdan, üretimdeki verimliliğe kadar pek çok alanda karşımıza çıkmaktadır.

Sosyal sermayenin önemi ve ölçülmesi ile ilgili yapılan bir çok çalışma, sosyal sermayesi yüksek toplumların daha demokrat olduğunu ve sivil kültürün bu toplumlarda daha gelişmiş olduğunu göstermiştir. Öte yandan kişiler arası güvensizlikle şekillenen düşük sosyal sermaye düzeyi de serbest piyasanın gerektirdiği ekonomik kurumların az gelişmesinden yolsuzluğun yaygınlaşmasına kadar geniş bir bozulmaya sebep olmaktadır (Erdoğan, 2005). Bu konudaki araştırmalar sonucu bir milletin sağlıklı bir kalkınmayı gerçekleştirebilmesinin sadece paraya, birtakım yapısal ve hukuki düzenlemelere bağlı olmadığı tespit edilmiştir. Özellikle Dünya Bankası'nın geliştirmekte olan ülkelere kalkınmaları için yaptığı maddi destek ve önerdiği yapısal reformların çok işe yaramadığı görülmüştür. Yapılan analizler ve araştırmalar, kalkınmada emek ve sermayenin etkileşiminin beklenenden çok daha karmaşık olduğunu ortaya çıkarmıştır. Sermayenin çok çeşitli (fiziki ve coğrafik sermaye, beşeri sermaye, kültür sermayesi, sosyal sermaye gibi) olduğu ve her birinin kalkınma için önemli olduğu idrak edilmiştir. Özellikle sosyal sermayenin, kalkınma ve gelişmenin ilk ateşleyicisi ve destekleyici olduğu belirlenmiştir. Son yıllarda araştırmacılar, özellikle geliştirmekte olan ülkelerin para ve beşeri sermayeden ziyade, sosyal sermayeye ihtiyacı olduğunu söylemektedirler. Geliştirmekte olan ülkelere görülen yolsuzluk, rüşvet ve kartelleşmenin ancak sosyal sermayenin iyileştirilmesiyle önlenebileceği vurgulanmaktadır (Anonim, 2005).

İşletmelerde, açık fikirli ve sağlıklı çalışanların en yeni ve en son fikirleri, fırsat verildiği takdirde önemli bir araç olarak kullanılabilir. Birlikte çalışma ruhu sağlandığı zaman firmada da, aile yaşantısında da, ülke genelinde de verimli ve başarılı bir yaşam sağlanacaktır. İşin özünde, insan sermayesi kavramı bireylerin yerine kullanılıyorsa, sosyal sermaye kavramı da ilişkilerin yerine kullanılabilir. Her ne kadar farklı kuramsal görüşlerde olsalar da, birçok ekonomist sosyal sermayeyi,

halkın çıkarlarını ve işlem maliyetlerini göz önünde bulundurarak ilişkisel terimlerle tanımlamaktadır.

Bütün bunların sonucunda sosyal sermayenin temel bileşenleri olan, güven duygusu, sivil toplum kuruluşlarına katılım, sosyal bağlar gibi ağlar ve normlar toplumun refahını yükseltmek için oluşturulduğu ve sürekli yenilediği takdirde, ekonomik ve toplumsal kalkınmada aktif bir rol üstleneceği açık olarak görülmektedir. Konya sanayisi ile sınırlandırılan bu çalışmanın daha sonraki çalışmalara örnek olması ve Türkiye için sosyal sermaye kavramının ciddiyetine varılması temenni edilir. Önemli olan bu kaynağın bilincine varmak ve onu en iyi şekilde oluşturup, kullanabilmektir.

## KAYNAKLAR

Agapitova, N. 2003, “The Impact of Social Networks on Innovation and Inadustrial Development: Social Dimentions of Industrial Dynamics in Russia”, University of Politiers, France, 10 Mayıs 2003.

Anonim, 2004a, “What is Social Capital”  
<http://www1.worldbank.org/prem/poverty/scapital> 12.03.2006.

Anonim, 2004b, “Social Capital” Working with and for Communities Health Development Agency Briefing no: 21, June 2004, ss-1-5  
[http://www.hda-online.org.uk/downloads/pdfs/choosing\\_health/CHB21-social-capital.pdf](http://www.hda-online.org.uk/downloads/pdfs/choosing_health/CHB21-social-capital.pdf) 31.03.2006.

Anonim, 2004c, Konya Sanayi Odası Rehberi 2004, Konya, 2004

Anonim, 2005 “Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü”, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkezi Müdürlüğü, Mart 2005,s.1.

Anonim, 2006, Anket sonucu, <http://anket.memurlar.net/survey.aspx?id=226>  
Erişim Tarihi: 07.12.2006.

Anonim, 2006a, “Standart Eurobarometer 65, Bahar 2006 Türkiye Ulusal Rapor”, Avrupa Komisyonu Türkiye Delegasyonu, 2006, ss.2-5.

Anonim, 2006b, Haber sitesi, <http://www.ntvmsnbc.com/news/347420.asp>.

Anonim, 2007, “AB Kapısında Sivil Toplum Dosyası”, ATO yayınları Sinan Aygün Söyleşi, Erişim Tarihi: 01.03.2007  
<http://www.atonet.org.tr/turkce/bulten/bulten.php3>

Anonim, 2007a, Konya Dernekler Müdürlüğü Resmi İnternet Sitesi,  
<http://dernekler.konya.gov.tr/> , Erişim Tarihi 15.03.2007

Ayhan, A. ve Şahin, E 2007, “Konya Sanayisinde Ar-Ge Anlayışının ve Potansiyelinin Belirlenmesi”, Konya Ticaret Odası, İpekyolu Dergisi, Sayı: 229, Mart,2007.

Baltaş, A. 2006, “Sosyal Sermaye Aktif Değerlerin Toplamıdır”  
[http://www.baltas-baltas.com/web/makaleler/ck\\_8.htm](http://www.baltas-baltas.com/web/makaleler/ck_8.htm) 10/04/2006.

Baş, T. 2003, “Anket”, Seçkin Kitapevi, Ankara, 2003, ss 43-45.

Bourdieu, P. 1983, "Forms of Capital"  
[http://www.viet-studies.org/Bourdieu\\_capital.htm](http://www.viet-studies.org/Bourdieu_capital.htm) 20.03.2006.

Börü, D. 2001, "Örgütlerde Güven Ortamının Yaratılmasında İlk Adım: Güvenilir İnsanlar Kim?", 9. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, İstanbul Üniversitesi, İşletme Fakültesi, 24-26 Mayıs 2001.

Büyüközkan, G. 2006 , "Entelektüel Sermaye Yönetimi",  
[http://www.kalder.org/preview\\_content.asp?contID=718&tempID=1&regID=2](http://www.kalder.org/preview_content.asp?contID=718&tempID=1&regID=2)  
 11.03.2006

DİE, 2007, Devlet İstatistik Enstitüsü Resmi İnternet Sayfası, "İl ve konutun mülkiyet durumuna göre hane halkı sayısı (2000 Genel Nüfus Sayımı)", Erişim Tarihi: 18.03.2007

Dinler, Z. 2000, "İktisada Giriş" , Ekin Kitapevi Yayınları, 5. Basım, Bursa, s.17.

Erdoğan, E. 2005, "Sosyal Sermaye, Güven, Türk Gençliği"  
[www.urbanhobbit.net/PDF/Sosyal%20Sermaye\\_emre%20erdogan.pdf](http://www.urbanhobbit.net/PDF/Sosyal%20Sermaye_emre%20erdogan.pdf) 20.03.2006.

Field, J., 2006, "Sosyal Sermaye", İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, Ağustos 2006, İstanbul.

Fournier, F. 2002, "Social Capital Formation in Poverty Reduction:Which Role for Civil Society and the State?", "Social Capital and Poverty Reduction" , MOST/CROP Symposium, UNESCO.

Fukuyama, F. 2000, "Social Capital and Civil Society" , IMF Working Paper No: 0074, Nisan 2004, ss 1.

Geel, H.V. 2002, "Measuring Social Capital in Belgium" Ministry of Flemish Community, Department Planning and Statistics.

Greve, A., Benassi, M. ve Sti, A.D. 2006, "Expoloring The Contributions of Human and Social Capital to Productivity" SUNBELT XXVI, Vancouver, BC, 25-30 Nisan 2006.

Grootaert, C.2004, "Measuring Social Capital An Integrated Questionnaire", World bank working paper no. 18, Washington, D.C., U.S.A.

Gürak, H. 2005, "Kalkınmada Zihinsel Emek (Beşeri Sermaye) Faktörü,  
[http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl\\_gos.php?nt=473](http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl_gos.php?nt=473) 12.03.2006.

Harper, R. 2002, "The Measurement of Social Capital in the United Kingdom" Office for National Statistics, Eylül, 2002.

- Heral, İ. 2006, "Sosyal Sermaye",  
[http://www.eastweststudies.org/tr/makale\\_detail.php?makale=58&tur=100](http://www.eastweststudies.org/tr/makale_detail.php?makale=58&tur=100)  
25.03.2006.
- Hudson, L. ve Chapman, C. 2002, "The Measurement of Social Capital in the United States" Internatiol Conference on Social Capital Measurement London, 25-27 Eylül 2002.
- Karagül, M. 2002, "Beşeri Sermayenin İktisadi Gelişmedeki Rolü ve Türkiye Boyutu", Afyon Kocatepe Üniversitesi Yayın no: 37 , Anıt Matbaa, Ankara, s.25-89
- Karagül, M. 2003, "Beşeri Sermayenin Ekonomik Büyüme ile İlişkisi ve Etkin Kullanımı", Akdeniz İ.İ.B.F Dergisi, Sayı (5), Antalya, s.84.
- Kirmanoglu, H. 2004, "Sosyal Sermaye ve Geleceği Şekillendirmek", Kalder-Önce Kalite Dergisi, Yıl: 12, Sayı: 83, Eylül 2004.
- Kongar, E. 2005, "Ekonomik Büyüme ve Kültürel Kalkınma"  
[http://www.kongar.org/makaleler/mak\\_mi.php](http://www.kongar.org/makaleler/mak_mi.php) 04.12.2005
- Lüle, Z. 2007, "AB Türkiye'nin Yaşam Kalitesini Ölçtü", Araştırma, Hürriyet Gazetesi, 20.05.2007.
- Mercan, B. ve Halıcı, N. 2005, "Social Capital As A Soft Factor In Facility Location Planning", International Strategic Management Conferance, İstanbul  
<http://biibf.comu.edu.tr/konferans>, 25.06.2005.
- Narayan, D.ve Cassidy, M. 2001, "A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory" , *Current Sociology*, Mart 2001, Sayı 49(2), sf. 59-102.
- Oyen, E. 2002, "Social Capital Formation as a Poverty Reducing Strategy?", "Social Capital and Poverty Reduction" , MOST/CROP Symposium, 2002, UNESCO.
- Özdemir, A.A., 2006, "Sanal Topluluklarda Sosyal Sermaye Oluşabilir Mi?",  
[http://www.isguc.org/?avc=arc\\_view.php&ex=263&pg=m](http://www.isguc.org/?avc=arc_view.php&ex=263&pg=m) , 12.02.2007.
- Ruston, D. 2001, "Social Capital Matrix of Surveys" The U.K. National Statistics , Social Analysis and Reporting Division, Ekim, 2001.
- Sabatini, F. 2006, "Social Capital, Labour Precariousness and The Economic Performance. An Emprical Assessment of The Strength of Week Ties in Italy", University di Roma La Sapienza, Working Paper No: 26, ss 3-25.
- Sabatini, F. 2006:a, "Does Social Capital Improve Labour Productivity in small and Medium Enterprises?", University di Roma La Sapienza, Working Paper No: 92, ss 3-14.

Schaik, T.V. 2002, "Social Capital in The European Values Study Surveys" Internatiol Conference on Social Capital Measurement London, 25-27 Eylül 2002.

Şamiloğlu, F. 2002, "Entelektüel Sermaye", Gazi Kitapevi, Ankara, s. 67.

Şişmanyazıcı, N. 2002, "Kalkınma Yolunda Sosyal Sermaye ve Sosyal Sorumluluk", Ekonomistler Platformu - Aralık 2002 Bulteni, ss 50-53.  
[http://www.art4development.net/Kalkinma%20Yolunda\\_%20Sosyal%20Sermaye%20Ove%20Sosyal%20Sorumluluk.html](http://www.art4development.net/Kalkinma%20Yolunda_%20Sosyal%20Sermaye%20Ove%20Sosyal%20Sorumluluk.html)

Svendzen, G ve Hjollund, L. (2000), ""Social Capital: A standart Method of Measurement", The Aartus School of Business, Almanya.

Tanyaş, M. 1995, "Endüstri Mühendisliğine Giriş", İstanbul Teknik Üniversitesi, Avcı Ofset, 1995, ss 42-43.

Westlund, H. ve Nilsson, E. 2003, "Measuring Enterprises' Investments in Social Capital- a pilot study", 43rd Congress of the European Regional Science Association, Finland, 27-30 Ağustos 2003.

Woolcock, M. 2002, "Social Capital in Theory and Practice: Reducing Poverty by Building Partnerships between States, Markets and Civil Society" , Social Capital and Poverty Reduction, MOST/CROP Symposium, 2002, UNESCO.

Yli-Renko, H., Autio, E. ve Tontti, V. 2001, "Social Capital, Knowledge, and the International Growth of Technology-Based New Firms" London Bussiness School, United Kingdom.

**EKLER****SOSYAL SERMAYE KAVRAMINA BAKIŞ ANKET ÇALIŞMASI \*****1- Kaç tane gönüllü kuruluşa üyesiniz, bu kuruluşların niteliği nasıldır?**

	Adı	Kodu*	Katılım sıklığı		
			Haftada	Ayda	Yılda
1					
2					
3					
4					

\* Üye olduğunuz kuruluşun niteliğini aşağıdaki tablodan belirleyip, lütfen kodu yazınız.

Kod	Niteliği	Kod	Niteliği
1	Çiftçi veya işçi toplulukları	11	Aile toplulukları
2	Ticari kurum veya iş grupları	12	Okul komisyonu
3	Kooperatifler	13	Sağlık komisyonları
4	Kadın toplulukları	14	Su veya atık toplulukları
5	Resmi finans ve kredi toplulukları	15	Spor klüpleri
6	Politik topluluklar-partiler	16	Sivil Topluluklar
7	Gençlik toplulukları	17	Mesleki topluluklar
8	Dini topluluklar	18	Ticaret- Sanayi odası
9	Kültürel kurumlar	98	Diğer
10	Komşuluk veya hemşeri toplulukları		

**2- Genel olarak insanların çoğunun güvenilir olduğunu mu düşünüyorsunuz, yoksa ilişkilerinizde çok dikkatli olmayı mı tercih edersiniz?**

- Bir çok insan güvenilirdir
- Bilmiyorum
- Çok dikkatli olmak gerekir

**3- Sizde mahallenizdeki veya sitenizdeki kişiler bir şeyler ödünç alıp vermede, çocuklarını emanet etmede veya hasta iken yardım istemede birbirlerine güvenmekte midir?**

- Çok güvenirler
- Oldukça güvenirler
- Bilemiyorum
- Fazla güvenmezler
- Hiç güvenmezler

\* Bu anket Almanya’ da Gert Tinggaard Svendzen ve Lene Hjollund tarafından hazırlanan ve 15.12.2000 tarihinde The Aartus School of Business’ta yayınlanan “Social Capital: A standart Method of Measurement” çalışmasından ve Amerika Birleşik Devletleri’nde Lisa Hudson ve Chris Chapman tarafından hazırlanan Eylül 2002’de “The International Conference on the measurement of Social Capital, London” da yayınlanan “The Measurement of Social Capital in The USA” çalışmasından faydalanılarak hazırlanmıştır.

**4- Aşağıdaki kurumlardan hangilerine ne kadar güvenirsiniz?**

	<b>Kurum</b>	(1) <b>Çok fazla</b>	(2) <i>Oldukça fazla</i>	(3) <b>Karasızım</b>	(4) <i>Güvenmem</i>	(5) <b>Hiç güvenmem</b>
1	Dini kurumlar					
2	Silahlı kuvvetler					
3	Eğitim sistemi					
4	Basın-yayın					
5	Ticaret odası					
6	Polis					
7	Millet meclisi					
8	Sivil toplum kuruluşları					
9	Sosyal güvenlik sistemi					
10	Avrupa birliği					
11	Birleşmiş Milletler					
12	Sağlık sistemi					
13	Adalet sistemi					

**5- Komşunuz ekonomik krizde olsa (işini kaybetse veya iflas etse) bu durumda sizce ona finansal olarak kim yardım etmelidir? Önem sırasına göre üç seçenek belirleyin.**

Kimse yardım edemez	
Ailesi	
Komşuları	
Arkadaşları	
Dini gruplar	
Toplum lideri	
İş lideri	
Polis	
Aile mahkemesi hakimleri	
Patron veya işverenler	
Politik liderler	
Üye olduğu spor topluluğu	
Üye olduğu yardım topluluğu	
Diğer	
Bilmiyorum/emim değilim	
Cevap yok	



**6- Aşağıdaki durumlara ne ölçüde onay verdiğinizizi işaretler misiniz?**

		Tamamen Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum
A	Konya'daki insanların çoğu dürüsttür ve güvenilebilir.					
B	İnsanların her zaman kendi refahları ile ilgilenirler.					
C	Konya'daki insanlar, diğer şehirlerdekilere göre her zaman daha güvenilirdir.					
D	Bu şehirde insanlar her zaman gözü açık davranmalıdır yoksa başkaları haklarını gasp ederler.					
E	Eğer bir sorunum olursa, mutlaka birileri bana yardım eder.					
F	Yaşadığım yerdeki diğer insanların düşüncelerine ilgi göstermem.					
G	Konya'daki insanların çoğu yardıma ihtiyacınız olduğunda, yardım ederler.					
H	Son beş yılda Konya çok gelişmiştir.					
I	Kendimi yaşadığım yerin bir parçası olarak hissediyorum.					
J	Çevremdeki insanların temel olarak kendi ailelerinin refahını düşünürler, buldukları mahallenin veya yörenin refahı ile ilgilenmezler.					
K	En az 3 tane yakın arkadaşım vardır ve onlarla görüşmek bana huzur verir.					
M	Eğer cüzdanınızı düşürürseniz, birisi bunu görür ve size geri getirir.					

**7- Geçen üç yıl içerisinde aşağıdakilerden hangilerini yaptınız?**

		<b>Evet (1)</b>	<b>Bilmiyorum(2)</b>	<b>Hayır(3)</b>
A	Seçimlerde oy kullanmak			
B	Meslek odaları vb. kuruluşlarda aktif olarak görev almak			
C	Etkili(önemli) bir insanla kişisel (bire bir) görüşme yapmak			
D	Gazete, radyo veya TV'nin sizin dikkat çektiğiniz bir sorunla ilgilenmesini sağlamak			
E	Halkı bilgilendirme kampanyalarında aktif bir görev almak			
F	Seçim kampanyasında aktif bir rol oynamak			
G	Bir protesto yürüyüşü veya gösterinde yer almak			
H	Seçimde oy verdiğiniz milletvekili ile iletişim kurmak			
I	Hükümet karşıtı mitinglere katılmak			
J	Bölgesel bir sorun hakkında insanlarla fikir alışverişinde bulunmak			
K	Mahkemeleri veya polisi bir sorunla ilgili bilgilendirmek			
L	Para veya eşya bağışında bulunmak			
M	Şefkat ve koruma derneklerinde gönüllü çalışmak			
N	Komşularımdan 10-20 tanesi ile en az haftada bir kez görüşürüm.			
P	Arkadaşlarımla düzenli olarak spor, oyun vb. aktivitelere katılırım.			
R	Yakınlarınızın veya tanıdıklarınızın ihtiyaçları dışında kan bağışında bulunmak.			

## **DEMOGRAFİK YAPI**

### **A) Cinsiyetiniz nedir?**

ERKEK	
BAYAN	

### **B) Yaşınız hangi aralıktadır?**

18-24	
25-34	
35-44	
45-59	
60-...	

### **C) Eğitim durumunuz nedir?**

İlköğretim mezun	
Lise-Meslek lisesi terk	
Lise-Meslek Lisesi Mezun	
Üniversite terk	
Üniversite mezun	

### **D) Eğer Üniversite Mezunu iseniz hangi fakülteden mezunsunuz?**

İktisadi ve İdari İşler Fakültesi	
Mühendislik Mimarlık Fakültesi	
Teknik Eğitim Fakültesi	
Hukuk Fakültesi	
Diğer	

### **E) İş yerindeki pozisyonunuz nedir?**

İş Sahibi	
Ortak	
Üst Düzey Yönetici	
Orta Düzey Yönetici	

### **F) Konya'da kaç yıldır yaşıyorsunuz?**

1-5	
6-10	
11-15	
16-20	
21-	

### **G) İş yerinizde kaç kişi çalışmaktadır?**

1-9	
10-49	
50-250	
251-	

**H) İş yeriniz hangi sanayi bölgesinde bulunmaktadır.**

1. Organize Sanayi Bölgesi	
2.-3. Organize Sanayi Bölgesi	
Büsan	
Konsan	
Meram Sanayi	
Karatay Sanayi	
Diğer	

**D) İş yerinizin faaliyet alanı nedir?**

Metal eşya-Otomotiv-Makine	
Tekstil-örme-konfeksiyon-deri	
Kimya-petrol-Plastik-PVC	
Kağıt-Ambalaj-kırtasiye-basım	
Çelik/Metal	
Ahşap malzeme-mobilya	
Gıda	
Diğer	